SECRETARÍA DE
DESARROLLO ECONÓMICO
Y DEL TRABAJO

CUESTIONARIO DEL DIAGNOSTICO DE OFERTA EXPORTABLE
"INICIATE EN LA EXPORTACION"

DATOS GENERALES

A. Fecha y lugar de elaboración: _____
B. Nombre de la Empresa: _____
C. Nombre Comercial: _____
D Nombre del encuestado/a: _____

Diagnóstico de trabajo

El cuestionario está integrado por 10 secciones en temas básicos relacionados a la oferta exportable, de las cuales se le pide marcar con una (X) en la casilla de los incisos a, b, c o d que mejor corresponda a su respuesta.

		Sección I: Competitividad del producto	Respuestas
1	**¿Cómo considera las características de originalidad de su producto con respecto a su competencia?**		
	a.	Mi producto no se diferencia del de mi competencia	
	b.	Hay pocos productos con los que realmente compito	
	c.	Mi producto es muy diferente al resto	
	d.	Llevo a cabo revisiones periódicas con el fin de diferenciar mi producto de los de mi competencia	
2	**¿Qué nivel de innovación ha dado a sus procesos productivos?**		
	a.	El proceso productivo no ha sufrido ningún tipo de cambio desde hace más de 2 años	
	b.	Ha aumentado un poco el nivel tecnológico en los procesos de producción ya que se ha comprado maquinaria nueva y moderna	
	c.	Cuento con el capital necesario para comprar nuevos equipos pero no tengo el conocimiento de cuáles son los más adecuados para mi producción	
	d.	El tener objetivos de reinversión periódica nos ha permitido contar con los mejores equipos que permiten reducir tiempos, costos y aumentar la calidad en los procesos y el producto	
3	**¿Cuenta con un sistema de control de calidad?**		
	a.	No cuento con ningún sistema que mida la calidad de mis productos y procesos	
	b.	Cumplo con las normas de mercado nacional, y estamos en trámite para obtener una certificación con validez internacional	
	c.	El contar con una certificación de calidad con validez internacional nos ha permitido asegurar ventas en el mercado	
4	**¿Se encuentra registrada la marca de su producto?**		

	a.	El producto no cuenta con marca registrada	
	b.	No es necesario registrar la marca de mis productos	
	c.	La empresa se encuentra en el proceso de registro de marcas para sus productos	
	d.	El haber registrado la marca de mis productos elimina la posibilidad de que se presente algún tipo de fraude y nos da imagen en el mercado	
5	**¿Su producto cuenta con características de adaptación a diversos mercados?**		
	a.	No conozco las características que deben tener mis productos para que se adapten a diversos tipos de mercado	
	b.	Considero que mi producto se puede exportar tal como se fabrica actualmente	
	c.	La empresa está desarrollando nuevos productos para adaptarlos a otros mercados	
	d.	Nuestro producto, así como el proceso productivo es muy flexible lo cual nos permite hacer cambios al producto de una forma muy eficiente	
6	**¿Cuenta con la capacidad necesaria para incrementar su producción en el caso de un aumento en la demanda?**		
	a.	No cuento con la capacidad de producción necesaria para responder a cambios en la demanda	
	b.	Si cuento con capacidad ociosa, pero poco representativa	
	c.	La empresa cuenta con una capacidad ociosa de más del 25%	
	d.	El tener capacidad ociosa de producción nos ha permitido mantener clientes potenciales, y cerrar negocios dependientes de volúmenes de ventas	
7	**¿Cuenta con información de proveedores para adquirir las materias primas y así incrementar su producción?**		
	a.	No cuento con información de proveedores para adquirir materias primas que me permitan aumentar la producción	
	b.	Mi proveedor de materias primas me puede surtir mayores cantidades que las actuales	
	c.	Cuento con varios proveedores de materia prima de buena calidad, lo que me permite siempre estar abastecido	
8	**En muchos países, modificando la materia prima, los componentes y el acabado, se pueden cumplir con las barreras no arancelarias de protección ¿Considera que su empresa lo puede hacer?**		
	a.	Ya que el proceso no es flexible, la empresa no podría cambiar el producto, se tendría que exportar igual que como se vende en el mercado nacional	
	b.	Mi producto no está sujeto al cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias en el mercado internacional	
	c.	Al contar con un sistema de producción flexible, la empresa es capaz de hacer los cambios necesarios al producto	
9	**¿Sus criterios de formulación de precios se determinan con base al mercado, costos, demanda, precios de la competencia, variación del tipo de cambio, impuestos aduanales y costos de distribución, entre otros?**		
	a.	Desconozco la estructura de formulación de precios	

