



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**Factores que influyen en el rendimiento de las exportaciones
de las industrias manufactureras en mercados emergentes de
América Latina**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniero Industrial

AUTORES:

Huaman Flores Giampool Kevin (ORCID: 0000-0002-6371-2318)

Zegarra Robles Nikaole Mía Penelope (ORCID: 0000-0002-6354-6604)

ASESOR:

Dr. Panta Salazar Javier Francisco (ORCID: 0000-0002-1356-4708)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión Empresarial y Productiva

LIMA – PERÚ

2019

Dedicatoria

Nuestra tesis es dedicada a nuestros familiares por ser nuestra motivación a ser mejores profesionales cada día y a nuestros compañeros quienes compartieron sus conocimientos y a aquellas personas que nos apoyaron en el camino.

Agradecimiento

Gracias a Dios por permitirnos llegar hasta donde estamos, a nuestros asesores quienes nos guiaron con sus aprendizajes y a nuestros familiares por el apoyo incondicional en el desarrollo de nuestra tesis.

Índice de contenido

Índice de tablas.....	V
Índice de gráficas y figuras	VI
Resumen.....	VII
Abstract.....	VIII
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	6
III. METODOLOGÍA.....	38
3.1 Tipo y diseño de la investigación.....	39
3.2 Variables, Operacionalización	40
3.3 Población, muestra	43
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	57
3.5 Procedimiento.....	57
3.6 Métodos de análisis de datos	58
3.7 Aspectos éticos.....	59
IV. RESULTADOS.....	60
V. DISCUSIÓN	73
VI. CONCLUSIONES.....	79
VII. RECOMENDACIONES	82
REFERENCIAS	84
ANEXOS.....	103

Índice de tablas

Tabla 1 Total de empresas manufactureras en mercados emergentes América Latina	44
Tabla 2 Total de empresas por tipo de industrias manufactureras en mercados emergentes América Latina	45
Tabla 3 Total de empresas manufactureras utilizadas en la muestra	52
Tabla 4 Tabla de Coeficientes	61
Tabla 5 Resumen del modelo	62
Tabla 6 Tabla ANOVA.....	62
Tabla 7 Tabla de estadísticos descriptivos	63
Tabla 8 Tabla de Resumen	71

Índice de gráficas y figuras

Figura 1. Porcentaje de empresas manufactureras en mercados emergentes de América Latina.....	43
Figura 2. Población por tipo de industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.....	45
Figura 3. Porcentaje de empresas manufactureras en Brasil.....	47
Figura 4. Porcentaje de empresas manufactureras en Chile.....	48
Figura 5. Porcentaje de empresas manufactureras en Colombia.....	49
Figura 6. Porcentaje de empresas manufactureras en México.....	50
Figura 7. Porcentaje de empresas manufactureras en Perú.....	51
Figura 8. Porcentaje de empresas manufactureras utilizadas en la muestra.....	52
Figura 9. Porcentaje de empresas manufactureras de Brasil utilizadas para la muestra.....	53
Figura 10. Porcentaje de empresas manufactureras en Colombia utilizadas para la muestra.....	54
Figura 11. Porcentaje de empresas manufactureras en Chile utilizadas para la muestra.....	54
Figura 12. Porcentaje de empresas manufactureras en México utilizadas para la muestra.....	55
Figura 13. Porcentaje de empresas manufactureras en Perú utilizadas para la muestra.....	56

Resumen

La presente investigación titulada “Factores que influyen en el rendimiento de las exportaciones de las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina”, ha elaborado un modelo tomando en cuenta los factores internos y externos de las empresas manufactureras con la finalidad de encontrar una relación significativa con el rendimiento de las exportaciones, ya que actualmente no se encuentran estudios que sean relacionados con este tipo de investigaciones. Como principal objetivo se tuvo determinar las relaciones entre el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras con los factores de las características de la empresa, estándares de calidad, innovación investigación y desarrollo y entorno macroeconómico.

El diseño de la investigación es no experimental con enfoque cuantitativo de corte transversal tipo básica y de nivel correlacional causal, en donde se tuvo como hipótesis general conocer de qué manera los factores tales como características de la empresa, estándares de calidad, innovación, investigación y desarrollo y entorno macro económico están relacionados con el rendimiento de las exportaciones en mercados emergentes de América Latina con la finalidad de obtener como resultado que factores se relacionan significativamente con la variable dependiente.

Palabras clave: rendimiento de exportación, innovación, investigación, desarrollo

Abstract

Present research entitled "Factors that influence the performance of exports of manufacturing industries in emerging markets in Latin America", has developed a model taking into account the internal and external factors of manufacturing companies in order to find a significant relationship with the performance of exports, since there are currently no studies that are related to this type of research. The main objective was to determine the relationships between export performance in manufacturing industries with factors of company characteristics, quality standards, research and development innovation and macroeconomic environment.

The research design is non-experimental with a quantitative approach of basic cross-sectional type and causal correlational level, where it was generally hypothesized to know how factors such as company characteristics, quality standards, innovation, research and Development and macroeconomic environment are related to the performance of exports in emerging markets in Latin America in order to obtain as a result that factors are significantly related to the dependent variable.

Keywords: Export performance, innovation, research, development.

I. INTRODUCCIÓN

Realidad problemática

En la actualidad, la globalización ha permitido que todos los países estén conectados, de la misma manera, las economías de diferentes países han permitido la interrelación permitiendo así desarrollar el proceso de internacionalización. Además, esto ha permitido que las exportaciones sea un medio directo de ingresar a todos los mercados extranjeros, lo cual es una estrategia primordial para que las empresas puedan crecer y obtener mejores oportunidades de éxito (Navarro, Peris y Barrera 2015, p. 365). Asimismo, la liberalización del comercio y los cambios tecnológicos en curso han aumentado el acceso de las empresas a los mercados internacionales, permitiendo estar en una dura competencia. Es decir, las empresas tienen que optar por estrategias especializadas para poder penetrar a diferentes mercados extranjeros y esto permite poder superar las dificultades que se presentan en los mercados internacionales (Cavusgil, Knight, Riesenberger, Rammal y Rose 2015; Azari, Madsen y Moen 2017). Este estudio evaluó diferentes factores que puedan influir en el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en América Latina, ya que existe una ausencia de conocimiento de un modelo que explique los factores determinantes del rendimiento de las exportaciones en América Latina. Por ello, da inicio a proporcionar nuevos conocimientos y la necesidad de dar una mejor comprensión del rendimiento de las exportaciones para explicar la relación de diferentes factores que puedan afectar positivamente o negativamente en el rendimiento de las exportaciones (Behyan, Mohamad y Omar 2015, p. 84).

Según Leonidou, Katsikeas y Samiee (2002), citado por Viet, Tan, Thanh y Kim (2017), es crucial para las empresas en los mercados emergentes mejorar su desempeño exportador. Además, indicaron que existe una escasez de investigaciones sobre el desempeño de las empresas en materia de exportación en economías emergentes (p. 724). Asimismo, Behyan, Mohamad y Omar (2015) mencionaron que si bien se ha hecho investigaciones respecto a las exportaciones en países desarrollados se ha percibido la poca la información respecto a las exportaciones de países en desarrollo, por lo cual es importante realizar

más investigaciones en este campo (p. 84). Los investigadores del Fondo Monetario Internacional (2019) indicaron que los mercados emergentes de América Latina son Brasil, Chile, Colombia, México y Perú (p. 5). Por otro lado, Herbert (1996) indico que los mercados emergentes presentan características similares en la economía y política, pero más similitud existe en el ámbito financiero (p. 3). Asimismo, Herbert (1996) indico “el término "mercados emergentes" puede, por lo tanto, definirse en términos generales para incluir países en diversas etapas de desarrollo económico que involucran, en particular, la reforma de las distorsiones percibidas en la economía nacional.” (p. 4). El país de Vietnam situado en el Sudeste Asiático es un país emergente, que tiene como papel principal el crecimiento de sus exportaciones. Por ello, buscan comprender y cuantificar los factores que puedan afectar el rendimiento de las exportaciones, ya que las exportaciones permiten a las empresas ser competitivo en el mercado global. De la misma manera, las empresas de mercados emergentes deben de mejorar el desempeño de las exportaciones esto permitiría el crecimiento de la empresa y tener una influencia positiva en el rendimiento de las exportaciones (Viet, Tan, Thanh y Kim 2017, p. 725).

