

Notas al pie de página



- ★1 Pequeña y Mediana Empresa Exportadora (PyMEX), cuyas ventas totales anuales están entre los US\$ 50.000 a US\$ 7,5 millones.
- ★2 Informe Pymex, Prochile, Noviembre 2005. Pág. 2
- ★3 Informe Pymex, ProChile. Noviembre 2005. Págs.2-6
- ★4 Adaptado de: Jarillo y Martinez, 1992, Estrategia Internacional, Madrid, Editorial McGraw Hilll, pp.61-80.
- ★5 Adaptado de : Charles W. Hill, 2001, Negocios Internacionales: Competencia en un Mercado Global, Tercera Edición, Editorial McGraw-Hill, p. 540.
- ★6 Daniels, John D; Lee H. Radebaugh y Daniel P. Sullivan, 2004, Negocios Internacionales: ambientes y operaciones, Décima Edición, Editorial Pearson, pp. 510-511.
- ★7 Leonidou, Leonidas C. y Constantine S. Katsikeas, "The export development process: An integrative review of empirical models", Journal of International Business Studies, vol. 21, n°3, pp.524-525
- ★8 Daniels, John D; Lee H. Radebaugh y Daniel P. Sullivan, 2004, Negocios Internacionales: ambientes y operaciones, Décima Edición, Editorial Pearson, pp. 510
- ★9 Laureiro, D. y Alejandra Marín, 2004, Variables determinantes del potencial exportador, Monografía de Administración N°81, Colombia, Primera Edición, Universidad de Los Andes
- ★10 Calof L. Jonathan, 1994, The relationship between firm size and export behavior revisited. Journal of International Business Studies, vol.25, issue 2, p. 367.
- ★11 Laureiro, D. y Alejandra Marín, 2004, Variables determinantes del potencial exportador, Monografía de Administración N°81, Colombia, Primera Edición, Universidad de Los Andes
- ★12 Burton, F. y Schiegmich, B. B. , 1987, Profile analyses of nonexporters versus exporters grouped by export involvement. Management International Review, vol.. 27.
- ★13 Laureiro, D. y Alejandra Marín, 2004, Variables determinantes del potencial exportador, Monografía de Administración N°81, Colombia, Primera Edición, Universidad de Los Andes.
- ★14 Laureiro, D. y Alejandra Marín, 2004, Variables determinantes del potencial exportador, Monografía de Administración N°81, Colombia, Primera Edición, Universidad de Los Andes.
- ★15 Burton, F. y B. Schiegmich, 1987, Profile analyses of nonexporters versus exporters grouped by export involvement, Management International Review, vol.. 27, pp 38-49.
- ★16 Calof, Jonathan L, 1994, The relationship between firm size and export behavior revisited, Journal of International Business Studies, vol.25, issue 2, p. 367.
- ★17 Vahlne, Johanson J, 1997, The internationalization process of the firm a model of knowledge development and increasing foreign market

commitments, *Journal of International Business Studies*, pp. 23-32.

★18 Burton, F. y B. Schiegmich, 1987, Profile analyses of nonexporters versus exporters grouped by export involvement, *Management International Review*, vol. 27, pp 38-49.

★19 Daniels, John D; Lee H. Radebaugh y Daniel P. Sullivan, 2004, *Negocios Internacionales: ambientes y operaciones*, Décima Edición, Editorial Pearson, p. 423.

★20 Canals, Jordi, 1996, *La internacionalización de la empresa*, Editorial McGraw Hill, pp 121-138.

★21 Daniels, John D; Lee H. Radebaugh y Daniel P. Sullivan, 2004, *Negocios Internacionales: ambientes y operaciones*, Décima Edición, Editorial Pearson, pp. 16-18.

★22 Spencer, Erich, 1990, *Evaluación de eficiencia de los canales de exportación*. Documento de Trabajo, Departamento de Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Pag. 3-5

★23 Meyer, Donnelly and Tarpey. 1982, *A preface to marketing management*. Edit Business Publications. Pag. 154

★24 Spencer, Erich, 1990, *Evaluación de eficiencia de los canales de exportación*. Documento de Trabajo, Departamento de Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Pag. 8

★25 Woodward, Wayne W., R, 1983, *Foreign market entry strategies*, *Advanced Management Journal*, Vol. 48, n.2, p 15.

★26 Spencer, Erich, 1990, *Evaluación de eficiencia de los canales de exportación*. Documento de Trabajo, Departamento de Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Pag. 12-13.

★27 Spencer, Erich, 1990, *Evaluación de eficiencia de los canales de exportación*. Documento de Trabajo, Departamento de Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile. Pag. 27-42.

★28 Adaptado de : D'Andrea, Guillermo y John A. Quelch, 2001, *Cases in Strategic Marketing Management*, *Business Strategies in Latin America*, Editorial Prentice Hall, pp. 21-23

★29 Interpac: Es el programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina. Actualmente, se conoce como PIAC, el cual sucedió al INTERPAC. Éste contempla todas la inicia-

tivas privadas del sector silvoagropecuario que buscan posicionar sus productos en el mercado internacional, ya sean éstas en forma directa o, indirectamente, a través de una agroindustria o comercializadora.

★30 Proyecto Asociativo de Fomento (Profo) Es un instrumento de fomento productivo que cofinancia el conjunto de acciones sistemáticas de carácter asociativas, destinadas a lograr metas comunes del grupo y a que cada empresa potencie su competitividad.

★31 Con ventas anuales hasta US\$7,5 millones.

★32 Últimos cuatro años con exportaciones continuas, crecientes en monto, destinadas a más de un mercado y con al menos un destino complejo por distancia y/o calidad.

★33 Buenas prácticas de las PyME exportadoras exitosas PyMEX: El caso chileno. FUNDES, 2004.

★34 Los conceptos de este glosario fueron extraídos de:

★Diccionario de Comercio Internacional. Cristóbal Osorio Arcila. Grupo Editorial Iberoamerica. 1995.

★*Negocios Internacionales: ambientes y operaciones*. John D. Daniels, Lee H. Radebaugh y Daniel P. Sullivan. Décima Edición. Editorial Pearson. 2004.

★*Negocios Internacionales: Competencia en un mercado global*; Charles W. L. Hill. Tercera Edición. Editorial McGraw-Hill. 2001★