	b.	El precio depende de los costos fijos, variables y la utilidad deseada	
	c.	Se determina el precio del producto analizando el precio de la competencia, para lograr ser competitivos	
	d.	Para el mercado de exportación la empresa podría reducir su precio con el fin de ser más competitivo	
10	**¿Considera que su margen de utilidad satisface los objetivos planificados periódicamente?**		
	a.	Desconozco si el margen de utilidad obtenido es el óptimo para la empresa	
	b.	No se han establecido objetivos o metas sobre el punto	
	c.	La empresa ha establecido objetivos sin embargo, cada vez es más difícil lograr las metas propuestas	
	d.	El llevar a cabo una planeación nos ha permitido tener un mayor control de operaciones y administración de costos	

Sección II: Productividad de la empresa en comercio exterior			**Respuestas**
1	**¿Cómo califica su actitud de empresario con respecto a la exportación?**		
	a.	No tiene gran importancia	
	b.	Es un buen camino para salir adelante cuando se tiene crisis en el mercado interno	
	c.	La empresa ha realizado esfuerzos por exportar pero no se han tenido los resultados deseados	
	d.	Es muy importante comercializar en el exterior, ya que te brinda prestigio, y te obliga a ser una empresa altamente competitiva entre otros beneficios	
2	**¿Cuenta con personal administrativo para desarrollar la actividad exportadora?**		
	a.	No creo que sea necesario tener personal administrativo enfocado a esta actividad	
	b.	A pesar de ser necesario no cuento con el personal administrativo para desarrollar específicamente la actividad exportadora	
	c.	Tengo el personal administrativo en mi empresa pero no se encuentra capacitado en materia de comercio exterior	
	d.	Cuento con el personal administrativo necesario y totalmente capacitado en materia de comercio exterior	
3	**¿Cuenta con un sistema de aseguramiento de la calidad?**		
	a.	No cuento con ningún sistema de aseguramiento de calidad	
	b.	Cuento con un sistema de calidad cumpliendo sólo con las normas oficiales mexicanas	
	c.	Cuento con un sistema de calidad para cumplir con las NOMS y actualmente nos encontramos en el proceso de certificación de normas internacionales	
	d.	El tener certificados de calidad con validez nacional e internacional me permite tener una mejor imagen en ambos mercados, así como una mayor cantidad de clientes	

4	**¿La organización de la empresa permite profesionalizar la actividad exportadora?**		
	a.	No creo necesario que el personal administrativo de la empresa tenga la necesidad de estructurar un mecanismo de trabajo orientado a la exportación	
	b.	A pesar de haber exportado no se cuenta con el área específica para desarrollar esta actividad	
	c.	Actualmente se está desarrollando el área de comercio exterior	
5	**¿Capacita a su personal operativo y administrativo?**		
	a.	No considero necesaria la capacitación en comercio exterior	
	b.	Cuento con el personal adecuado para profesionalizar la actividad exportadora pero necesito servicios de apoyo de capacitación en materia de comercio exterior	
	c.	La empresa está implementando un plan de capacitación y actualización en dicha materia	
6	**¿Existen instrumentos que verifican el desarrollo de la empresa?**		
	a.	No contamos con instrumentos que verifiquen el desarrollo dentro de la empresa	
	b.	El único instrumento que verifica el crecimiento de la empresa se lleva a cabo a través del área contable	
	c.	Se han establecido metas y objetivos con el fin de verificar el desarrollo de la empresa, sin embargo no han sido de gran utilidad	
	d.	El contar con diferentes instrumentos de verificación de crecimiento dentro de la empresa nos ha permitido estructurar planes de acción encaminados al desarrollo y mejora continua	
7	**¿Desarrolla objetivos de venta nacional?**		
	a.	No desarrollamos ningún tipo de objetivos de ventas	
	b.	Sí se tienen establecidos objetivos pero no se han logrado cumplir	
	c.	La empresa tiene claros los objetivos de ventas a corto y largo plazo y lleva a cabo análisis continuos con el fin de implementar medidas correctivas	
8	**¿La base financiera de la empresa mantiene previsiones destinadas a la exportación?**		
	a.	No considero necesario canalizar recursos a la exportación ya que se tienen otras prioridades	
	b.	La situación financiera dentro de la empresa no permite destinar recursos a la exportación	
	c.	Sí se han aplicado recursos destinados a la exportación pero no se han logrado obtener beneficios	
9	**¿Ha considerado los gastos que implica incursionar en el mercado de exportación?**		
	a.	No se han tomado en cuenta los diversos gastos que implica la exportación de mercancías	
	b.	Se está llevando a cabo un estudio con la finalidad de evitar gastos excesivos	
	c.	Sí son tomados en cuenta los gastos de exportación pero estoy interesado en obtener información para reducirlos	
10	**¿Conoce los apoyos financieros instrumentados por el gobierno federal, estatal o municipal para la exportación?**		