Las pymes brasileñas tienen un vacío de conocimiento respecto a los factores determinantes del rendimiento de exportación. Las pymes de países en desarrollo son atractivos para los gobiernos de todo el mundo, ya que son oportunidades de crecimiento económico, mayores ingresos y generación de empleo. Asimismo, tienen el potencial de innovar, desarrollo de sostenibilidad y permitir la internalización de las empresas. La internacionalización de las pymes requiere de conocimientos de diferentes mercados extranjeros, de la misma manera, tener ventajas competitivas y la capacidad de adaptarse a las políticas y económicas del país destinatario. Las empresas que tienen una participación constante en la era global tienen un mayor desempeño de la organización y continuidad de las actividades (Torrens, Amal y Tontini 2014, p. 513). Las exportaciones son un medio importante para que los países en desarrollo incrementen el PBI (Reynolds 1997; Neupert, Baughn y Thi Thanh 2006, Maldifassi y Chacón

2014, p. 450). Las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas permiten tener un mayor crecimiento económico en los países emergentes, por lo cual está relacionado con los ingresos de grupo sociales medios y bajos. En América Latina no hay interés o la capacidad de acceder a mercados extranjeros y esto ocasiona que no existan estrategias de internacionalización de las empresas (Maldifassi y Chacón 2014, p. 451).

Según Rentala, Anand y Shaban (2014) mencionaron: “Muchos investigadores han analizado los determinantes del rendimiento de las exportaciones de las empresas no solo en las economías desarrolladas, sino también en las economías emergentes” (p. 4). Por otro lado, la investigación de Wang y Badman (2016) indicaron que el Perú es un país emergente, lo cual en su estudio indicó que los diferentes factores determinantes que puedan influir significativamente sobre el rendimiento de las exportaciones permitirán tener un mejor panorama sobre las exportaciones comerciales. Además, indicaron que las exportaciones principales de Perú son materias primas, productos semielaborados de la minería, productos agrícolas y pesca. Por otro lado, mencionaron que un mayor desarrollo de las industrias manufactureras permitiría una mayor exportación comercial y también una mejor competitividad en los mercados extranjeros y esto permitirá tener un aumento del mercado potencial. Asimismo, permitiría aumentar la capacidad de producción y esto daría inicio a la innovación y desarrollo tecnológico de la economía nacional. Asimismo, el Perú es un país que tiene una alta dependencia de las exportaciones. Por ello, la identificación de los factores que afecten el desempeño de las exportaciones es cruciales (Wang y Badman 2016, p. 563). Asimismo, Di Maria y Ganau (2017) indicó “Las empresas pueden crecer al ingresar a nuevos mercados y la exportación desempeña un papel clave en este proceso” (p. 346).

Un mayor énfasis en la investigación sobre los factores que influyen en el rendimiento de las exportaciones se debe a los beneficios que pueden proporcionar tanto a nivel macro y micro que está relacionado a las exportaciones. En el nivel macro permite tener un mayor crecimiento económico del país y la creación de nuevos puestos de trabajo. Además,

esto propicia a que haga una mayor recaudación de ingresos fiscales y mejorar los niveles de vida de la población. A nivel micro permite tener un mayor crecimiento de la empresa y aumento de las cuotas del mercado, mejores márgenes de ganancias y una mejor utilización de las capacidades de la empresa (Tinashe y Dean 2014, p. 378). Además, Viet, Tan, Thanh y Kim (2017) indicaron: “El desarrollo de las exportaciones ha contribuido a lograr la estabilidad macroeconómica, reduciendo el déficit comercial y manteniendo una balanza comercial” (p. 725). Es decir, el desempeño de las exportaciones es considerado como un elemento importante para la determinación del éxito de una empresa o negocio permitiendo contribuir con la estabilidad del país.

II. MARCO TEÓRICO

Trabajos previos

El objetivo de la investigación de Ogasavara, Boeh y Cruz (2016) era “encontrar la asociación entre la experiencia de exportación y el desempeño de la exportación, buscando comprender mejor los vínculos entre ellos y evaluando las condiciones de los límites, moderadores, mediadores, y relaciones no lineales en mayor profundidad” (p. 867). En este un estudio descriptivo basado en una encuesta transversal, comprende una lista de 3,356 exportadores de Brasil proporcionados por FUNCEX, un grupo de expertos en comercio exterior de Brasil, por otro lado, la muestra final fue de 202 empresas. Además, para el desarrollo de esta investigación se empleó modelos de moderados de regresión de mediación. Las variables utilizadas fueron: (a) experiencia exportadora, (b) industria, (c) tamaño de la empresa, (d) diversificación de exportaciones, (e) cadena de valor global, (f) recursos de innovación, (g) recursos de marketing, (h) lazos de red de negocios y (i) ingresos de exportación. Por último, los investigadores concluyeron que existe una relación entre la experiencia de exportación y el desempeño del mercado de exportación. Asimismo, los recursos de innovación están relacionados significativamente positivo con el tamaño de la empresa, el rendimiento de las exportaciones, experiencia de exportación. Por otro lado, la experiencia de exportación es cada vez más alta, por ello, las empresas invierten más en recursos de innovación.

Cieślík, Michałek, Michałek y Mycielski (2015) indican que el objetivo de su estudio fue determinar el rendimiento de las exportaciones de las empresas en tres estados bálticos y cuatro países de Europa Central (CEC). La base de datos fue recopilada mediante el Banco Mundial, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo en los países poscomunistas ubicados principalmente en Europa y Asia Central y encuesta sobre el desempeño de las empresas y el entorno empresarial del BERD - Banco Mundial de tres años 2002, 2005 y 2009, utilizaron el procedimiento probit estándar. Las variables utilizadas para este estudio fueron: (a) productividad, (b) tamaño, (c) antigüedad, (d) títulos universitarios, (e) nivel de innovación, (f) capital humano, (g) propiedad

extranjera, (h) tecnología extranjera. Finalmente, concluyeron que existe la heterogeneidad entre los países que influye en el desempeño de las exportaciones, los resultados de la variable tamaño de la empresa influyen significativamente positivo en los países de República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia, Estonia, Letonia, Lituania, por otro lado, la variable de gastos en I+D influyen significativamente en algunos países.

La presente investigación de Bierut y Kuziemska (2017) tiene como objetivo analizar el desempeño de las exportaciones y la competitividad de los países de Europa Central y Oriental en los últimos veinte años. La investigación utilizó datos de veinte y ocho países miembros de la Unión Europea entre los años de 1995 a 2014. La investigación utilizó un modelo de datos de panel con efectos fijos. Por otro lado, las variables utilizadas fueron: (a) coste laboral unitario real, (b) tipo de cambio real efectivo, (c) inversión extranjera directa, (d) formación bruta de capital fijo, (e) gasto total intramuros en I + D, (f) solicitudes de patente, (g) PIB potencial, (h) entorno institucional, (i) sistema legal, (j) calidad regulatoria general, (k) regulación del mercado de productos / libertad empresarial, (l) regulación del mercado laboral. Para terminar, los autores concluyeron que el análisis empírico de la investigación presenta que las mejoras de la competitividad tecnológica, en otras palabras, la innovación de productos (solicitudes de patentes), han tenido un efecto positivo significativo en el desempeño de las exportaciones. Asimismo, al entorno institucional, las mejoras en la calidad regulatoria general han contribuido un efecto positivo significativamente en el desempeño de las exportaciones. Por lo tanto, las mejoras adicionales de estas áreas como la competitividad tecnológica y el entorno institucional permiten mejorar las cuotas de mercado de exportación, permitiendo que los países de la Europa central y Oriental tengan un mejor éxito en la competencia de los mercados internacionales.

