

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Administración



Una Institución Adventista

**FACTORES DETERMINANTES EN EL DESEMPEÑO EXPORTADOR
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Por:

Ramirez Cruzado Milena y Villanueva Fernandez Karen Estefani

Asesor:

Ing. Elizabeth Ramirez Pezo

Lima, 03 diciembre de 2019



Una Institución Adventista

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

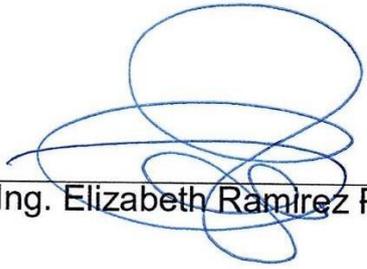
Elizabeth Ramírez Pezo, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: Factores determinantes del desempeño exportador de la pequeña y media empresa, constituye la memoria que presenta los Bachilleres Ramirez Cruzado Milena y Villanueva Fernandez Karen Estefani para aspirar al Grado Académico de Bachiller en Administración y Negocios Internacionales cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Lima, a los 03 días de diciembre del año 2019.



Ing. Elizabeth Ramírez Pezo

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Presentado para optar el Grado de Bachiller en Administración y

Negocios internacionales

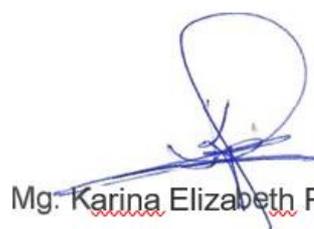
JURADO CALIFICADOR



Mg. Mario Manuel Siles Nates
Presidente



Mg. Ricardo Elías Jarama Soto,
Secretario



Mg. Karina Elizabeth Paredes Abanto
Vocal

Lima, 03 de diciembre de 2019

Factores determinantes en el desempeño exportador de pequeña y mediana empresa

Determining factors in the export performance of small and medium enterprises

Ramirez Cruzado Milena¹, Villanueva Fernandez Karen Estefani², Ramirez Pezo Elizabeth³

^aEP. Administracion y Negocios internacionales, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión, Lima, Perú

Resumen

El objetivo de esta investigación es describir de manera breve los factores determinantes en el desempeño exportador de las pequeñas y medianas empresas (Pymes). El desempeño exportador nace a partir de la revisión de la literatura de Internalización. El desempeño exportador se entiende como el resultado final de todo un proceso de actividades para la internalización y exportación de las pymes. Uno de los modelos más aceptados por los investigadores es el modelo gradualista o de Uppsala que explica como gradualmente las empresas van internacionalizándose y mejorando su desempeño exportador. Los factores determinantes tomados con mayor investigación es la orientación innovadora y la cultura emprendedora. Seguidamente, la dirección participativa de la organización, la capacidad directiva y el éxito o dinamismo exportador. Si las pymes peruanas logran desarrollar mejoras en sus organizaciones se podrían romper las barreras que impiden lograr un óptimo desempeño exportador que a las finales será de beneficio para el país y los directivos.

Palabras clave: desempeño exportador, modelo gradualista, orientacion innovadora, cultura emprendedora, pymes.

Abstract

The objective of this research is to highlight the determining factors in the export performance of small and medium enterprises (SMEs). The export performance is understood as the final result of a whole process of activities for the internalization and export of SMEs. It is worth mentioning that export is one of the forms of internalization that was carried out through the performance of the exporter. One of the most accepted models for researchers is the Upgrading or Upsala model that explains how the latest internationalization companies improve their export performance. The determining factors taken with more research in the innovative orientation and the entrepreneurial culture. Next, the participatory management of the organization, the managerial capacity and the success or export dynamism. If Peruvian SMEs achieve and do better in their organizations, the barriers that prevent achieving an optimal export performance could be broken

Keywords: export performance, innovative orientation, entrepreneurial culture.

1. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) y su actividad exportadora son muy importante para un país en vías de desarrollo, debido a que las pymes crean puestos de trabajos y mayores ingresos de tributos a dicho país. Según Malca Guaylupo y Donet (2013), menciona que la exportación tiene un rol fundamental en la actividad económica tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, principalmente por los beneficios macroeconómicos y microeconómicos derivados del comercio exterior. Así mismo, las pymes pueden ser vistas como opción de estabilidad social y económica. Al respecto, Hurtado (2003), considera a la actividad de exportación como medio de salvación y única alternativa para salir de crisis económicas para un país, debido al ingreso de divisas y accesibilidad de conseguir un nuevo cliente.

Si bien es cierto una pyme puede exportar y ser internacional, sin embargo, lo que define el éxito de la pyme es el “buen desempeño exportador” que se mide a través de ciertas variables. El desempeño exportador se origina por el aprendizaje de cada año exportando y las interacciones que vive el ente exportador con los agentes que son parte sustantiva del proceso de exportación (Palacios P y Saavedra M, 2013).

Es muy importante que los países en vías de desarrollo puedan presentar un alto nivel de dinamismo exportador en la pequeñas y medianas empresas. Por esa misma razón hay muchas investigaciones tratando de estudiar cuáles son los factores que se relacionan con el resultado de las exportaciones o el desempeño exportador.

Es por lo expuesto que el objetivo del presente artículo es realizar una breve descripción del desarrollo conceptual y los modelos de medición para poder establecer los factores determinantes del desempeño exportador en las empresas, ya que de alguna manera se enlaza al éxito de un país.

Así mismo para la presente investigación se analizó la información de los portales de producción científica como Dialnet, Scielo, Redalyc, como también, portales con información en comercio exterior como la camara de comercio de lima (CCL), Promperú, Adex, Inei, entre otros.

2. Método

Para la realización de la presente investigación se elaboró en base al artículo “El desempeño exportador en las pymes manufactureras a través de un modelo estructural basado en intangibles” elaborado por Villena Manzanares Francisco aplicando el método de análisis de ecuaciones estructurales a través de la técnica Partial Least Square (PLS). El software empleado es SmartPLS 2.0, desarrollado por Ringle et al., (2005). Se ha seleccionado esta técnica porque es aconsejable para realizar análisis predictivos donde los problemas explorados presentan alta confusión (Fornell, 1981) A parte de lo anterior, la técnica PLS también es aplicada para realizar análisis de modelos de medida que combinan indicadores formativos y reflectivos (Diamantopoulos, 2001). También es un artículo de revisión conceptual porque no se hace uso de datos solo a base de autores.

Para la realización de la presente investigación se aprovechó la información de los portales de producción científica como Dialnet, Scielo, Redalyc, Science Direct y Google Scholar, de las cuales se extrajo información confiable. Por otro lado, portales de información exportadora e importadora como la camara de comercio de lima (CCL), Promperú, Adex, Inei, entre otros. Posteriormente se procedió a trasladar la información a Mendeley, para poder gestionar la información obtenida de los artículos científicos, para su respectiva citación.

3. Desarrollo teórico

3.1 Importancia del desempeño exportador

El buen desempeño exportador en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) es muy importante para tener un país social y económicamente estable y esto se origina por medio las exportaciones y objetivos económicos.

Así mismo, Malca Guaylupo y Donet (2013), menciona que la exportación tiene un rol fundamental en la actividad económica tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, principalmente por los beneficios macroeconómicos y microeconómicos derivados del comercio exterior. ¹En el mismo contexto Hurtado (2003), considera a la actividad de exportación como medio de salvación y única alternativa para salir de crisis económicas para un país, debido al ingreso de divisas y accesibilidad de conseguir un nuevo cliente.²

El desempeño exportador se origina por el aprendizaje de cada año exportando y las interacciones que vive el ente exportador con los agentes que son parte sustantiva del proceso de exportación (Palacios P y Saavedra M, 2013). En el mismo contexto Mattar J (2000), menciona el dinamismo de las exportaciones revela un desempeño competitivo.

3.2 Modelos de desempeño exportador

3.2.1 Modelo gradualista o Uppsala

El modelo de UPPSALA o modelo gradualista tiene sus orígenes en los años 70 después de una investigación a 4 grandes empresas con el fin de crear un modelo dinámico explicativo que diera fin a la incapacidad de la teoría de la internalización. El modelo explica que conforme se vaya incursionando en el mercado se incrementara de forma gradual sus recursos comprometidos.

Según Jiménez (2007) la teoría gradualista de la internalización surge en los años setenta a partir de los artículos publicados por investigadores del Företagsekonomiska Institutionen de la universidad de Uppsala. ³Así mismo, Leyva, Parra, y Trujillo (2011) mencionan que el modelo nace con los resultados del estudio realizado en 1970 por Johanson & Wiedersheim-Paul a 4 grandes empresas suecas. Argumentando, Johanson y Wiedersheim citados por Johanson y Vahlne (1975) mencionan que el modelo de Uppsala nace de los resultados de un estudio longitudinal que buscaba explicar la trayectoria de internacionalización de cuatro empresas suecas; Sandvik, Atlas Copco, Facit y Volvo para poder comprender de forma general la internalización de las empresas.

Los autores Leyva, Parra y Trujillo (2011) mencionan que el modelo gradualista nace para explicar de manera dinámica el proceso de la internalización de las empresas. ⁴Por otro lado, el modelo gradualista nace como resultado de la incapacidad de la teoría de la internalización para explicar las situaciones observadas en las actividades de exportación, Jiménez (2007). Por otro

¹ Malca Guaylupo y Donet, *Continuidad y desempeño exportador en la empresa peruana*, 2013

² Hurtado, R, *Problemática y lineamientos básicos para la creación de consorcios de exportación*, 2003

³ Jiménez Martínez, *Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas*, México; 2007

⁴ Leyva. S, Parra. A y Trujillo, N, *Análisis del proceso de internacionalización de la empresa colombiana Gutemberg contextualizado con el modelo Uppsala y características gerenciales en la toma de decisiones*. Colombia, 2011

lado, Malca y Donet (2013) mencionan que el modelo Uppsala propone un proceso de internalización de forma dinámica, de tal manera que las responsabilidades que adquiere en los mercados internacionales requieren cada vez decisiones más comprometidas, así como actividades continuas que enriquecen el conocimiento de mercado de manera incremental.

En otro constructo, Leyva, Parra y Trujillo (2011) menciona que la lógica detrás de este modelo es que el compromiso internacional de las empresas aumenta a medida que aumenta el conocimiento de la empresa sobre los mercados extranjeros. Defendiendo la idea, Parra, Blanco y Galindo (2014) mencionan que el modelo de Uppsala predice que la empresa incrementara de forma gradual sus recursos comprometidos en un país concreto a medida que vaya adquiriendo experiencias de las actividades que se realizan en dicho mercado. Con la misma idea, Malca y Donet (2013) la internacionalización es un proceso de aprendizaje gradual con un creciente compromiso de recursos orientados al mercado internacional por parte de las empresas.

3.2.2 Teoría de redes y relaciones

El enfoque de redes marca conceptos que remontan en la madurez y estabilidad de las relaciones de interacción social. El desarrollo de las relaciones no solo se adquiere en mercados sino también en proveedores, competidores, etc. Las relaciones ayudan a la empresa a cumplir sus objetivos y alcanzar el éxito internacional.

Según Losada, Navarro, Ruso y Barreiro (2006) mencionan que el enfoque establece que las relaciones deben ser estables y duraderas entre los canales de distribución.⁵ Así mismo Vázquez y Vázquez (2007) mencionaron que las relaciones de las empresas maduran y se desarrollan a través de la interacción social.

Por otro lado, Vázquez y Vázquez (2007) menciona que las relaciones internacionales que desarrolla una organización no solo nace de las experiencias en el mercado, información o de acceso de nuevas redes, sino de cualquier otra parte. A lo que Escandón y Hurtado (2014) mencionan que las redes sociales de negocios también están conformadas por sus clientes proveedores, competidores e instituciones.

Con otro constructo, Losada, Navarro, Ruso y Barreiro (2006) menciona que las redes y relaciones establecidas contribuyen de manera positiva para el logro de los objetivos de la empresa. La teoría de redes y relaciones establece que gran parte del éxito internacional depende de las relaciones que las empresas establecen con una red social de negocios, Escandón y Hurtado (2014).⁶

3.3 Pequeña y mediana empresa

Se denomina pequeñas y medianas empresas a las que cumplan con diversas características para que se agrupen dentro de las Categorías empresariales; Microempresa, Pequeña empresa y mediana empresa. Atahuamán Sumaran (2013) resalta que una Microempresa se clasifica por sus ventas anuales hasta 150 UIT que es equivalente a S/ 555.000. La categoría de Microempresa nos muestra márgenes básicos en los que cualquier negocio puede incurrir. Así mismo, describe a la pequeña empresa como aquellos negocios que mantenga unas ventas anuales de UIT entre 150 y 1700 UIT que son equivalentes en valores monetarios desde S/ 555.000 hasta S/ 6290.000. Por último, tenemos a la Mediana empresa con ventas anuales superiores a los 1700 UIT hasta 2300 UIT. Cabe recalcar que el autor para dicha investigación considero el valor de una UIT según correspondía al año 2018; es decir, para ese año era de S/ 4150.000.⁷

Por otro lado, el autor recalca es su investigación la importancia del cambio del Decreto Legislativo N° 1086 y la nueva Ley N° 30056 que de cierta forma anula las clasificaciones de las empresas según el número de trabajadores que la misma posea.

El decreto legislativo N° 1086 solo planteaba dos categorías; Microempresa y Pequeña empresa que se podían medir según su N° de trabajadores y ventas anuales y tenían aplicación vigente para pymes registradas a partir del 01 de octubre del 2008 hasta el 02 de Setiembre del 2013. Por otro lado, el nuevo Decreto Legislativo N° 30056 cree necesario considerar dentro de sus categorías a la Mediana empresa y descarta totalmente agruparlas categorías por la cantidad de empleadores que contratan, tomando en cuenta lo que son capaces de vender en un año como se describe en la parte superior; esto aplica para MYPES inscritas a partir del 03 setiembre del 2013.

3.4 Definición de desempeño exportador

El desempeño exportador es el resultado total de las ventas internacionales las cuales son logrados a través de los objetivos económicos y estratégicos de la empresa.

Según Shoham (1998) citado por Geldres, Etchebarne y Bustos (2011) el desempeño exportador es el resultado compuesto de las ventas internacionales de una empresa, es decir, es un índice o promedio ponderado del resultado del dinamismo exportador,⁸ Sáenz, Chang y Martínez (2016).

⁵ Losada Pérez, Navarro García, Ruso Sanmartín y Barreiro Fernández, *La Performance de exportación: revisión teórica y propuesta de un marco integrador*, 2006

⁶ Escandon Bardosa y Hurtado Ayala, *Factores que influyen en el Desarrollo exportador de las Pymes en Colombia*, 2014

⁷ Atahuaman Sumaran, *La Ley N° 30056 y sus modificaciones laborales al regimen especial de las micro y pequeñas empresas*, 2013.

⁸ Geldres Weiss, Etchebarne Lopez, Bustos Medina, *La distancia psíquica y el desempeño exportador: un reto para la Pyme en la era de la globalizacion*, 2011

Por otro lado, el desempeño exportador se divide en 3 subdimensiones: ventas, rentabilidad y crecimiento de exportación. (Shoham 1998, citado por Geldres, Etchebarne y Bustos 2011, Sáenz Castro et al., 2016).

3.5 Factores de desempeño exportador

3.5.1 Cultura emprendedora

La cultura emprendedora es el recurso intangible con habilidades y conductas que genera ventajas competitivas.

Según Escandón & Hurtado (2014) la capacidad emprendedora está relacionado con el incremento de las habilidades y capacidades que posee el emprendedor para explotar las oportunidades que le brindan los mercados internacionales. Por otro lado, la cultura emprendedora (o sentido de la iniciativa) representa un complejo de habilidades y actitudes que son las que permitirán a las personas enfrentarse de forma creativa a un nuevo entorno cambiante y globalizado (Ramón Guridi, 2014). En el mismo contexto (SUDOE, 2006), citado por Chamorro y Villa (2007), menciona que la cultura emprendedora es el conjunto de valores, habilidades y actitudes para la resolución de las situaciones que surgen en el ámbito socio laboral y socio-económico de cada sujeto.

Así mismo, Villena (2016) menciona que la cultura emprendedora, puede considerarse como una fuente de ventajas competitivas. Hernández y Arano (2015), menciona que la cultura emprendedora está ligada con la innovación, por lo que conlleva a crear o transformar un producto o servicio en algo más atractivo y con mayores ventajas de competitividad. ⁹Por otro lado, el Espacio Europeo de Educación Superior ha promovido la necesidad de una perspectiva más amplia, inclusiva y social basada en competencias, (Spila, Barrenechea, y Ibarra, 2011).

3.5.2 Dirección participativa

La dirección participativa hace hincapié a la coordinación y responsabilidad de los recursos, visión, misión y actitud para la para el crecimiento de las exportaciones a través de las practicas innovadoras y tecnológicas.

Según Villena (2016) la dirección de una organización puede entenderse como la responsabilidad para determinar y coordinar los recursos, tanto tangibles como intangibles. En el mismo contexto, Rodríguez, Caballero y Rojas (2016) menciona que la dirección participativa se basa en la descentralización, la iniciativa y la autorresponsabilidad de la empresa en conjunto con los trabajadores como la toma de decisiones. Extendiendo la idea Villavicencio (2013) considera que la buena gestión de los recursos intangibles como visión, misión, actitud e interés mencionó que la condicionantes para la expansión de las exportaciones se basa en la gestión de la visión, misión, actitud e interés de la firma¹⁰.

En otro contexto, Villena (2016) menciona que la gestión participativa y los comportamientos innovadores de una empresa están unidos en forma ambigua. Así mismo, Rodríguez et al. (2016) mencionan que en la dirección participativa organizacional se debe implementar un carácter innovador y creativo. Extendiendo la idea, Ospina, Puche y Arango (2014) comprenden que para superar las condiciones y la competitividad del mercado es necesario contar con sistemas de conocimientos y practicas relacionadas con procesos de desarrollo y uso de las tecnologías e innovación.¹¹

3.5.3 Orientación innovadora

La innovación significa introducir algo nuevo a la organización ya sean procesos o productos nuevos, la innovación se relaciona mucho con la tecnología; y la innovación y tecnología dan como resultado una mejora y mayor competitividad en la exportación.

Según Villena (2016) la innovación en las empresas se relaciona con producir o introducir algo nuevo, ya sea método o proceso, para que se lleve a cabo en su uso productivo. En el mismo contexto, Palacios y Saavedra (2013) mencionan que la orientación innovadora es la obtención de productos y procesos nuevos o significativamente mejorados. Finalmente, Gallego (2005) menciona que la innovación consiste en fabricar y comercializar nuevos productos y/o mejorar los productos existentes.¹²

Según Palacios y Saavedra (2013) consideran un vínculo entre la innovación e internacionalización de empresas, la innovación incluye tecnológica. En el mismo sentido, Gallego (2005) menciona que la innovación sigue la cadena central conformada por el mercado potencial hasta la comercialización. Reforzando, Durazo, Guerra y Villegas (2016) consideran que la innovación y la tecnología están íntimamente relacionados con la competitividad y ambos factores son cruciales para la supervivencia y competitividad de la empresa.

⁹ Villena Manzanares, *El desempeño exportador en la Pymes manufactureras a través de un modelo estructural basado en intangibles*, España, 2016.

¹⁰ Villavicencio J, *Factores críticos para el desempeño exportador de las Pymes*, 2013.

¹¹ Ospina Zapata, Puche Nieves y Arango Alzate, *Gestión de la innovación en pequeñas y medianas empresas*, Chile, 2014

¹² Gallego Alzate, *Fundamentos de la gestión tecnología e innovación*, 2005

3.5.4 Capacidad directiva

La capacidad directiva está vinculada con las redes internacionales o relación comercial e internalización.

Según Escandón & Hurtado (2014) la capacidad directiva está relacionado con las redes internacionales, donde se establece que gran parte del éxito internacional depende de las relaciones que las empresas establecen con una red social de negocios conformada por sus clientes, proveedores, competidores e instituciones.¹³ También, Villena (2016) expone que las empresas deben de disponer de relaciones comerciales para vender sus productos y mantenerse en el mercado. Además, la capacidad competitiva está relacionada para cualquier producto en el mercado internacional, (Sáenz Galilea, 2013).¹⁴

Así mismo, Sáenz. G, (2013), menciona que la capacidad competitiva ha adquirido especial interés debido a la internacionalización de las empresas y a las diferentes estrategias cambiarias que han ido adoptando los países.¹⁵ También, Villena (2016), menciona que la capacidad directiva es un aspecto fundamental y tiene una orientación en la internalización.

3.5.5 Éxito exportador

El éxito exportador nos permite aumentar la rentabilidad y esta misma evalúa los periodos de exportación

Según Villena (2016) la exportación es considera tanto una manifestación del éxito empresarial como una estrategia que permite aumentar la rentabilidad, y encontramos numerosas aportaciones destinadas a determinar los principales factores que contribuyen al éxito exportador. Así mismo, estos inciden en mayor o menor medida de acuerdo al contexto y la situación específica de la empresa, son los aportes de Porter, los que más orientan en la consecución del éxito exportador, (Calderón, 2012).¹⁶

Palacios & Saavedra (2013) consideran el desempeño exportador como una calificación a la empresa según la cantidad de años que exportó en un período. El sistema de puntajes refleja que la mayor continuidad es un rasgo de éxito exportador, porque implica que la empresa ha tenido la capacidad de mantener en el tiempo su presencia en mercados externos. Por otro lado, Calderón. J (2012), menciona que el comercio internacional es un tema complejo porque intervienen distintas variables, las cuales determinan el éxito de la actividad exportadora.¹⁷

4 Conclusiones

Después de la revisión de la literatura en torno al desempeño exportador, se considera como factores determinantes: cultura emprendedora, capacidad directiva, orientación innovadora, participación directiva y dinamismo exportador.

La cultura emprendedora explica que si los directivos son emprendedores y creativos no habrá barrera que pueda anteponerse a la decisión de querer exportar, debido a que podrá motivar a la organización y a los trabajadores a buscar más opciones de mejora y no rendirse ante las dificultades.

La capacidad directiva se enfoca más a las habilidades que la mesa directiva de una organización tiene para manejar adversidades y problemas. La directiva tiene que ser flexible y fácil adaptación al cambio que el mercado pueda tener.

La orientación innovadora exige que para ser competitivas en el mercado la institución debe ser creativa e innovadora con sus procesos y productos. Toda organización debe realizar investigaciones y desarrollos tecnológicos para poder tener estabilidad empresarial.

Una organización donde las ideas y participación de los trabajadores sea libre, es de suma importancia, pues eso hace sentir al trabajador parte del éxito incrementando su nivel de compromiso y rendimiento.

El dinamismo exportador menciona que la organización debe estar activa constantemente a través del contacto y búsqueda de nuevos clientes potenciales.

¹³ Escandón Barbosa, Hurtado Ayala, *Factores que influyen en el Desarrollo de las Pymes en Colombia*, 2014

¹⁴ Villena Manzanares, *El desempeño exportador en la Pymes manufactureras a través de un modelo estructural basado en intangibles*, España, 2016

¹⁵ Saenz Galilea, *Factores asociados al marco institucional que condicionan la capacidad competitiva en el Mercado mundial del vino*, 2013.

¹⁶ Palacios P, Saavedra, M. *El desempeño exportador y la innovación como una estrategia de crecimiento para la Pyme*, 2013

¹⁷ Calderón, J *Análisis de los factores de éxito exportador. Caso empresarial industrial de tintas LTDA*, 2012