	a.	Desconozco los diferentes apoyos financieros que brinda el gobierno en apoyo a la exportación	
	b.	Estoy interesado en conocer los diferentes apoyos financieros que brinda el gobierno	
	c.	Conozco algunos de estos apoyos pero no he logrado cumplir con los requisitos para obtenerlos	
	d.	El contar con el apoyo financiero por parte del gobierno a través de sus diferentes mecanismos nos ha permitido aumentar el volumen de producción y con ello cubrir demandas de clientes en el extranjero, entre otros beneficios	
11	**¿En caso de requerir financiamiento contempla la posibilidad de recurrir a la banca?**		
	a.	La empresa no podría pedir un financiamiento	
	b.	Estoy interesado en conocer el procedimiento y los requisitos necesarios para poder obtener financiamiento por parte de la banca	
	c.	Hemos intentado recurrir a este tipo de entidades pero el financiamiento es muy reducido, las tasas de interés muy altas o no llegan a ser aprobados los proyectos presentados	
	d.	Gracias al acercamiento a este tipo de entidades hemos podido obtener planes de financiamiento que nos han permitido acelerar el crecimiento y desarrollo de la empresa	

			Respuestas
	Sección III: Integración		
1	**¿La empresa se encuentra asociada con alguna otra razón social del ramo?**		
	a.	La empresa no tiene ninguna asociación con otras compañías	
	b.	La empresa está en proceso de participar con otras empresas del ramo con el fin de mejorar los productos de todos los asociados	
	c.	La empresa está participando con otras empresas con el fin de igualar el producto y lograr tener mayor capacidad de producción	
2	**¿Si su capacidad instalada no le permite cumplir con pedidos de exportación, estaría dispuesto a asociarse con otras empresas del ramo?**		
	a.	La empresa no estaría interesada.	
	b.	La empresa está abierta a la posibilidad de trabajar en equipo para lograr exportar mayores volúmenes	
	c.	La empresa ya se encuentra asociada con esta finalidad	
3	**¿Estaría dispuesto a modificar las características de su producto para homogeneizarlo con otros productores nacionales a fin de tener un solo producto de exportación?**		
	a.	La empresa no está interesada en hacer un producto homogéneo con otros competidores	
	b.	La empresa está buscando otros productores nacionales para poder mejorar conjuntamente	
	c.	La empresa si se estaría dispuesta a cambiar el producto con el fin de vender más en el extranjero	
	d.	La empresa ya ha homogeneizado el producto con otros productores nacionales y está logrando mayor participación en el mercado	