La investigación de Cipollina, Demaria y Pietrovito (2016) fue analizar el papel que desarrolla los estándares de calidad y la innovación en el volumen del comercio. Por otro lado, la base de datos fue recopilado por diferentes fuentes secundarias TradeProd, GeoDist Cepii, Oficina de Patentes de EE. UU y Oficina Nacional de Investigación Económica,

durante el periodo de 1995 a 2000. La muestra fue de 60 exportadoras, 57 importadores, 26 industrias manufactureras. La investigación utilizó un modelo de gravedad. Asimismo, las variables utilizadas para este estudio fueron: (a) flujo de comercial, (b) producción total, (c) importador, (d) distancia, (e) contigüidad, (f) idioma (g) tarifa (%), (h) patentes, (i) estándares de calidad. Para finalizar, los investigadores concluyeron que países que exportan a mercados con una mayor calidad de productos tienen más beneficios para invertir en innovación, ya que le permite ingresar a nuevos mercados internacionales y esto les permite ser más competitivo para luego obtener una ventaja competitiva. Además, la innovación funciona como un acelerador sobre los estándares de calidad. Por otro lado, los estándares de calidad proporcionan confianza a los consumidores extranjeros y esto permite tener un impacto positivo importante en el comercio. Además, las patentes tienen un impacto positivo en las exportaciones. De la misma manera, el coeficiente de la interacción de los estándares de calidad y la innovación es positivo, permite que la innovación ayuda a las industrias del país a exportar productos de alta calidad.

Azari, Madsen y Moen (2017) indicaron que su estudio tenía como objetivo investigar el antecedente y los resultados de diferentes tipos de innovación como estrategias de crecimiento complementarias, que pueden permitir a las pequeñas y medianas empresas exportadoras alcanzar el éxito en los mercados de exportación. Por otro lado, la base de datos se recopiló mediante Kompass Norway, la muestra de la investigación fue de 380 empresas, además la investigación utilizó un modelo de ecuaciones estructurales. De la misma forma, las variables utilizadas en el estudio fueron: (a) ambición de crecimiento, (b) innovación de productos, (c) innovación de servicios, (d) innovación de procesos, (e) innovación de modelos de negocios. Por otro parte, los investigadores concluyeron que la innovación del producto contribuye positivamente al grado y alcance de la exportación. Por ello, se deben de asegurar que se destinen suficientes recursos a la innovación de productos. Asimismo, los productos de la empresa representan la oferta básica para el mercado y para los demás productos competitivos.

El estudio de Gkypali, Rafailidis y Tsekouras (2015) tenía como objetivo analizar la dirección de causalidad entre innovación y desempeño de las exportaciones. La base de datos fue proporcionada por el Observatorio Griego de Investigación y Desarrollo, la muestra fue de 300 empresas manufactureras del periodo de 2001 a 2010. Aquellos factores que influyen en la innovación del modelo de negocio fueron: (a) mercado de exportación repartido eurozona, (b) mercado de exportación extendido al resto de Europa, (c) mercado de exportación extendido a América del Norte, (d) tamaño de la empresa y (e) acción de I + D. En conclusión, los resultados no apoyaron la relación de bidireccional entre la innovación y el desempeño de las exportaciones, cuando se tomó como moderador la antigüedad de la empresa. Por otro lado, existe un efecto directo e indirecto de la I + D de las empresas con respecto a la innovación y el nexo de exportación.

Ciešlik, Qu y Qu (2018) indicaron que el objetivo de este estudio era estudiar la relación entre las innovaciones y las exportaciones chinas y detectar los tipos de innovación que permitiría mejorar la probabilidad de exportar. La base de datos fue proporcionada por el Banco Mundial de los períodos de 2003 y 20012. Aquellos factores que influyen en la innovación del modelo de negocio fueron: (a) introducción del nuevo producto, (b) compromiso de innovación, (c) I + D, (d) patentes, (e) innovación de producto, (f) proceso de innovación, (g) innovación gerencial, (h) formas de introducir innovación de productos, (i) formas de introducir procesos de innovación, (j) tamaño de la empresa, (k) antigüedad de la empresa, (l) tecnología extranjera y (m) propiedad extranjera. Concluyeron que la probabilidad de exportar está estrechamente relacionada con las innovaciones de producto y procesos, la participación de capital extranjero, tamaño de la empresa y la tecnología extranjera, en el año 2003 se observó que las innovaciones de proceso fueron más cruciales que la innovación de producto respecto al rendimiento de las exportaciones, pero en el año 2012 fue todo lo contrario. Se recomendó que el gobierno debe de participar en las políticas de comercio para brindar un mejor entorno institucional permitiendo la protección de los derechos de propiedad intelectual, menor

carga fiscal a las empresas y un mejor acceso financiero respecto a la innovación.

El objetivo de la investigación de Sun y Ouyang (2014) fue examinar el efecto de las normas ISO 9000 en el crecimiento de las exportaciones de las empresas chinas. Además, se utilizaron modelos de univariado y multivariado, en el modelo de univariado se utilizó para comparar las empresas certificadas con las empresas no certificadas. Por otro lado, el modelo multivariados uso el modelo Logita para la probabilidad de solicitar las certificaciones de calidad. La muestra de la investigación fue de 9 909 empresas chinas. La base de datos recopilado fue mediante la administración de Certificación y Acreditación de la República Popular de China entre los años de 2005 a 2007. Por otro lado, las variables utilizadas fueron: (a) tamaño de la empresa, (b) certificación, (c) edad de la empresa, (d) tamaño, (e) propiedad (f) productividad laboral, (g) salario. En definitiva, los investigadores concluyeron que la obtención de certificación ISO 9000 aumenta significativamente las exportaciones. Además, el estudio indicó que la comparación del impacto de los estándares de calidad en las exportaciones de diferentes industrias y diferentes propiedades, indicaron que una empresa de baja tecnología y privada tiene un mayor rendimiento de las exportaciones a diferencia de empresas de alta tecnología y estatales.

Mussina y Barbača (2017) indicaron que el objetivo de la investigación fue analizar la influencia de las exportaciones, globalización y números de certificados de ISO 9001 en los países de Alemania, Croacia y Kazajistán. La base de datos que se utilizó fue se ISO 9001 durante el periodo de 2006 a 2015. Además, las variables que se usaron fueron: (a) exportaciones, (b) globalización, (c) certificaciones ISO 9001, (d) % del PIB. Asimismo, los investigadores concluyeron que los 3 países mencionados Alemania es el país más globalizado, lo que permite tener mejores resultados en las exportaciones, mediante la mayor cantidad de certificaciones que tienen las empresas en ese país.

El estudio realizado por Plane y Veganzones (2018) tuvo como objetivo analizar la interacción entre la productividad, innovación y las exportaciones de las empresas manufactureras de la India. La fuente de datos provino de la encuesta de empresas del Banco Mundial que fueron realizadas en la India entre junio de 2013 y diciembre de 2014. El método instrumental que se utilizó fue el 2SLS, con un marco invariado. Las variables utilizadas para este estudio fueron: (a) innovación, (b) productividad, (c) clima de inversión, (d) características de las empresas, (e) certificaciones de calidad internacional, (f) zona de exportación. El estudio concluyó que uno de los principales determinantes de las exportaciones es la innovación mejor dicho la innovación de productos. Además, una empresa innovadora estaría más dispuesta a participar más en I + D, cuando un mayor crecimiento en la innovación. En el clima de inversión el acceso a financiamiento, certificaciones de calidad internacional y estar ubicados en una zona de exportación permite tener un impacto significativo en las exportaciones.

El objetivo de la investigación de Aro (2017) fue la relación causal entre la tasa de cambio de moneda y el crecimiento de las exportaciones en el país de Nigeria. La base de datos se obtuvo por fuentes secundarias como boletines del banco central de Nigeria y la oficina nacional de estadística (NBS), el análisis se desarrolló en una serie de tiempo de 44 años de 1972 a 2015. Además, concluyeron que la causalidad unidireccional entre el tipo de cambio de Nigeria y el crecimiento de las exportaciones de Nigeria. Asimismo, los resultados del estudio sugieren que el desempeño de las exportaciones de Nigeria ha percibido un menor impacto en el tipo de cambio. Recomendaron desarrollar un entorno más favorable para los negocios y promover las exportaciones en seguridad adecuada y mejores instalaciones de infraestructura.

Hunegnaw (2017) indicó que el objetivo de la investigación fue determinar los efectos de los tipos de cambio reales de las exportaciones manufactureras de 10 países del Este de África. La muestra del estudio utilizó las exportaciones de manufacturas de clasificación SITC 3 (XS) del periodo de 1995 a 2013. Aquellos factores que influyen en el rendimiento

de las exportaciones fueron: (a) Tipo de cambio real efectivo, (b) El producto bruto interno real interno y (c) producto bruto interno real externo o el producto bruto interno de los 10 principales socios comerciales. Concluyeron que la depreciación del tipo de cambio real efectivo permite mejorar las clasificaciones de las exportaciones manufactureras.

La finalidad del estudio de Gururaj, Satishkumar y Aravinda (2016) fue determinar los factores que influyen en el desempeño de las exportaciones de la India (p. 613). La base de datos fue proporcionada por el Banco de la Reserva de la India que cubre los periodos del 1990 a 2014. Aquellos factores que influyen en el rendimiento de las exportaciones fueron: (a) tasa de inflación, (b) tipo de cambio, (c) las entradas de inversión extranjera directa y (d) el producto bruto interno. Asimismo, concluyeron que la tasa de inflación, la inversión extranjera directa, el tipo de cambio real efectivo se relacionaron negativamente con las exportaciones. Además, los autores sugirieron aplicar la estrategia de mitigación para el fortalecer el fácil acceso a los créditos de exportaciones.

Teorías relacionadas

Sousa, Martínez y Coelho (2008), citado por Azar y Drogendijk (2015) indicaron que los determinantes del desempeño de las exportaciones se deben considerar como factores internos y externos. De la misma manera, las características de la empresa y estrategias de comercialización, gestión y exportación son factores internos. De igual forma, los factores internos del desempeño de las exportaciones son variables de respuesta a factores de contingencia y que se ajuste a las variables de contingencia exógenas (p. 179). Además, las características de los mercados tanto nacionales como internacionales son factores externos, es más los factores externos del desempeño de las exportaciones son variables de casualidades exógenas que representan características situacionales, por lo tanto, las empresas no lo pueden controlar o manipular estos factores (Zeithaml y Zeithaml 1988).

Por otro lado, la selección de los factores que influyen en el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes en América Latina. Se basaron en la recopilación de datos realizado para el desarrollo teórico se consideró aquellos artículos científicos de la base de datos de Proquest, EBSCO y Google académico en inglés relacionadas con el comercio, rendimiento de exportaciones, no mayores de 5 años de antigüedad y aquellas que cuenten con modelos matemáticos. Además, estos modelos matemáticos figuran en los trabajos previos indicando cuales son los factores que influyen en el rendimiento de las exportaciones. Por otro lado, los diferentes autores que han estudiado estos factores del rendimiento de las exportaciones están mencionados en la matriz de operacionalización.

Factor asociado a las características de la empresa

Según Viet, Tan, Thanh y Kim (2017) indica que las características de las empresas son factores cruciales que influyen directamente en el desempeño de las exportaciones que comprenden, el tamaño de la empresa (Erdil y Özdemir 2016; Chen, Sousa y He 2016), experiencia de exportación (Chen, Sousa y He 2016), antigüedad de la empresa (Zou y Stan 1998) (p. 726). Por ello, los autores Leonidou, Katsikeas y Samiee 2002 y Voerman, (2004), citado por Botello (2014) indicaron que la antigüedad, tamaño, tecnología, entre otros factores son capacidades con las que cuenta la empresa y le permite competir eficazmente en los mercados internacionales (p. 55). Se presume que las empresas con mayor capacidad como recursos administrativos, productivos y financieros tienen una mayor eficiencia, que permiten tener una mayor productividad, por lo tanto, las empresas grandes tienen una mejor ventaja competitiva y esto lo hace mejor competidor para poder solucionar los desafíos de internacionalización con respecto a otras empresas con menores recursos (Kotorri y Krasniqi 2018, p. 36). Por otro lado, tener un mayor tamaño de la empresa ocasiona mayores costos en la presencia en los mercados internacionales (Botello 2014, p. 47).

Los estudios de Esteve, Gil, Llorca y Martínez (2011); Chandran y Rasiah (2013); LiPuma, Newbert y Doh (2013); Rajah y Rasheed (2013) muestran un impacto positivo en tamaño de la empresa y el rendimiento de las exportaciones (Abbas, Sheikh y Abbasi 2015, p. 504). Por otro lado, los autores Mills (1984) y Bonaccorsi (1992), citado por Kotorri y Krasniqi (2018) indicaron que el tamaño de la empresa no es un impedimento para poder ingresar y comercializar sus productos en el mercado internacional (p. 36). Asimismo, se encontraron resultados variados respecto al tamaño de la empresa que influyan en el rendimiento de las exportaciones (Bonaccorsi 1992; Katsikeas, Piercy y Loannidis 1996; Cieslik, Michalek, Michalek y Mycielski 2015; Kotorri y Krasniqi 2018).

Según Botello (2014) mencionó: “el tiempo que una empresa ha estado exportando u operando tiene una influencia importante en su trayectoria” (p. 55). Además, Horta (2012), citado por Botello (2014) indicó que la experiencia es la variable que tiene un mayor impacto positivo en los niveles de exportación. Por otro lado, manifestó que el tamaño de la empresa y el desempeño de las exportaciones no tienen relación significativamente (p. 58). Con respecto a la antigüedad de la empresa constantemente se relaciona con la experiencia empresarial y gerencial, competencias, conocimientos que han acumulado por la participación de un mercado competitivo y esto lo hace ser más eficiente y tener un mayor rendimiento (Kotorri y Krasniqi 2018, p. 37). Según Lejpras (2018), citado por Kotorri y Krasniqi (2018) indicó que en la internacionalización de la empresa se espera que perciban menor incertidumbre y mayor oportunidad de internacionalización. Asimismo, comprender los diferentes mecanismos que se aplican en el mercado exterior (p. 18). La antigüedad de una empresa influye positivamente con la exportación. Por ello, las empresas que tiene mayor cantidad de años en la actividad de exportación tienen un mayor conocimiento de los mercados de exportación. Asimismo, tiene la capacidad de afrontar los costos irre recuperables de la exportación

que respecta a las vías de comercialización y distribución (Ghosh y Roy 2018, p. 36).

Las empresas que se encuentran en América Latina no tienen los suficientes recursos de enviar sus exportaciones directamente a los consumidores esto se debe a diversas barreras administrativas, procesos burocráticos, normas y costos de exportaciones. Por ello, la mayoría de las empresas de Latinoamérica utilizan empresas especializadas para envió de los productos hacia los mercados internacionales esto permite reducir los costos del proceso. Por ello, en este estudio indicó que alrededor del 63% las exportaciones lo hacen directamente y un 37% de manera indirectamente. Asimismo, por tamaño de la empresa indica que un 53% de las empresas grandes exportan directamente sus productos. Esto se debe a que poseen los recursos suficientes para la comercialización de sus productos (Botello 2014, p. 63).

El gobierno corporativo según Ahmed y Hamdan (2015), se puede definir como aquel conjunto de compañías, ya sea de cualquier tipo de rubro, las cuales son orientadas y controladas (p. 21). Asimismo, Ahmed y Hamdan (2015), indicaron que el gobierno corporativo es reconocido como una de las implicaciones más importantes en la creación de confianza en el mercado y en la atracción de inversionistas positivos en la organización en particular y en la economía en general. Promover los buenos estándares de gobierno corporativo se considera muy importante para atraer capital de inversión, reducir el riesgo y desarrollar el desempeño de una empresa (p. 21).

Según Wang y Han (2015), citado por Bilgin, Gozgor y Lau, (2017), indicaron que el gobierno corporativo es un importante impulsor del nivel de inversiones y de los rendimientos de las acciones. Además, Syriopoulos y Tsatsaronis (2012), sostuvieron que el buen ambiente de gobierno corporativo mejora la eficiencia y el grado de transparencia, así como también aumenta la credibilidad y

el rendimiento macroeconómico, todo lo que puede reducir significativamente el grado de riesgo de inversión tanto en las economías desarrolladas como en desarrollo (p. 422). Asimismo, Ahmed y Hamdan (2015), sostuvo que la estructura de gobierno corporativo especifica la distribución de derechos y responsabilidades entre los diferentes participantes en la empresa y detalla las reglas y procedimientos para tomar decisiones sobre asuntos corporativos (p. 22).

Dentro de la junta directiva según Dalton y Dalton (2012, p. 407), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015) indicaron que se encuentra el cargo de CEO y presidente de la junta, las cuales son representadas por un mismo individuo teniendo el nombre de dualidad de CEO (p. 1383). Según Demirag y Serter, 2003; Kula y Tatoglu, 2006, citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015) indicaron que un director ejecutivo en su mayoría de veces son miembros de la familia o parientes cercanos, y eso se debe más que nada a un puesto de confianza, países como Turquía, Corea y Taiwán, así como países emergentes consideran las participaciones familiares (p. 1377). Asimismo, en el estudio realizado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), indicaron que el CEO no es un poder que deba controlarse en nombre de los derechos de los accionistas (Odekon 1994; Kula 2005; Yıldırım-Oktem y Yamak 2008). El CEO tiene una misión de asesoramiento en lugar de decisiones estratégicas (Odekon 1994). La débil situación de los gerentes profesionales les obliga a que sean ambos CEO y presidente de la junta directiva. En otras palabras, la dualidad del CEO puede no ser un peligro para las empresas operadas en economías emergentes. En los casos en que el CEO no es un miembro de la familia, generalmente es un conocido de la familia a largo plazo (Ararat y Ugur 2003, p. 67-68). (p. 1384).

En cuanto al número de directores, de acuerdo con Daily y Dalton (1993), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), sostuvieron que el tamaño de la junta o en sus palabras en inglés Board Size está operativo como el número total de directores en la junta y para llevar

el análisis de la composición de la misma se utiliza las variables de dualidad de director interno y externo y CEO (p. 1386). Asimismo, para poder medir la relación profesional interna del director, se considera el número de directores internos dividido por el número total de directores, como se indicó líneas arriba el director interno son aquellos gerentes profesionales que se jubilaron o están trabajando en las firmas focales y la compañía tenedora o cualquier otra firma del grupo empresarial, si la firma está afiliada a un grupo empresarial. Por otro lado, se tiene a los directores externos que se miden como el número de directores externos por el número total de directores del consejo, cabe resaltar que el director interno es aquel miembro que no está jubilado o que no trabaja en las firmas focales y en la compañía controladora o en cualquier otra firma del grupo empresarial (Ilhan y Kalaycioglu 2015, p. 1386).

Según los autores Usdiken y Yıldırım-Oktem (2008), citados por Ilhan y Kalaycioglu (2015) indicaron que los integrantes "dependientes" se refieren a aquellos que probablemente tienen una relación comercial con la empresa, pero no con los ejecutivos en la firma. Por otro lado, un miembro "independiente" es aquel que no tiene ninguna asociación material con la firma, excepto la membresía de la junta (p. 1380). En cuanto a la independencia de la junta es una variable muy importante, es una pieza clave contar con una mayoría de miembros externos independientes dentro de una junta efectiva, así mismo se define a una persona externa independiente como aquella que nunca ha trabajado en la empresa y que no tiene ninguna relación con los empleados, clientes o finalmente con los proveedores de servicios, entre ellos, abogados, banqueros de inversión, entre otros (p. 30). El estudio realizado por Ahmed y Hamdan (2015) titulado *The Impact of Corporate Governance on Firm Performance: Evidence From Bahrain Bourse*, hace referencia de diferentes autores, quienes indican que como el deber primordial de una junta es monitorear a cada uno de los gerentes y evadir el comportamiento egoísta entre ellos las juntas deben ser independientes de la influencia gerencial,

todo ello puede ser posible siempre y cuando las juntas sean establecidas principalmente por directores externos. Asimismo, se toma en cuenta que los directores externos que no son miembros del equipo administrativo de la organización ofrecen un monitoreo más independiente e interesado por los accionistas, estos no forman parte de los problemas de intereses potenciales que pueden perjudicar los juicios de los directores internos, adicionalmente los directores externos brindan otros beneficios que pueden mejorar el rendimiento. Finalmente, prevalece la creencia de que los directores internos carecen de objetividad. Por otro lado, se cree que los directores externos son monitores más efectivos de la gestión de la empresa que los directores internos (Fama y Jensen 1983; Johnson, Daily y Ellstrand 1996; Davis, Schoorman y Donaldson 1997; Daily y Johnson 1997; Muth y Donaldson 1998; Rhoades y Rechner 2001; Elloumi y Gueyie 2001; Nicholson y Kiel 2007).

De acuerdo con Lu, Xu y Liu (2009), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), encuentran que la proporción de directores externos tiene un impacto positivo tanto en la propensión a la exportación como en el rendimiento de la exportación, pero esta relación es moderada por el nivel de desarrollo institucional de la ubicación de la empresa en el hogar. De acuerdo con Filatotchev, Lien y Piesse (2005) y Lu, Xu y Liu (2009), afirman que los directores externos tienen un efecto positivo en la propensión de las empresas a convertirse en exportadores, y conduce a una mayor intensidad de las exportaciones (p. 1381).

Factor asociado a los estándares de calidad

Los estándares de calidad ayudan a resolver irregularidades de información entre socios comerciales, también reducir costos, incentivar el comercio y mejorar las exportaciones todo lleva a tener una mejor reputación de la empresa (Hudson y Jones 2003; Jaffee y Masakure 2005; Kotorri y Krasniqi 2018). Además, los estudios de Gemünden 2012; Dhanaraj y Beamish (2003), citado por Botello

(2014) mencionó que, al implementar políticas de mejora de control de calidad en las empresas, permite obtener productos uniformes y esto logra tener un mejor impacto positivo en las exportaciones (p. 56).

Según Christmann y Taylor (2006), citado por Kotorri y Krasniqi (2018) mencionan que los clientes de mercados extranjeros imponen que las empresas tengan estándares internacionales y esto hace que eleven la calidad del producto y esto da como resultado que mejoren el desempeño de las exportaciones (p. 38). Además, Uzumeri (1997), citado por Sun y Ouyang (2014) indicaron que para que se dé el incremento de las exportaciones que están destinados hacia los países desarrollados las empresas están optando por estándares internacionales permitiendo disminuir la incertidumbre de los clientes externos. Asimismo, beneficia a la empresa, ya que produce productos de calidad y hay un incremento exponencial en las ventas hacia los mercados internacionales (p. 1753). En el estudio de Chen, Wilson y Ostuki (2008), citado por Sun y Ouyang, (2014) encontraron que los estándares de calidad aumentan significativamente las exportaciones, esto se pudo verificar utilizando los datos de la Encuesta de Obstáculos Técnicos al Comercio del Banco Mundial (2004) (p. 1754).

Drenkovska y Redek (2015) indica “No hay muchos estudios existentes sobre el impacto de las normas internacionales en el desempeño a nivel de empresa, especialmente en los países en desarrollo” (p. 1763). Asimismo, las certificaciones de estándares de calidad internacionales tienen un efecto positivo, hace que las empresas tengan una mayor oportunidad de crecimiento. Además, la productividad tiene la disponibilidad de aprovechar correctamente este crecimiento (Melitz 2003; Sun y Ouyang 2014). Por otro lado, los hallazgos de McDougall, Oviatt y Shrader (2003), citado por Song, Turson, Ganguly y Yu (2017) indican que la certificación del producto no tiene un efecto significativamente en las ventas dentro del mismo país, esto se debió a que el mercado interno tenga menos

incertidumbre y riesgo, ya que las personas consideran que tienen un patrón homogéneo y solo buscan satisfacer sus necesidades de manera inmediata. Sin embargo, las empresas que realizan operaciones en el mercado mundial enfrentan mayores adversidades para el comercio de sus productos, lo que demuestra que se requiere un mayor esfuerzo en la operación de comercializar sus productos, esto se debe a que al no contar con certificación tienden a dudar de la calidad y prestigio de los productos (p. 1554).

Factor asociado a la innovación

Una fuente de ventaja competitiva en los mercados extranjeros es la innovación esto es determinante para el crecimiento de la exportación, también permite tener un mejor acceso a los mercados internacionales (Cassiman y Golovko 2011; D'Angelo 2012; Wynarczyk 2013; Love y Roper 2015; Azari, Madsen y Moen 2017). Asimismo, el nivel de competencia en los mercados internacionales es más superior y más extendido que los mercados locales, por ello, las empresas que tienen una alta productividad tienen una mayor posibilidad de exportar. De la misma manera, contar con altos niveles de innovación permiten que las empresas tengan una mayor penetración en los mercados de exportación mediante el aumento de la productividad (Monreal, Aragón y Sánchez 2012; Azari, Madsen y Moen 2017). Del mismo modo, el país que tiene la capacidad de innovar y brindar productos diferenciados a los mercados internacionales tiene una ventaja competitiva importante con respecto a los demás países. Esto se debe que las empresas invierten mayor cantidad en actividades que desarrollen innovación, permitiendo que las empresas mejoren la calidad de los productos y alzarse en la escala de calidad. Por ello, los avances tecnológicos permiten tener un mayor avance de innovación de procesos o productos. Asimismo, la innovación de productos afecta directamente a las exportaciones a través de la oferta de exportación (Bierut y Kuziemska 2017, p. 523).

Drenkovska y Redek (2015) indicaron: "La innovación es el requisito mínimo necesario para que las empresas y los países sean competitivos a nivel mundial, y el conocimiento es la entrada clave" (p. 25). De la misma manera, Simmonds y Smith (1968), citado por Azari, Madsen y Moen (2017) mencionan que la participación de las empresas en los mercados internacionales permite a las empresas innovar, ya que esto involucra implementar nuevos procesos de producción (p. 735). Según Sousa, Martínez, y Coelho (2008), citado por Azar y Drogendijk (2015) indicaron: "La innovación se ha presentado como un determinante crucial del rendimiento de las exportaciones de una empresa" (p. 177). Además, la innovación está relacionada fuertemente con las actividades del mercado exterior mediante los recursos intangibles (D'Angelo, Majocchi, Zucchella, y Buck 2013; Azari, Madsen y Moen 2017). Igualmente, Salas y Zeng (2017) mencionan que las inversiones en la innovación es un impulso que permite el aumento de las actividades de exportación, ya que permiten tener un mejor crecimiento, competitividad y productividad de la empresa (p. 398). Según Johanson y Evahlne (1990), citado por Botello (2014) indicaron que la innovación y el rendimiento de las exportaciones están claramente relacionados. Asimismo, esto permite tener una mayor ventaja competitiva y la internacionalidad de empresa con respecto a las demás empresas, también permite ser una condición para el crecimiento económico del país (p. 49).

Las investigaciones de Barney (1987) y Shane, (2003) citadas por Azari, Madsen y Moen (2017) indicaron que ciertas compañías se procuran por lograr un excelente perfil de innovación y otras empresas no le dan tanta importancia. Además, contar con un considerable enfoque innovador permite mejorar la capacidad de la empresa permitiendo identificar y crear oportunidades (p. 736). Las competitividades por productos innovadores son altamente demandados en el mercado internacional pero así mismo la empresa debe de tener la capacidad de cantidad, tiempo requerido, precio y calidad. Por otro lado, la disponibilidad de la infraestructura como

instalaciones, vías de transportes y telecomunicaciones pueden limitar la participación de la empresa en los mercados de comercio (Muratoğlu y Muratoğlu 2016, p. 112).

Factores asociados a la investigación y desarrollo

La capacidad tecnológica es uno de los factores fundamentales que motiva la competitividad internacional de una economía. La investigación y desarrollo interna permite que la empresa sea competitiva respecto a los costos y esto hace que mejore el rendimiento de exportación. Por ello, el gasto en investigación y desarrollo tiene un impacto significativo positivo respecto a la intensidad de las exportaciones (Ghosh y Roy 2018, p. 34). Además, las empresas que exportan a países emergentes tienen más posibilidades de contar con unidades de I + D y desarrollo de diseño de productos. Lo cual, exigen liderazgo en investigación y diseño de productos. Por otro lado, empresas que exportan a países desarrollados tienen más proclividades en desarrollar proceso de producción para cumplir con los estándares de calidad del mercado (Sousa, Martínez y Coelho 2008; Azar y Drogendijk 2015).

Factores asociados al entorno macroeconómico

Investigaciones que han analizado la relación entre el tipo de cambio real efectivo y el rendimiento de las exportaciones han encontrado resultados mixtos. La adquisición de producto de exportación es muy sensible al flujo del tipo de cambio real en los mercados comerciales. Se percató que la sobrevaluación del tipo de cambio genera depreciación de la moneda que influye negativamente en el desempeño de las exportaciones. Por otro lado, la depreciación es beneficiosa cuando ocurre una depreciación de la moneda hace que las exportaciones sean más baratas en el mercado internacional, lo que significa un aumento de la demanda de exportación. Es decir, la depreciación baja los precios de exportación en moneda extranjera, por lo contrario, si las exportaciones importan bienes intensivos,

elevará los precios de los recursos importados en moneda extranjera. Por ello, el tipo de cambio tiene un impacto variado tanto positivo como negativo en el desempeño de las exportaciones (Malhotra y Kumari 2016, p. 101). El tipo de cambio real efectivo es denominado como una medida de la competitividad internacional. Asimismo, cuando tiene un menor valor de su índice la moneda local tiene una mayor, será la competitividad con respecto a las monedas extranjeras. Varios estudios indicaron que el tipo de cambio tiene una influencia significativa negativa con respecto a las exportaciones (Jayachandran 2013; Gururaj, Satishkumar, Aravinda 2016).

En los estudios de Kumar (1998) y Fugazza (2004), citado por Epaphra (2016) indica que el PBI tiene un efecto significativamente positivo y estadísticamente significativo en el desempeño de las exportaciones también se menciona con una elasticidad es menor a 1 (p. 472). Tener un PBI de gran tamaño influye positivamente en las decisiones de inversión en el país. Por otro lado, los estudios de Sharma y Dhakal (1994) estaban comprobando una existía de relación causal entre las exportaciones y el crecimiento de la producción de 30 países emergentes en los periodos de 1960 a 1988. Los estudios dieron como resultado que si existía una relación causal entre las exportaciones y el crecimiento de la producción en cinco países del total de la muestra. Asimismo, indicaron que el crecimiento de las exportaciones provoca un crecimiento de la producción solo en 6 países. Además, el crecimiento de la producción provoca el crecimiento de las exportaciones solo en 8 países y no sé comprobó la relación causal entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento de la producción de los 11 países faltantes (Epaphra 2016, p. 473).

Cuando ocurre un aumento de la inflación doméstica esto provoca el alza de los precios de bienes exportados y una reducción en las exportaciones en medida que los compradores extranjeros sustituyan los productos por otros con un menor precio dentro del país o importadoras de otros países. Estudios empíricos indican que una

alta tasa de inflación y una abundancia de recursos naturales están asociadas a una disminución de las exportaciones y un lento crecimiento (Gururaj, Satishkumar, Aravinda 2016). Un aumento de la inflación dentro de una economía en desarrollo dificulta su crecimiento y disminuye las exportaciones. Un incremento de la inflación doméstica conlleva al alza de los precios de los productos básicos exportados y una reducción de las exportaciones en el mercado internacional. Por lo tanto, los clientes extranjeros buscan otras alternativas más económicas de productos producidos. Por otro lado, la inflación provoca que haya un aumento de las importaciones de diferentes empresas extranjeras, ya que el costo del producto sea más barato en comparación a los productos que se encuentran en el mercado nacional y esto ocasiona que se eleven el consumo de productos importados. Asimismo, la inflación no controlada conlleva a una mayor tasa de inestabilidad en el tipo de cambio esto tiene un impacto negativo en el comercio (Epaphra 2016, p. 475). Asimismo, la inflación no controlada conlleva a una mayor tasa de inestabilidad en el tipo de cambio esto tiene un impacto negativo en el comercio (Epaphra 2016, p. 475).

Formulación del problema

Sobre la base de realidad problemática presentada se planteó los siguientes problemas de investigación:

Problema general

¿De qué manera los factores tales como características de la empresa, estándares de calidad, innovación, investigación y desarrollo y entorno macroeconómico influyen en el rendimiento de las exportaciones en mercados emergentes de América Latina?

Problemas específicos

Los problemas específicos de la investigación fueron los siguientes:

- ¿Cuál es la relación entre el número de directores con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre el porcentaje de directores independientes con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre la dualidad del CEO con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre la diferencia porcentual de activos totales con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre la diferencia porcentual de empleados a tiempo completo con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre la antigüedad de la empresa con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre la experiencia de exportación con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre la cantidad de certificaciones del exportador con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre la cantidad de patentes registradas con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre el gasto en I + D de la empresa con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?

- ¿Cuál es la relación entre la diferencia porcentual del tipo de cambio con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?
- ¿Cuál es la relación entre la diferencia porcentual del PBI del país con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?

Justificación del estudio

Justificación teórica

La razón por la cual se está llevando a cabo esta investigación es con la finalidad de facilitar el conocimiento existente sobre los factores que explican el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras. Según Cavusgil y Zou (1994), citado por Navarro, Peris y Barrera (2015) indicaron que:

La globalización de los mercados y la interrelación de las economías han acelerado significativamente los procesos de internacionalización en todo el mundo. En este contexto, la exportación es un canal tradicional para ingresar a los mercados extranjeros y es una opción estratégica fundamental para asegurar la supervivencia y el crecimiento de las empresas que han optado por iniciar la internacionalización (p. 365).

De lo que se ha mencionado anteriormente, según los autores, la industria manufacturera continuará en vigor y tendrá un mayor desarrollo en los países de América Latina, por lo que se pretende que sea parte de futuras investigaciones y que este trabajo sirva como recomendación de los proyectos que puedan surgir para las siguientes investigaciones.

Justificación metodológica

Según Bernal (2010), indica que en “la investigación científica, la justificación metodológica del estudio se da cuando el proyecto que se va a realizar propone un nuevo método o una nueva estrategia para

generar conocimiento válido y confiable” (p. 107). Mediante la presente tesis se pretende realizar un análisis profundo de los factores que influyen en el rendimiento de las exportaciones, para ello se realizará un modelo en donde se obtendrá información recopilada de base de datos que serán analizados mediante cálculos estadísticos.

Justificación económica

Mediante la investigación se quiere hacer hincapié que las exportaciones influyen de manera significativa el rendimiento, así como lo indicaron Majlesara, Afshari, Ghadimi, Mohammadi y Asadi (2014), que las habilidades de exportación tienen una influencia significativa en el rendimiento de las exportaciones de las empresas productoras y exportadoras, así mismo la exportación de productos industriales es una fuente confiable para garantizar el crecimiento de la producción nacional y el aumento de los ingresos (p. 80).

Hipótesis

Hipótesis general

HG: Los factores de las características de la empresa, estándares de calidad, innovación, investigación y desarrollo y entorno macroeconómico están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

Hipótesis específicas

HE1: El número de directores están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El número de directores según Daily y Dalton (1993), citados por Ilhan y Kalaycioglu (2015), está conformado por aquellos directores internos y externos y CEO. Así mismo, Selekler-Goksen y Karatas, 2008; Kaymak y Bektas, 2008; Kula, 2005, citados por Ilhan y

Kalaycioglu (2015), sostuvieron que la relación entre el tamaño de la junta y el desempeño de las exportaciones indican que tienen un impacto positivo, ya que el tamaño de la junta es un predictor fuerte del rendimiento de exportador, por otro lado en el estudio de Gbrielsson (2007), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), indicó que existe una asociación positiva y significativa entre las actividades de exportación y un mayor número de miembros de la junta, es decir que cuanto mayor sea el número de miembros de la junta se obtendrá un impacto positivo en las exportaciones (p. 1395). Cabe indicar que el significado de director interno, según Anderson y Reeb (2004, p. 216), citados por Ilhan y Kalaycioglu (2015, p. 380), se refiere a aquellos empleados de una compañía, quienes están jubilados, los familiares de los empleados y los ejecutivos. Otros miembros, excepto aquellos que están denominados como "director externo" o "no ejecutivo" no son empleados actuales o anteriores de la organización, estos miembros también se dividen en dos, como miembros "dependientes (o afiliados)" e "independientes (o no afiliados)" (Usdiken y Yıldırım-Oktem 2008, p. 47; Zattoni y Cuomo 2010, p. 64).

HE2: El porcentaje de directores independientes están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

Los directores independientes son aquellas personas que no tienen ningún tipo de vínculo dentro de una empresa, excepto en la membresía de la junta, según Rhoades y Rechner (2001), citados por Ilhan y Kalaycioglu (2015), sostuvieron que existe una relación positiva entre el desempeño de la empresa y la proporción de directores externos en el consejo (p. 1380). Asimismo, es una pieza clave contar con una mayoría de miembros independientes dentro de la junta efectiva, finalmente Lu, Xu y Liu (2009), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), encuentran que la proporción de directores externos tiene un impacto positivo tanto en la propensión a la exportación como en el rendimiento de la exportación. De acuerdo con Lu, Xu y Liu (2009), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), encuentran

que la proporción de directores externos tiene un impacto positivo tanto en la propensión a la exportación como en el rendimiento de la exportación, pero esta relación es moderada por el nivel de desarrollo institucional de la ubicación de la empresa en el hogar. De acuerdo con Filatotchev, Strange, Lien y Piesse (2008) y Lu, Xu y Liu (2009), afirman que los directores externos tienen un efecto positivo en la propensión de las empresas a convertirse en exportadores, y conduce a una mayor intensidad de las exportaciones (p. 1381).

HE3: La dualidad del CEO está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

Según Dalton y Dalton (2012, p. 407), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), indicaron que la dualidad del CEO es el nombre que recibe aquel miembro que desempeña el papel de presidente de la junta directiva y cargo de CEO, ambas asumidas por la misma persona (p. 1383). Por ello, CEO según (Kaymak y Bektas 2008), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), la dualidad de CEO origina un mejor punto de vista en los objetivos llevando así a una mejor toma de decisiones obteniendo un mejor rendimiento corporativo (p.1384). Cabe resaltar, que la dualidad del CEO según (Kaymak y Bektas 2008), citado por Ilhan y Kalaycioglu (2015), genera una mejor perspectiva en los objetivos y las operaciones, todo ello conlleva a que las decisiones que se tomen se realicen mucho más rápido teniendo un mejor rendimiento corporativo (p. 1384).

