

9. Appendices

Interview questions in English

<i>Company's Categorization</i>	<i>Sporadic Exporter</i>		<i>Regular Exporter</i>		
<i>Date</i>		<i>Hour</i>		<i>Duration</i>	
<i>Operational Area</i>					
<i>Company's Name</i>					
<i>Company's Address</i>					
<i>Company's Phone Number</i>					
<i>Company's Size (Employee Number)</i>					
<i>Interviewer</i>					
<i>Interviewed Partner</i>					
<i>Age</i>	<i>Gender</i>	<i>Position</i>			<i>Official job description</i>
		<i>Head-office</i>	<i>Management</i>	<i>Department</i>	
<i>2nd Interviewed Partner</i>					
<i>Age</i>	<i>Gender</i>	<i>Position</i>			<i>Official job description</i>
		<i>Head-office</i>	<i>Management</i>	<i>Department</i>	

Introduction:

The following interview has the intention to analyze the export behavior of Mexican exporters of Puebla.

Interview characteristics:

1. Information use: The information will be used without publishing company names or personal details. Acquired data will be used for the elaboration of a Thesis.
2. The interviewee is anonymous unless he explicitly wishes to have company names or personal details published. Before publishing information, the interviewee will be presented a report.
3. The interviewer will ask for permission of recording. The recording helps to elaborate a report which will be sent to the interviewee to guarantee data protection issues.

Introductory questions and general questions about the topic

What is your area of responsibilities within the company?
 What are the main products you are exporting?
 To what type of clients are you exporting to?
 Which are the main countries you are exporting to or exported to?
 Please tell me about your exporting activities during the last three years?
 Exporting represents rather a high or a low part of your sales?
 Who decides about exporting issues?

Decisions makers' characteristics

Please tell me about your personal background?
 What do you think of exportation?
 What was your main motive for exporting?
 Was it your own initiative or something you received from outside?
 What was the best that happened to you when you were exporting?
 Tell me what happened when you exported?
 What were the major problems during exporting? And how did you face them?
 Which steps did you take for being an exporter?
 What benefits and what obstacles have you been facing?

Export orientation

What are you doing in order to sell your products into the foreign market?
 What do you do in order to get information about exporting and foreign markets?

Relationship capacities and learning

Who helps you if you are exporting?
 How relevant are business relationships for you if you are exporting?
 What types of clients and suppliers are you working with? Where did you get to know them?
 How would you describe your relationship with your clients and suppliers?
 How must a contact be like in order to be part of your network?
 How would you describe your relationship with public institutions who are offering export assistance?
 Do you think that public promotion programs offer adequate and sufficient help?

Export orientation

Have you established something extra in your company for exporting issues? If yes, what?
 What are your company's strengths for exports?
 What are your company's weaknesses for exports?
 What are the main obstacles you are facing when you want to export?
 What do you think about government incentives/services and help for exportation?
 Where do you see your company in the foreign market within the following 5 years?
 How do you calculate the price of your products (Incoterms)?

Human Resources / Organizational behavior and learning

How do you support your employees during exportation projects?

What do your employees think about exportation?

If you are exporting, who does the majority of the work? Why? How many persons in total?

Does it change with every export or is it a fixed person?

One of your exports did not fulfill completely your expectations?

What would you do in order to motivate your employees to improve exportation efforts?

How do your employees react to changes within the company?

Finance

When you receive an order, does financial capacity to respond produce a problem?

Where do you get your money for your exportation projects from?

If you do not have enough money, what would you do in order to get money for export projects?

Innovation and R & D

Is innovation in your industry sector important?

How important is innovation for your company?

What do you think can you do better than your competitor in the foreign market?

What is your vision with respect to exportation?

How would you describe your innovation efforts during the last 3 years?

Your clients have asked you to develop new products? Do you take them into consideration?

Do you think that innovation is important for exports?

If your competitor has developed a new product or has implemented a new strategy, how does this affect your company?

What have you modernized on your company in the last years? Products, strategies, production processes?

Do you allocate budget to R&D? Is it important for you? Is it important for your industry branch?

Observations:

Interview questions in Spanish

<i>Categoría de la empresa</i>	<i>Exportador esporádico</i>		<i>Exportador regular</i>		
<i>Fecha</i>		<i>Hora</i>		<i>Duración</i>	
<i>Área de operaciones</i>					
<i>Nombre de la empresa</i>					
<i>Dirección de la empresa</i>					
<i>Número de teléfono</i>					
<i>Tamaño de la empresa (Número de empleados)</i>					
<i>Entrevistador</i>					
<i>Entrevistado</i>					
<i>Edad</i>	<i>Sexo</i>	<i>Posición</i>			<i>Descripción oficial del empleo</i>
		<i>Dirección</i>	<i>Gerencial</i>	<i>Departamento</i>	
<i>Entrevistado</i>					
<i>Edad</i>	<i>Sexo</i>	<i>Posición</i>			<i>Descripción oficial del empleo</i>
		<i>Dirección</i>	<i>Gerencial</i>	<i>Departamento</i>	

Descripción del estudio

El proyecto en el que me encuentro trabajando tiene el título: “Análisis de la actividad exportadora de los exportadores en el estado de Puebla”. El propósito del proyecto es llevar a cabo un análisis del comportamiento exportador de las empresas en la región de Puebla.

Descripción de los beneficios del estudio

Un componente clave del proyecto consiste en el análisis de mejores prácticas en el desarrollo de las exportaciones en la región.