SECRETARÍA DE
DESARROLLO ECONÓMICO
Y DEL TRABAJO

Sección IV: Capacitación sobre Comercio Exterior			Respuestas
1	**¿Conoce los beneficios que brindan los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio firmados por México?**		
	a.	Desconozco los beneficios que brindan	
	b.	Conozco los beneficios pero pocas veces los he aplicado, ya mis mercancías no cumplen con los requisitos	
	c.	Sí conozco los beneficios pero estoy interesado en actualizarme e investigar si existe alguna otra forma para obtener mayores beneficios fiscales y administrativos	
	d.	Derivado del conocimiento de los beneficios que brindan los tratados de libre comercio o acuerdos comerciales firmados por México se ha logrado disminuir costos y tener un precio más competitivo.	
2	**¿Cuál es su grado de conocimiento sobre las fuentes de información en materia de comercio exterior?**		
	a.	Desconozco las diferentes fuentes existentes	
	b.	Sólo utilizo el Diario Oficial de la Federación	
	c.	Conozco algunas fuentes de información en esta materia pero estoy interesado en conocer todas las herramientas disponibles con la finalidad de estar actualizado	
	d.	Derivado del correcto uso de las diferentes fuentes de información relativas al comercio exterior me encuentro actualizado y tengo la capacidad de aplicar soluciones en relación a los cambios en este campo	
3	**¿Cuál es su manejo de las fuentes de información impresas y electrónicas en materia de comercio exterior?**		
	a.	No manejo ningún tipo de fuente de información	
	b.	Sólo se manejan fuentes impresas	
	c.	Sólo se manejan fuentes electrónicas	
	d.	La utilización de las fuentes impresas y electrónicas ha permitido a la empresa estar actualizada y capacitada en materia de comercio exterior	
4	**¿Conoce los esquemas de apoyo a la exportación implementados por el sector público y privado?**		
	a.	Desconozco dichos programas	
	b.	Sé cuáles existen pero nunca los he utilizado	
	c.	La empresa ha implementado algunos de esos apoyos, sin embargo su administración o costos son muy altos	
5	**¿Conoce todos los organismos y dependencias a nivel estatal y federal involucradas en el comercio exterior?**		
	a.	Se desconocen dichos organismos o dependencias	
	b.	Sólo conozco a las Secretarías de Economía y de Hacienda y Crédito Público	

	c.	Por el conocimiento de los diferentes organismos y dependencias gubernamentales involucradas en el comercio exterior sabemos a dónde acudir en caso de que surja algún problema, realizar algún trámite, obtener servicios de capacitación, etc.	
6	**¿Tiene conocimientos de los trámites y documentos que requiere cuando exporta?**		
	a.	No tengo conocimiento de los diferentes trámites y documentos	
	b.	He exportado pero con imprevistos por no cumplir con ciertos trámites	
	c.	Conozco algunos, pero no estamos seguros de que los estemos cumpliendo correctamente	
	d.	Derivado del conocimiento de los diferentes trámites y documentos necesarios para la exportación de las mercancías cuento con un archivo en forma, lo que me permite cumplir con la ley en caso de alguna auditoría	

	Sección V: Conocimiento del mercado meta		**Respuestas**
1	**¿Sabe la clasificación arancelaria de su producto?**		
	a.	Desconozco la fracción arancelaria	
	b.	Conozco la clasificación de mi producto gracias al agente aduanal, pero no estamos seguros de que sea la correcta	
	c.	El conocer el sistema de clasificación arancelaria nos permite determinar la fracción arancelaria de mis mercancías y por tanto cumplimos con las regulaciones no arancelarias en el país importador	
2	**¿Tiene identificado el mercado internacional donde pretende colocar su producto?**		
	a.	No tengo identificado aún el mercado internacional al que se destinarán mis mercancías	
	b.	Tengo identificado el mercado al que pretendo destinar mis productos pero no sé si sea el indicado	
	c.	Derivado del conocimiento de las diferentes características de los mercados seleccionados tengo la capacidad de identificar con toda seguridad al país en el cual se comercializarán mis mercancías con éxito	
3	**¿Tiene establecido el segmento de mercado en el que desea operar?**		
	a.	No tengo establecido el segmento de mercado al que pretendo llegar	
	b.	Ya tengo establecido el segmento pero no se ha analizado a fondo	
	c.	Estoy interesado en conocer los mecanismos que me permitan detectar el segmento indicado para mi producto	
	d.	El estudio profundo del segmento de mercado adecuado para mis mercancías nos permite cumplir con las necesidades y expectativas de mis clientes ya que están perfectamente definidas las características de los consumidores	
4	**¿Conoce las preferencias arancelarias que tiene su producto en el mercado meta?**		

	a.	No conozco las preferencias arancelarias que tiene mi producto en el país importador	
	b.	No tiene preferencias arancelarias ya que no tenemos un tratado o acuerdo firmado con el país con el que comercializo	
	c.	La mercancía que deseo exportar se encuentra exenta de impuesto en el país de importación	
	d.	Derivado del conocimiento de las preferencias arancelarias que tiene mi producto en los países importadores puedo conocer qué tan competitivo es mi producto	
5	**¿Conoce las barreras no arancelarias que tiene su producto en el mercado meta?**		
	a.	No conozco las barreras no arancelarias que tiene mi producto en el mercado meta	
	b.	La mercancía que quiero exportar no tiene que cumplir con ninguna barrera no arancelaria en el país de destino	
	c.	Se están llevando a cabo los cambios al producto para poder cumplir con las regulaciones no arancelarias	
6	**¿Conoce la demanda y precio que tiene su tipo de producto en el mercado meta?**		
	a.	No conozco la demanda y precio que tiene mi competencia en el mercado importador	
	b.	Sí conozco la demanda y el precio al cual se venderían mis productos en el extranjero	
	c.	Se está analizando el mercado meta con el fin de determinar el precio más competitivo	