Referencias

- Atahuman Sumaran, C. (2013). La Ley N° 30056 y sus modificaciones laborales al régimen especial de las micro y pequeñas empresas.
- Calderón, J. (2012). *Análisis de los factores de éxito exportador. Caso empresarial industrial de tintas LTDA.*
- Chamorro, E. T., & Villa, J. J. B. (2007). Algunos Aportes De Los Neoclásicos a La Teoría Del Emprendedor. *Some Neoclassists' Contributions to the Entrepreneur Theory.*, 20(34), 39–63. <https://doi.org/10.1016/j.aprim.2011.07.019>
- Durazo, M., Guerra, S., & Villegas, P. (2016). Factores que contribuyen a la competitividad de las PYMES del sector automotriz en el estado de Sonora: validación estadística del instrumento. *Vincula Téjica*, 1229–1249.
- Escandón Barbosa, D. M., & Hurtado Ayala, A. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172–183. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.006>
- Gallego Alzate, J. B. (2005). Fundamentos de la gestión tecnológica e innovación. *Tecno Lógicas*, (15), 114–131. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=344234271005>
- Geldres Weiss, V. V., Etchebarne López, M. S., & Bustos Medina, L. H. (2011). La distancia psíquica y el desempeño exportador: un reto para la pyme en la era de la globalización. *Estudios Gerenciales*.
- Hernández Rodríguez, C., & Arano Chávez, R. M. (2015). El desarrollo de la cultura emprendedora en estudiantes universitarios para el fortalecimiento de la visión empresarial. *Ciencia Administrativa*, 1.
- Hurtado, R. R. (2003). *Empresas familiares de producción artesanal de mates burilados de Huancayo: Problemática y lineamientos básicos para la creación de consorcios de exportación.* Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Jiménez Martínez, J. I. (2007). Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas. *Análisis Económico*, XXII, 111–132.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm- A model of knowledge development and increasing market commitments. *Journal of International Business Studies*, 23–32.
- Leyva, S. E., Parra, A. P., & Trujillo, N. (2011). Análisis del proceso de internalización de la empresa colombiana Gutemberto contextualizado con el modelo Uppsala y características gerenciales en la toma de decisiones. *Konrad Lorenz*.
- Losada Pérez, F., Navarro García, A., Ruso Sanmartín, E., & Barreiro Fernández, J. . (2006). La performance de exportación : revisión teórica y propuesta de un marco integrador. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 12, 85–105.
- Malca Guaylupo, O., & Donet, J. R. (2013). Continuidad y desempeño exportador en la empresa peruana. *Journal of Business*, 5(2013), 52–74.
- Palacios, P., & Saavedra, M. (2013). El desempeño exportador y la innovación como una estrategia de crecimiento para la PYME. *XVIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Ramón Guridi, J. (2014). José Ramón Guridi: “La cultura emprendedora permitirá a las personas enfrentarse de forma creativa a un nuevo entorno cada vez más cambiante y globalizado.”
- Rodríguez González, F. T., Caballero Torres, I., & Rojas Piedrahita, M. (2016). El sistema de dirección participativa como soporte de la estrategia de la empresa estatal socialista cubana. *Economía y Desarrollo*, 157, 6–22.
- Sáenz Castro, D., Chang Muñoz, E., & Martínez Villavicencio, J. (2016). Estrategia Competitiva Y Su Influencia Pymes De Barranquilla , Colombia. *TEC Empresarial*, 10, 7–16.
- Sáenz Galilea, A. (2013). *Factores asociados al marco institucional que condicionan la capacidad competitiva en el mercado mundial del vino.*
- Spila, J. C., Barrenechea, J., & Ibarra, A. (2011). Cultura emprendedora, innovación y competencias en la educación superior. El caso del Programa GAZE; Entrepreneurial culture, innovation and competences in higher education. The GAZE Program case. *Tolosa*, 187(72), 207–212. <https://doi.org/10.3989/arbor.2011.Extra-3n3146>
- Vázquez Núñez, S. O., & Vázquez López, S. O. (2007). Principales enfoques teóricos e investigaciones empíricas generales sobre la internacionalización de PYMES. Un estudio exploratorio de investigaciones entre 1999 y 2004. *Contaduría y Administración Universidad Nacional Autónoma de México*, 30.
- Villavicencio, J. M. (2013). Factores Críticos para el Desempeño Exportador de las Pymes. *TEC Empresarial*, 1(1), 32–37.
- Villena Manzanares, F. (2016). El desempeño exportador en las pymes manufactureras a través de un modelo estructural basado en intangibles. *Revista de Métodos Cuantitativos Para La Economía Economía y La Empresa*.