

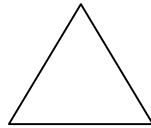
### INVESTIGACIÓN GENERAL

---

1. ¿Defina a comercio exterior?. Son las operaciones o transacciones económicas que realiza un país con otros, siempre y cuando existan relaciones diplomáticas.
2. ¿Defina al comercio Internacional?. Son las operaciones o transacciones económicas que realiza un país, con el resto del mundo siempre y cuando existan relaciones diplomáticas.

3. ¿Diga como se encuentra el sector de un país desarrollado?.

- Agrícola
- Servicios
- Industrial

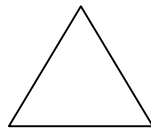


4. ¿Cuál es su característica de este país?.

- + Mayor ingreso per cápita
- + Educación
- - Población

5. ¿Diga como se encuentra el sector de un país sub-desarrollado?.

- Industrial
- Servicios
- Agrícola



6. ¿Cuál es su característica de este país?.

- - Menos ingreso per cápita
- - Educación
- + Población

#### CRECIMIENTO ECONÓMICO

Desempleo  
Inflación  
Impuesto  
Bajos salarios  
Cierre de empresas  
Devaluación

7. ¿Diga el concepto de Inflación?. Es el aumento generalizado de b y s. Es decir poca mercancía y mucho dinero.

8. ¿Cuál es la situación actual de nuestro tiempo?.

- + Mercancía
- - Dinero

hay un estancamiento económico

9. ¿Diga cual fue primero la inflación o la devaluación?.

10. ¿Qué representa la inflación?. Un desequilibrio económico caracterizado por la subida general de precios y que proviene del aumento del papel moneda, deterioro y mal manejo de la economía de un país.

## Cuestionario de Comercio Exterior - UNAM

11. ¿Cuál es la consecuencia de la inflación?. Que no haya un ajuste en los contratos de trabajos, prestamos.
12. ¿Define moneda de curso legal?. Es aquella moneda que respalda el estado al momento de su emisión.
13. ¿Define moneda de cuerpo entero?. Es aquella moneda que expresa su valor por su contenido, ya sea en oro, plata o aleación.
14. ¿Cómo se respalda la moneda?. Con la reforma monetaria, impuesto por el fondo monetario internacional (monedas, producción y metales preciosos).
15. ¿Cuáles son sus elementos básicos de la empresa exportadora?. Exportación, mercadotecnia y planeación.
16. ¿Qué piensas acerca de la exportación?. No es un proceso fácil, ya que es más complicado y riesgoso y mas costoso que las operaciones que se generan en el mercado local.
17. ¿Cuáles son las razones, que muchos exportadores han incursionado en el mercado extranjero?.
  - Mayor volumen de ventas, rotación de inventarios y utilidades.
  - Seguir la competencia en aquellos mercados que han sido abiertos.
  - Vender su sobreproducción
  - Utilizar su capacidad disponible
  - Subdividir los costos de producción y o los costos de desarrollo de productos entre un numero mayor de unidades (lo que hace que los costos y los precios de venta se reduzcan).
18. ¿Qué necesitan los productos mexicanos para competir en el extranjero?.
  - Calidad
  - Precio
  - Cantidad
19. ¿Con que capacidad, debe contar la empresa para que este en condiciones de exportar?.
  - Que cuente con un producto único, teniendo la certeza que no tendrá competidores en el exterior.
  - Ventas y utilidades deben seguir incrementándose, a fin de no poner en peligro el desarrollo y crecimiento de la operación.
  - Considera que los mercados internacionales le proporcionan una utilidad mayor que la de su mercado local.
  - Su capacidad de producción es excesiva para cubrir únicamente el mercado local.

## Cuestionario de Comercio Exterior - UNAM

20. ¿Cuales son las diferencias de un país en la lejanía?.

- Sociales, religiosas o culturales, económicas, políticas o tecnológicas.

21. ¿Cuál es la ventaja de un exportador?. El tener una visión global.

22. ¿Explique, porque lo países en vías de desarrollo, se esfuerzan por incrementar sus exportaciones?. Para fortalecer su estructura industrial interna.

23. ¿Generalmente como les pagan a los exportadores?. Generalmente en moneda extranjera, que se requiere para la compra de bienes y servicios que no se encuentran disponibles localmente, como: bienes de capital, tecnología o asesoría especializada.

24. ¿Cuáles son las razones básicas de porque las naciones deben exportar?. Para fortalecer su estructura industrial interna, siendo que la moneda extranjera es fuerte, el valor de estos ingresos continué siendo estable por un largo periodo de tiempo. A lo que también, recibirá el apoyo del Gobierno, facilitando sus proyectos de exportación.

Una país exportador, genera mas ingresos por divisas.

25. ¿Qué es lo que se requiere, para lograr un trabajo tan complejo, como el de las exportaciones?.

- De la colaboración de todo el personal
- De las instrucciones adecuadas por parte de los directivo
- Involucrar al personal, en un esfuerzo de equipo
- Hacerlos sentir, parte del proyectó, con el fin de lograr el éxito.

26. ¿En que se ha convertido la mercadotecnia en la actualidad?. En un sistema universal para la comercialización.

27. ¿Cómo se ha considerado a la mercadotecnia?. Como una de las herramientas administrativas mas efectivas y sumamente valiosa para el exportador.

28. ¿Qué considera el concepto de mercadotecnia?. Considera las técnicas y métodos requeridos para que el producto llegue al cliente idóneo en el lugar y momento preciso.

29. ¿Cuál es la técnica de las cuatro "P", que le permiten al directivo de mercadotecnia optimizar sus productos?.

- ✓ El precio de esos productos
- ✓ La posición de esos productos
- ✓ Y la promoción de esos productos.

Esto es lo que requiere el directivo, para convencer al consumidor que nuestros productos satisfacen nuestras necesidades.

## Cuestionario de Comercio Exterior - UNAM

30. ¿Cuándo se obtiene, un efecto máximo de esta técnica?. Cuando se trabajan en conjunto y dirigidas hacia una misma meta, "la satisfacción del consumidor". De esta forma la mezcla de la mercadotecnia ofrece los mejores resultados.

31. ¿Cuál es tu opinión, con relación a la mercadotecnia, cuando se realizan ventas en el extranjero?. Pues la mercadotecnia es particularmente útil, aunque a primera vista parece ser algo muy difícil de llevar a cabo.

32. ¿Qué posemos determinar y definir a través de la mercadotecnia?. Comprender las necesidades de los clientes extranjeros

En un enfoque de mercadotecnia internacional, señala que los consumidores están acostumbrados a comprar nada mas lo que necesitan.

Por lo que la mercadotecnia, debe auxiliarse de la planeación, respondiendo a las preguntas: ¿qué?, ¿Cómo?, ¿Cuánto?, ¿Para quién?.

33. ¿Cuáles son los grupos de enfoque de la exportación?. Es el consumidor final, de ahí es donde proviene el dinero. Y por lo que hay otros grupos de enfoque de la cadena de distribución que va del exportador al consumidor, entre los mas sobresalientes.

- El distribuidor que compra los artículos para distribuirlos en el extranjero.
- Su agente o el importador que se encuentra en el extranjero
- El fabricante al cual usted le provee partes para sus productos de exportación
- El fabricantes al cuál usted le produce sus productos de exportación como subcontratista.
- El proveedor de materias primas y/o insumos y cuyos materiales se utilizan en su producción.

34. ¿Cuáles son, los dos grupos de enfoque, en cuanto a la exportación, en si misma?. El primero es el consumidor final o usuario del producto y el segundo generalmente el importador.

35. ¿Cuáles son los tipos de mercadotecnia, que requieren las exportaciones?. La mercadotecnia de consumo y la industrial.

La primera, dirigida hacia el cliente, son personal y no compañías.

La segunda, hacia los compradores intermedios y los asociados comerciales.

## Cuestionario de Comercio Exterior - UNAM

Esto se debe a que tendrá dos grupos de enfoque; su mercado y sus asociados comerciales. Mantendrá una amplia relación con ambas y si unimos estas relaciones obtendremos un triángulo. "triángulo de la mercadotecnia".

36. ¿Puede tener éxito una operación de exportación?. Si puede tener éxito, si esta ha sido planeada cuidadosamente.
37. ¿Cuáles son los elementos de la exportación?. La complejidad y el grado de riesgo que implica la inversión. Y los cuales hacen mas necesaria su planeación anticipada y cuidadosa.
38. ¿Qué sistema de planeación se utiliza en las empresas occidentales?. Es la jerarquización de la planeación.

JERARQUIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN	
	DECISIÓN:
En su <b>orientación propia</b> , la compañía establece su potencial de exportación.	<b>Exportar o no Exportar</b>
Hace un <b>análisis de los mercados de enfoque y su medio ambiente</b> ; determina los mejores mercados de exportación, los describe y compara sus oportunidades comerciales.	<b>Que mercados de exportación</b>
<b>Análisis de la distribución</b> : establece los mejores canales de distribución e intermediarios, a fin de que su producto llegue al consumidor final.	<b>Que canales de distribución</b>
<b>Análisis de los consumidores y del público en Gral.</b> : enfocar el análisis sobre los consumidores finales y posibles compradores del producto, estableciendo los potenciales más óptimos.	<b>A que clientes</b>

39. ¿Cuál es el sistema de comunicación con el cliente?. Es con el calculo del precio.
40. ¿Cuál es tu opinión; en cuanto a vender en el mercado internacional?. Es un reto vigoroso para muchas empresas, pues no-solo hay mayores oportunidades y recompensas, si no también mayores dificultades.
41. ¿A raíz de que surge el factoraje internacional?. De la necesidad que tienen las empresas exportadoras de contratar a un agente que se responsabilice de la solvencia de sus importadores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza.
42. ¿Cuáles son los servicios que presta el factoraje internacional?.
- 1) Análisis de crédito
  - 2) Administración de cuentas por cobrar
  - 3) Manejo de cobranza
  - 4) Financiamiento con base sobre las cuentas por cobrar

## Cuestionario de Comercio Exterior - UNAM

43. ¿Cuáles son los beneficios para los exportadores?.

- 1) Cobertura de riesgo
- 2) Garantía de pago en fecha predeterminedada
- 3) Anticipos inmediatos contra cuentas por cobrar
- 4) Simplificación del manejo de cuenta por cobrar
- 5) Reducción de gastos de operación
- 6) Mayor competitividad al poder ofrecer mejores condiciones crediticias a sus compradores
- 7) Ampliación de su base de compradores potenciales

44. ¿Cuáles son los beneficios para los importadores?.

- 1) Operar en términos de cuenta abierta
- 2) Ampliar su poder de compra
- 3) Tener capacidad de negociar mejores condiciones de crédito
- 4) Poder ofrecer o negociar mejores condiciones de crédito.

Esperando sea de gran utilidad para todos los estudiantes de Relaciones Internacionales y carreras afines ponga a su disposición el trabajo que realice con la ayuda de mis profesores y compañeros de la Facultad. Muchas Gracias a Monografías que me ha dado este espacio.

Realizado por: Rosalino Barrios Salgado