			Respuestas
	Sección VI: Precio		
1	**¿El precio de su producto tiene márgenes de utilidad para adecuarlo a la exportación?**		
	a.	Desconozco el procedimiento para formar el precio de exportación de mis mercancías	
	b.	El precio de mis productos no cuenta con un margen de utilidad para adecuarlo a la exportación y ser competitivo	
	c.	Cuento con un cierto margen de utilidad en el precio de mis productos, y se está analizando cuál es el porcentaje de utilidad adecuado para el mercado meta	
	d.	Derivado del análisis profundo de los costos de la empresa he podido reducirlos con la finalidad de tener un mayor margen de utilidad y poder ofrecer un mejor precio que el de la competencia en el exterior	
2	**¿Conoce el costo unitario de su producto?**		
	a.	Desconozco el costo unitario de mi producto	
	b.	Sí conozco el costo unitario de mi producto	
	c.	Derivado del conocimiento del costo unitario de mi producto puedo ofrecer cotizaciones competitivas por contenedor e Incoterm, así como también puedo llevar el procedimiento administrativo de reducción de costos más acertado	
3	**¿Cómo determina su precio de exportación?**		

	a.	Desconozco el procedimiento para fijar precios de exportación	
	b.	Para la fijación de precios considero los costos totales o el precio al que vende mi competencia en los mercados meta	
	c.	El conocer los diferentes procedimientos de fijación de precios de exportación nos da la capacidad de adaptarme a los mercados internacionales	
4	**¿Conoce los gastos que implicaría exportar su producto?**		
	a.	Desconozco los gastos que tendría que llevar a cabo para exportar mis productos	
	b.	Conozco algunos de éstos gastos ya que la mayoría los maneja mi agente aduanal	
	c.	Conozco los costos que implica el exportar mis mercancías	
	d.	Gracias a la investigación y análisis de cada uno de los gastos que implica la exportación se podrá reducir costos	
5	**¿Conoce los términos de comercio internacional (INCOTERMS)?**		
	a.	Desconozco los términos de comercio internacional, con los cuales me apoyaría para establecer el precio de exportación de mis productos	
	b.	Mi precio es el mismo que doy al mercado nacional	
	c.	Derivado del conocimiento de los término de comercio internacional ofrezco una amplia gama de precios para la exportación	
6	**¿Se interesaría en la exportación si tuviera que disminuir el margen de utilidad que actualmente tiene en el mercado interno la venta de su producto?**		
	a.	No estaría interesado	
	b.	El reducir el margen de utilidad se traduciría en pérdidas para la empresa	
	c.	Considero que el disminuir el margen de utilidad al momento de exportar permitiría incursionar en el mercado meta y aumentar los volúmenes de venta	

			Respuestas
	Sección VII: Comercialización de exportación		
1	**¿Le interesa desarrollar un plan de comercialización que le facilite la incursión en nuevos mercados?**		
	a.	No estoy interesado en desarrollar un plan de comercialización	
	b.	El plan de comercialización que se aplica al mercado externo es el mismo que se lleva a cabo en el mercado nacional	
	c.	La elaboración de un plan de comercialización basado en las características del mercado meta permitirá a la empresa incursionar competitivamente	
2	**¿Sabe qué información de apoyo se necesita para el desarrollo del plan de comercialización?**		
	a.	Desconozco el tipo de información que se necesita para desarrollar un plan de comercialización	

