miMind

- Recursos humanos competentes
  - Personal calificado con formación en comercio internacional
- Ventajas competitivas de la empresa
  - La diferencia de la empresa en cuestión antes las otras empresas con las que compite, permitiendo ser distinta y crecer
- Capacidad de produccion
  - Capacidad de responder tanto a los pedidos provenientes del mercado local como a aquellos pedidos provenientes de los mercados exteriores

- Capacidad de investigación y desarrollo
  - La inversión en tecnología de punta, permite ingresar a mercados internacionales
- Capacidad de financiamiento
  - La empresa debe tener fondos sólidos para gestionar sus proyectos al mercado intesnacional
- Presencia de marketing mix
  - Campañas de mercadotecnia que impulsen el alcance del mercado
    - Presenta ventajas distintivas
    - No se orienta a una lógica de precios básicos
    - Usa intermediarios respetab

- Causas de efecto y fracaso
  - Factores identificados significativos que contribuyen al éxito de las empresas para lograr entrar al ámbito internacional
    - les
    - Tiene el propósito de aumenta la reputacion
    - Actitudes y percepciones de los dirigentes
      - El tener un deseo genuino de crecer en el mercado y generar planes a futuro para promover el crecimiento de la empresa
    - Características personales de los dirigentes y conocimiento de lenguas extranjeras
      - Deben poseer cualidades en las que destaquen
        - Pacientes.cia
        - Perseverancia
        - Determinación
        - Motivación
        - Competencia
        - Apertura
        - Dinamismo
        - Creatividad
    - Planificación de la estrategia de internacio
      - Es un ejercicio obligado que pretende entender obligaciones con los que se enfrentará la

nalización

Experiencia anterior a la internacionalización

Participación en redes de apoyo y contactos

Posición de información estrategica

r los desafíos y
empresa

La experiencia es fundamental y permite generar mejores planes

Permiten obtener información estratégica y son un activo

Tener la información adecuada

Bu

UDS
mireylle Eréndira
Carlos Enrique cancino pinto
Factores y subfactorws de éxito y fracaso de las empresas

Apoyo de programas gubernamentales

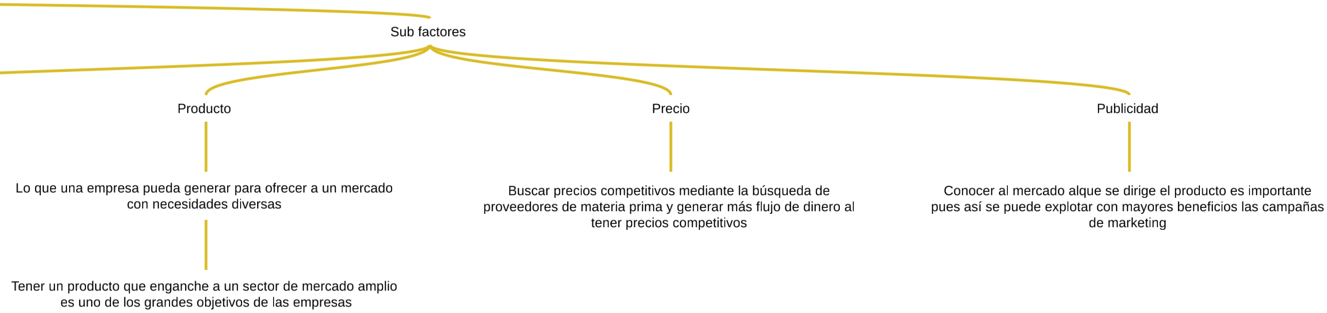
uscar apoyos por parte del gobierno que faciliten e incrementen el crecimiento exponencial de las finanzas de la empresa

Acceso a las materias primas

Vigilar las fuentes de abastecimiento y optimizar buscando potenciales para encontrar una buena situación

Investigación de mercados

La investigación comercial y generar una red de retroalimentación que promueva el flujo de información para crear estrategias para ventajar a la competencia



- Sub factores
  - Producto
    - Lo que una empresa pueda generar para ofrecer a un mercado con necesidades diversas
      - Tener un producto que enganche a un sector de mercado amplio es uno de los grandes objetivos de las empresas
  - Precio
    - Buscar precios competitivos mediante la búsqueda de proveedores de materia prima y generar más flujo de dinero al tener precios competitivos
  - Publicidad
    - Conocer al mercado alque se dirige el producto es importante pues así se puede explotar con mayores beneficios las campañas de marketing