

ANEXO VIII

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA CAPACIDAD DE INTERNACIONALIZACIÓN

1. - ¿ Por qué exportar?
2. - ¿ El empresario es el que quiere exportar o es toda la empresa con los responsables por área con el conocimiento de lo que esto implica?
3. - ¿ Conoce ya las barreras a las que se han de enfrentar?
4. - ¿ Cuenta con información y estrategias definidas para el desarrollo del negocio?
5. - ¿ Existe en la empresa algún ejecutivo con experiencia o conocimientos en materia de comercio exterior, si no es así como lo piensa solucionar?
6. - ¿ Su capacidad de producción es flexible, cuanto se destina al mercado doméstico y cuanto al externo?
7. - ¿ Está en posibilidades de adaptar sus productos a los requerimientos del mercado internacional?
8. - ¿ Se cuentan con ventajas comparativas y competitivas dentro del país o región donde se desarrollan las actividades?
9. - ¿ Conoce usted a su competencia local y si ésta exporta o no y a dónde?
10. - ¿ Conoce usted a su competencia en el mercado internacional?
11. - ¿Cuál es la imagen de las empresas mexicanas en el extranjero, la conoce usted?
12. - ¿ Su producto cuenta con características, beneficios o ventajas atractivas?
13. - ¿ Entiende usted las necesidades del mercado al cual se dirigirá?
14. - ¿ Conoce usted los requerimientos o normas o certificaciones internacionales para su producto?
15. - ¿ Ha considerado usted los recursos que requerirá su entrada a los mercados internacionales?
16. - ¿ Su producto esta considerado con trato especial en aranceles o en algún tipo de acuerdo o tratado específico?
17. - ¿ Sabe en que fase o ciclo de vida se encuentra su producto?
18. - ¿ Le gustaría algún tipo de asociación o alianza, si es así cuál?
19. - ¿ Su producto o marca está patentado, existen restricciones, conoce sus alcances?
20. - ¿ Conoce las fuentes de información adonde referirse para el desarrollo de mercados externos?