1. Usos de la información: La información será usada sin los nombres empresariales y personales en un reporte sintético de Tesis de Licenciatura.
2. Asegura el anonimato del entrevistado, a menos que se autorice expresamente alguna otra cosa: se presenta un reporte de entrevista al entrevistado
3. Pedir permiso para grabar, precisar que la grabación se hace solamente para realizar un reporte con previa consulta del entrevistado antes de cualquiera utilización.

Preguntas de introducción y preguntas generales sobre el tema

- ¿Cuáles son sus responsabilidades dentro de la empresa?
- ¿Cuáles son los productos principales que están exportando?
- ¿Cuáles son sus clientes principales en el mercado extranjero?
- ¿A dónde están exportando o han exportado?
- ¿Por favor cuénteme sobre sus actividades exportadoras durante los últimos tres años?
- ¿Sus exportaciones representan una gran parte o una menor parte de sus ventas totales?
- ¿Quién decide sobre los asuntos con respecto a las exportaciones?

Las características de quien toma las decisiones

- ¿Me podría contar algo sobre su formación y experiencia laboral, por favor?
- ¿Usted que piensa sobre exportación?
- ¿Cuál fue su motivo principal para exportar?
- ¿Fue su propia iniciativa o fue algo que recibió de forma externa?
- Al realizar exportaciones, ¿cuál ha sido su mejor experiencia?
- Por favor, cuénteme ¿qué ha pasado con las exportaciones realizadas?
- ¿Cuáles fueron o han sido los principales problemas durante la exportación?
- ¿Cómo los han enfrentado?
- ¿Cuáles son los pasos que ha seguido para exportar?
- ¿Qué beneficios o que desafíos tuvo que enfrentar?

Orientación hacia la exportación

- ¿Qué acciones ha tomado para vender sus productos en el mercado extranjero?
- ¿Cómo adquiere información sobre el tema de exportaciones y sobre los mercados extranjeros?

Capacidades de relaciones y aprendizaje

- ¿Quién le ayuda si quiere exportar o está exportando?
- ¿Cuál es la relevancia sobre las relaciones empresariales para usted si quiere exportar o está exportando?
- ¿Qué tipo de clientes y proveedores tiene? ¿De dónde conoce a sus clientes y sus proveedores?
- ¿Cómo califica su relación con sus clientes y proveedores?
- ¿Cuáles características debe reunir un contacto para formar parte de su red empresarial?
- ¿Cómo describiría su relación con instituciones públicas quienes ofrecen asistencia exportadora?
- Cual seria su opinión, ¿las promociones públicas de exportación ofrecen suficiente ayuda y la ayuda que ofrecen es adecuada?
- ¿Ha experimentado algunos cambios en cuanto a los requisitos de los clientes?

Orientación hacia la exportación

- ¿Ha establecido algo en su empresa especialmente para asuntos de exportación?
- ¿Cuáles son las fortalezas de su empresa para exportar?

- ¿Cuáles son las debilidades de su empresa para exportar?
- ¿Cuáles son los principales obstáculos que está enfrentando si quiere exportar?
- ¿Qué piensa sobre los incentivos gubernamentales o servicios gubernamentales para exportación?
- ¿Cómo se ve en el mercado extranjero dentro de los siguientes 5 años?
- ¿Qué son los Incoterms?
- ¿Cómo calcula el precio de sus productos y dónde lo entrega a su cliente?

Recursos Humanos / Comportamiento organizacional y aprendizaje

- ¿Cómo apoya a sus empleados durante el proceso de exportación?
- ¿Sus empleados que piensan sobre “exportación”?
- Si está exportando, ¿quién hace todo el trabajo? ¿Cuántas personas en total?
- ¿Eso cambia con cada exportación o es una persona fija?
- Una de sus exportaciones no se concluyó según las expectativas establecidas ¿qué haría para motivar a sus empleados y mejorar sus esfuerzos exportadores?
- ¿Sus empleados como reaccionan frente a cambios empresariales?
- ¿Cómo reaccionaría usted a cambios en cuanto a regulaciones de exportaciones?

Finanzas

- Cuando han recibido un pedido para exportarlo ¿su capacidad financiera representa un problema?
- ¿De dónde adquiere el dinero para financiar los proyectos de exportación?
- Si no tiene suficiente dinero ¿qué haría para solventar sus gastos?

Innovación e I & D

- ¿La Innovación es importante para su sector industrial?
- ¿Qué tan importante es la innovación para usted?
- Usted que piensa ¿qué hace mejor que su competidor en el mercado extranjero?
- ¿Cuál es la visión de su empresa en cuanto a exportaciones?
- ¿Cómo describiría sus esfuerzos innovadores durante los últimos 3 años?
- ¿Sus clientes le han preguntado sobre el desarrollo de nuevos productos?
- ¿Usted como diferencia entre nuevos productos y productos innovadores?
- ¿La innovación es importante para exportar?
- ¿Si su competidor ha desarrollado un nuevo producto o ha implementado una nueva estrategia en el mercado extranjero, como afectaría a su empresa?
- ¿Cuáles son los cambios realizados en la modernización de su empresa con respecto a productos, procesos y estrategias? ¿Esos cambios fueron innovadores?
- ¿Qué grado ha logrado la formalización de los procesos dentro de su empresa?
- ¿Usted canaliza presupuesto para Investigación y Desarrollo de los productos de su empresa?
- ¿La Investigación y Desarrollo es importante para su sector industrial?

Observaciones: