

Índice

Prefacio xxv

Introducción xxvi

Primer módulo: El planteamiento del proyecto de internacionalización 1

Capítulo I	Los primeros pasos 3
Capítulo II	El plan de internacionalización 23
Capítulo III	La asistencia a la exportación 35
Capítulo IV	La información y dónde buscarla 41
Capítulo V	Investigación de mercado 55

Segundo módulo: La comunicación y la promoción 75

Capítulo VI	Las diferencias culturales 77
Capítulo VII	La marca 97
Capítulo VIII	La feria internacional 105
Capítulo IX	La imagen que se va a transmitir 115
Capítulo X	El viaje de negocios y la misión empresarial 125

Tercer módulo: La gestión del mercado 135

Capítulo XI	La selección del mercado 137
Capítulo XII	Formas de gestión del mercado 145
Capítulo XIII	La selección de la contraparte o socio (partner) 189
Capítulo XIV	La ingeniería del precio 197

Cuarto módulo: El consorcio de exportación 213

Capítulo XV	El consorcio de exportación (agrupamiento de empresas): La alternativa de la PYME 215
-------------	--

Quinto módulo: La organización interna para la exportación 229

Capítulo XVI	El departamento de exportación: Gestión y funciones	231
Capítulo XVII	Ejemplos de formatos	249
Capítulo XVIII	La información en un departamento de exportación	269

Sexto módulo: Los contratos en el mercado internacional (conceptos) 275

Capítulo XIX	Los contratos en el mercado internacional (conceptos)	277
--------------	---	-----

Séptimo módulo: Evaluación de la competitividad 293

Capítulo XX	Autoevaluación de exportación: Cómo averiguar y mejorar la competitividad internacional	295
-------------	---	-----

Octavo módulo: Casos empresariales 311

Consideraciones finales 323

Apéndice 325

- 1 Consideraciones sobre las actividades administrativas de la exportación (no tratado en el libro) 327
- 2 Consejos y sugerencias 328
- 3 Sugerencias útiles 331

Bibliografía 336