	b.	Desconozco la confiabilidad de la información que poseo del mercado al que pretendo incursionar para elaborar un plan de comercialización	
	c.	Tengo información verídica pero no sé la forma correcta de llevar a cabo el plan de comercialización	
3	**¿Conoce los elementos que debe contener el plan de comercialización?**		
	a.	Desconozco los elementos que debe contener el plan de comercialización	
	b.	Los elementos que se utilizan son los mismos que se aplican en el mercado nacional	
	c.	Conozco algunos elementos pero necesito mayor información	
4	**¿Tiene contemplada una política de penetración al mercado externo ya sea directamente o a través de distribuidores?**		
	a.	No se cuenta con políticas específicas	
	b.	Se pretende utilizar la misma política de penetración que en el mercado actual	
	c.	Se está analizando el mercado para determinar la política de penetración más conveniente	
5	**¿Considera conveniente determinar y seleccionar los canales de comercialización que utilizará su producto en el mercado meta?**		
	a.	No lo considero relevante	
	b.	Conozco los canales de distribución teóricamente pero desconozco la práctica y operatividad de los mismos	
	c.	He investigado los mejores canales de distribución para mi producto, sin embargo he tenido problemas al implementarlos	
6	**¿Sabe cómo identificar un agente de ventas en el mercado meta para la colocación de su producto?**		
	a.	No conozco los medios que me ayudarían a identificar un agente de ventas en el mercado meta	
	b.	La comercialización de mi producto no se lleva a cabo mediante agentes de ventas	
	c.	He contactado diversos agentes de ventas	

			Respuestas
	Sección VIII: Logística de exportación		
1	**¿Está en posibilidades de contratar un transporte ágil y seguro que dé confiabilidad de la entrega de su producto en el mercado de exportación?**		
	a.	Desconozco qué tipo de transporte es el adecuado para mi producto	
	b.	El transporte que utilizo para llevar a cabo la distribución física internacional de mis productos lo contrataría el agente aduanal	
	c.	Se están analizando los beneficios que ofrecen las empresas de transportación para elegir el mejor servicio	
2	**¿La protección y funcionalidad del embalaje permiten llevar a cabo con mayor facilidad el transporte de las mercancías?**		
	a.	Desconozco la importancia que tiene el embalaje al momento de exportar	

	b.	El embalaje de mis mercancías para mercado nacional sería el mismo que para el exterior	
	c.	Dependiendo del mercado al que pretenda exportar, la empresa determinará el tipo de embalaje más adecuado	
3	**¿Conoce los trámites y procedimientos aduanales que debe de realizar en el país destino?**		
	a.	Desconozco los trámites	
	b.	Conozco algunos de los trámites y procedimientos que tiene que llevar a cabo mi cliente	
	c.	Estoy interesado en conocer cuales son aquellos trámites y procedimientos que se deben de llevar a cabo en el país importador ya que creo que es importante saber qué tan competitivo es mi producto en el extranjero	
4	**¿Sabe la importancia que tienen los seguros contra riesgos en el comercio exterior?**		
	a.	Desconozco su importancia	
	b.	Creo que es de gran importancia, ya que se necesita estar cubierto ante cualquier imprevisto	
	c.	La empresa ha contactado a diversas empresas aseguradoras con el fin de cotizar sus servicios y determinar la adecuada	
5	**La actividad exportadora podría implicar adecuar el envase y/o embalaje de su producto a las exigencias del mercado meta. ¿Está en condiciones de realizar estas modificaciones?**		
	a.	La empresa no está en condiciones de realizar cambios en envase y/o embalaje	
	b.	La exportación de mis mercancías se llevaría a cabo con el mismo envase y/o embalaje con el cual se vende en el mercado actual	
	c.	Se está analizando el mercado meta para determinar cuál es el envase y/o embalaje adecuado	

			Respuestas
	Sección IX: Contratos internacionales y formas de pago		
1	**¿Conoce usted la importancia de contar con un contrato internacional antes de realizar una operación de comercio exterior?**		
	a.	Desconozco la importancia de elaborar un contrato internacional	
	b.	Conozco la importancia y es por ésta razón que estoy interesado en conocer los puntos y cláusulas necesarias para elaborar un contrato internacional que cumpla con los requisitos de fondo y forma	
2	**¿Las condiciones de pago en sus ventas son flexibles?**		
	a.	Las condiciones de pago que aplica la empresa no son flexibles	
	b.	En cuanto a las condiciones de pago sólo se manejaría un anticipo y la parte restante a la entrega de la mercancía	
	c.	La empresa está buscando la mejor forma de hacer más flexibles sus condiciones de pago sin correr riesgos	
3	**¿Sabe cuáles son los mecanismos existentes para garantizar el pago de las exportaciones?**		
	a.	Desconozco los mecanismos que garantizan el pago de las exportaciones	
	b.	La empresa está consciente de la importancia de las cartas de crédito, sin embargo nunca las ha tramitado	

	c.	En alguna exportación anterior de la empresa se llegó a utilizar las cartas de crédito	
4	**¿Conoce las principales obligaciones que tiene un exportador en una operación comercial, cuando utiliza un representante o distribuidor?**		
	a.	Desconozco las obligaciones	
	b.	Las exportaciones de la empresa se llevan a cabo directamente sin tener la necesidad de acudir a un representante o distribuidor	
	c.	Conozco algunas obligaciones pero no sé si son todas las que tengo que cumplir	
5	**¿Conoce la forma de resolver con rapidez y en forma eficiente los conflictos de comercio exterior?**		
	a.	Desconozco la forma de resolver dichos conflictos	
	b.	El mecanismo de solución de controversias es costoso y lleva mucho tiempo	
	c.	En la empresa se cuenta con personal capacitado para resolver conflictos de comercio exterior	
6	**¿Conoce las instancias a las cuales puede recurrir en caso de incumplimiento del pago o del contrato internacional?**		
	a.	Se desconoce cuáles son las instancias adecuadas	
	b.	Estoy interesado en conocer las diferentes instancias a las que se debe acudir con la finalidad de resolver problemáticas referentes al incumplimiento de contrato	

	Sección X: Promoción		**Respuestas**
1	**¿Cuenta con folletos y catálogos que describan las propiedades, usos y variedad de su producto?**		
	a.	No cuento con folletos ni catálogos de mis productos	
	b.	Los folletos y catálogos sólo son para el mercado interno	
	c.	Estoy interesado en elaborar folletos y catálogos diseñados específicamente para los mercados a los que pretendo exportar mis mercancías	
2	**¿Está dispuesto a realizar un plan de promoción para dar a conocer su producto en el mercado meta?**		
	a.	Creo que es un gasto innecesario	
	b.	No cuento con el capital necesario para elaborar un plan de promoción en el mercado meta	
	c.	Estoy interesado en realizar un plan de promoción y cuento con el capital necesario pero necesito asesoría e información para elaborarlo	
3	**¿Realizaría la promoción de su producto mediante el uso de directorios internacionales para el envío de publicidad, cartas de presentación a través de fax, correo, teléfono o e-mail, a todas aquellas empresas y personas físicas que pudiesen llegar a ser sus clientes o distribuidores en el mercado meta?**		
	a.	No considero importante llevar a cabo la promoción de mi producto	
	b.	No tengo el capital para llevar a cabo la promoción	
	c.	Estoy interesado en aprender a elaborar en forma correcta la promoción de mis productos en base a las características del mercado al que pretendo incursionar	

4	**¿Le interesa participar como expositor en ferias internacionales especializadas?**		
	a.	No estoy interesado en participar como expositor, ya que creo que es un gasto que la empresa no puede absorber	
	b.	Estoy interesado en participar pero no cuento con el capital necesario y el tiempo para hacerlo	
	c.	Estoy interesado en participar como expositor para promover mis productos pero desconozco la entidad que puede brindarme la información necesaria para hacerlo	
5	**¿Considera importante su participación en misiones de vendedores al mercado meta?**		
	a.	No considero importante participar en dichas misiones	
	b.	No contamos con el capital necesario para acudir a dichas misiones	
	c.	La empresa ha participado en misiones comerciales pero no se ha tenido éxito	
6	**¿Conoce las instancias que promueven, difunden y apoyan la participación de empresas mexicanas en misiones de vendedores y ferias internacionales?**		
	a.	Desconozco este tipo de entidades que promueven y apoyan al sector empresarial	
	b.	Estoy interesado en conocer los diferentes mecanismos que ofrecen este tipo de entidades con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio que pudiera ayudar a la empresa en su proceso de expansión	
7	**¿Tiene resuelta la forma de cómo la empresa absorberá los gastos que implica la participación en ferias y misiones empresariales?**		
	a.	No se cuenta con el capital necesario para estos eventos	
	b.	La empresa no cuenta con el capital por lo que está dispuesta a solicitar apoyo financiero, ya que sabemos que es una inversión redituable	
	c.	La empresa lleva a cabo previsiones para este tipo de gastos de promoción en los mercados internacionales	

Bajo protesta de decir verdad, manifiesto que las respuestas en este Cuestionario son ciertos y que, en caso de actuar como mandatario, cuento con facultades para llevar a cabo la presente petición en temas relacionados al Comercio Exterior.

_____

Nombre Completo y Firma del Encuestado