Doble profesión

Comercio Internacional - Mercadeo

Manejar la comercialización de productos y servicios sin límites geográficos

Las barreras geográficas a la comercialización de diferentes productos y servicios caen producto de la llamada "era de la globalización", ahora nada detiene a una empresa para que salga a posicionar su producto a otros países, inclusive se ve impulsada hacia ello considerando la alta competencia.

Dado lo anterior, para trabajar en dichas empresas como encargados de la comercialización de los bienes que ésta produce deben considerar que requieren de un aprendizaje para determinar los mejores mercados a nivel internacional, manejar los trámites y procedimientos técnicos y administrativos según cada país, dominar la legislación, en general requiere de conocimientos extraídos de la carrera de Comercio Internacional.

Y además, necesitan de conocimientos en el área de mercadeo, o propiamente, en técnicas y herramientas para comercializar un determinado bien o servicio en cualquier país que escojan. Con "velar por la comercialización de un producto" se entiende: cómo desarrollar la mejor estrategia basándose en el análisis constante del grupo de consumidores, la competencia y el entorno, además de internamente la empresa. Dicha estrategia deberá considerar objetivos y acciones en torno al producto, la distribución, el precio, la venta y la postventa, la promoción, la publicidad. Para cada una deberá generar un plan de acciones para alcanzar un objetivo dado, el cual forma parte de los objetivos de la empresa como un todo.

Lo más valioso de la doble profesión es que los conocimientos de mercadeo desarrollan el instinto y las habilidades para generar estrategias para desarrollar un producto y el aprendizaje de comercio internacional le permite ubicarse en las diferencias de cada uno de los países (administrativas, legales, culturales, etc). De la mezcla se

obtiene un profesional con una idea más clara de cómo realizar negocios exitosos en cualquier parte del mundo.

A pesar de que el profesional no trabajaría solo, sino, más bien, contaría con un grupo interdisciplinario, es importante que conozca sobre todo el proceso, las condiciones requeridas, los trámites, las puntos o las variables que son importantes y por ello deben manejarse cuidadosamente, entre otros. Estaría preparado de forma más integral y sería un elemento importante como director del área o coordinador de la actividad, e inclusive, aún cuando no deseara tener dichos puestos, le prepara para comprender mejor a los compañeros de equipo y los mercados donde se pretende colocar el producto.

¿Para qué estaría preparado?

Desde el área de Comercio Internacional

- Desarrollar estrategias respecto a inversiones, financiamiento y operaciones de mercado a futuro. (Establecer efectos de sistemas de financiamiento, costos y presupuestos para toma de decisiones).
- Manejar los controles e intervenciones fiscales, procesos aduaneros, fiscales y tributarios.
- Determinar costos en operaciones de comercialización internacional: precios, volúmenes, etc.
- Monitorear y predecir desarrollos y cambios en mercados internacionales respecto a finanzas y economía.

Desde el área de Mercadeo:

- Desarrollar los cambios a un determinado producto y servicio para adecuarlo a las necesidades del nuevo segmento (otro país donde se desee comercializar). Ello tanto en empaque como en sus características físicas.
- Generar investigaciones de mercado o sondeos para monitorear la aceptación del producto o el servicio en la nueva área de comercialización. Así como determinar las mejores estrategias de precio, de distribución, etc.
- Buscar los lugares adecuados para la distribución y venta del producto según ofrezcan las condiciones adecuadas para su posicionamiento y crecimiento.
- Fomentar el consumo del producto o el servicio entre la población del nuevo segmento con estrategias de promoción o con publicidad adecuada a la situación. Asimismo, desarrollar estrategias y mecanismos para la venta, la postventa y el servicio al cliente.

¿Dónde podría trabajar?

Con el perfil de la doble profesión sería un miembro muy importante en todas las empresas con negocios a nivel internacional o que pretendan desarrollarlos; ello significa que tendría un mercado amplio ya que la tendencia es hacia la apertura de mercados y la globalización.

Todo depende de la habilidad del profesional para demostrar a su contratante las habilidades y los conocimientos, ello debido a que es un mezcla de carreras no reconocida pero sí extremadamente útil ante las nuevas condiciones.

De todas formas, el perfil de este profesional es creativo, audaz, intuitivo, perseverante y muy analítico, así que encontrará la forma para demostrar sus muchas capacidades ante un mercado que le necesita.

Para profundizar sobre cada área: mercadeo y comercio internacional, puede buscar en los anteriores ejemplares de En la Cima el análisis de cada una de esas carreras. Recuerde, el mercado es estrecho para quienes no desean luchar, mantenerse aprendiendo y ser creativos, pero quienes tienen ese espíritu y vocación pueden encontrar su lugar, y una buena arma para ello es la doble profesión.

Para uso del Coaar