HE4: La diferencia porcentual de activos totales está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

Los activos totales de la empresa generalmente son utilizados como indicadores de tamaño de una empresa esto se evidencia en diversas investigaciones (Kim 2016, p. 386). Además, en el estudio de Desheng y Chien-Ta (2007), muestra que el tamaño de las empresas

es medido por activos totales, por ende, tiene una significativa relación con la eficiencia (Desheng y Chien-Ta 2007, p. 722). Por otro lado, en el estudio de Demirbas, Patnaik y Shah (2013), indicaron que los activos totales estaban jerarquizados donde las empresas más grandes se encuentran en DXI que significa la empresa atiende a clientes extranjero mediante la exportación y la producción en su país, asimismo las empresas más pequeñas se encuentran en dx que significa que estas empresas que produce a nivel nacional tanto para el país de origen como para los clientes extranjeros a través de la exportación. Por ultimo las empresas más pequeñas en D significa solo atiende la demanda doméstica de su país (p. 250).

HE5: La diferencia porcentual de empleados a tiempo completo está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

Para las empresas más grandes le es más fácil seleccionar a su personal, por ende, escogen colaboradores competentes (Kaynak y Kothari 1984; Adu-Gyamfi y Korneliusen 2013, p. 358). Por otro lado, Bernard y Jensen (2004), citado por Fasih y Ghazalian (2014) indicaron que las empresas manufactureras de Estados Unidos presentan altos índices de trabajadores no productivos a tiempo completo. Por otro lado, las empresas que tienen una mayor calidad de mano de obra esperan que los trabajadores produzcan una mayor producción con respecto al valor y peso. Por ello, las empresas estarían más dispuestas a ingresar a los mercados internacionales para desarrollar actividades de exportación (p. 673). Además, Fasih y Ghazalian (2014) agregó que los países en desarrollo abundan la mano de no calificada esto ocasiona una desventaja comparativa en la industria manufacturera (p. 690).

HE6: La antigüedad de la empresa está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

Según Oviatt y McDougall (1994), citado por Tinashe y Dean, (2014) indicaron que la antigüedad de una empresa representa el tiempo invertido en el mercado interno (p. 382). La antigüedad de la empresa se refleja en el número de años desde su constitución, esto está relacionada con la experiencia gerencial, empresarial y conocimientos esto es mediante una interacción con un entorno competitivo que permite mejorar la productividad, asimismo el rendimiento. Además, una empresa que tiene una larga trayectoria en el mercado percibe menos incertidumbre y esto permite tener un mejor desempeño de las exportaciones (Kotorri y Krasniqi 2018, p. 37). Además, Krasniqi (2012), citado por Kotorri y Krasniqi (2018) indico que la capacidad de las empresas para poder adquirir nuevos conocimientos disminuye cuando la empresa tiene una larga trayectoria en el mercado (p. 38).

HE7: La experiencia de exportación está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

La experiencia de la exportación es un factor muy importante en tomar en cuenta, esto permite tener una contribución fundamental para las empresas, ya que permite asimilar los nuevos conocimientos con respecto de cómo funciona los mercados internacionales (Fletcher y Simon 2012; Tsinopoulos, Lages y Sousa 2014; Evangelista y Mac 2016, p. 860). Además, las empresas que buscan nuevos mercados, tienen que realizar actividades de aprendizaje, esto hace que la empresa se vuelva más eficiente y eficaz con respecto a cómo tratar con los clientes extranjeros (Johanson y Vahlne 1977; Zollo y Winter 2002; Brennan y Garvey 2009; Evangelista y Mac 2016, p. 860). Además, cuando se tiene una mayor experiencia de exportación mayor será la oportunidad de acumular conocimientos y realizar rutinas. Por otro lado, contar un mayor número de mercados extranjeros, permite tener una mayor variedad de contextos en lo se puede desarrollar la experiencia de una empresa (Erramilli 1991; Evangelista y Mac 2016, p. 860).

HE8: La cantidad de certificaciones del exportador están relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

Los compradores internacionales tienen un mayor interés por los exportadores menos experimentados, ya que esto permite que se adapten a los mercados internacionales esto se logra mediante el compartimiento de información y conocimientos para que las empresas puedan cumplir con los estándares de calidad, certificaciones y los requisitos que piden los clientes extranjeros (Schmitz y Knorringa 2000; Ogasavara, Boehe y Cruz 2016, p. 873). Asimismo, el sistema de certificación reduce los costos de búsqueda de materiales y servicios (Mazzocco 1996; Song, Turson, Ganguly y Yu 2017, p. 1546). Por otro lado, las certificaciones ISO 9001 se han aplicado más en el sector manufacturero (Alonso-Almeida, Marimon, Bernardo 2013; Kakouris y Sfakianaki 2018, p. 2249). Además, uno de los motivos para contar con certificaciones es para generar marketing y así poder aumentar la participación en el mercado y a la vez dar como respuesta a las presiones de los clientes extranjeros y del mercado (Kakouris y Sfakianaki 2018, p. 2250).

HE9: La cantidad de patentes están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

La competencia en los mercados internacionales trabaja constantemente en mejorar la calidad del producto y tener una mayor gama de nuevos productos para el mercado esto permite ser más proactivo y receptivo por parte de los clientes extranjeros (Chandra y Sastry 1998; Narkhede 2017, p. 65). La innovación de nuevas variedades de productos afecta positivamente en la entrada a nuevos mercados internacionales mediante la exportación, por ende, esto contribuye al aumento de las ventas de exportación (Cassiman y Golovko 2011; Cirera, Marin y Markwald 2015; Ogasavara, Boehe y Cruz 2016, p. 872). Además, los recursos de innovación miden la

relación entre la experiencia de exportación y el desempeño de la exportación, esto se logra mediante la comercialización de nuevos productos, es decir, por las patentes que generan las empresas para los mercados internacionales (Ogasavara, Boehe y Cruz 2016, p. 871).

HE10: El gasto de I+D están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

Realizar actividades comerciales con mercados internacionales beneficia a las actividades de I + D, esto mediante el aprendizaje de mecanismo de la exportación (Salomon y Jin 2010; Ruey-Jer, Deng, Kim, Yuan 2016, p. 491). De la misma manera, la personalización de los mercados internacionales a través de actividades de I+D es importante para las empresas exportadoras, ya que se centra en la preferencias y gusto del cliente extranjero (Ito y Tanaka 2016, p. 578). Las empresas que dedican actividades de I+D aumenta la capacidad de absorción, por ende, esto involucraría el aumento de la eficacia de la adopción de recursos externos para la innovación (Ito y Tanaka 2016, p. 579).

HE11: La diferencia porcentual del tipo de cambio está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El sistema de tipo de cambio de libre flotación consiste que hay una comparación de monedas tanto nacional como extranjera, el valor que puede adquirir una moneda con respecta a la otra se realiza mediante un mecanismo de mercado. Este sistema puede ofrecer que la moneda nacional o extranjera experimente una apreciación o depreciación con respecta de una de la otra (Yolanda 2017, p. 761). Además, las empresas exportadoras constantemente están con la incertidumbre de los costos e ingresos debido al riesgo del tipo de cambio y esto podría ocasionar una reducción en las transacciones

internacionales (Bahmani-Oskooee, Harvey y Hegerty 2014; Wong y Lee 2016, p. 146). Además, la volatilidad del tipo de cambio en la exportación no es iguales en todas las industrias, asimismo esto ocurre en todos los países (Wong y Lee 2016, p.147). Los países en desarrollo constantemente pasan por una alta volatilidad de los tipos de cambio esto puede ser ocasionada por diversas causas como la inestabilidad política, políticas económicas ineficaces, crisis energética y economía dependiente de las importaciones. Por otro lado, los países desarrollados no ocurren esta inestabilidad del tipo de cambio (Grier y Smallwood 2007; Rashid y Waqar 2017, p. 611).

HE12: La diferencia porcentual del PBI del país está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El producto bruto interno (PBI) representa el tamaño del mercado de un país (Fakih y Ghazalian 2014, p. 675). Además, el crecimiento del PBI se toma como un indicador que representa como el potencial futuro y sostenibilidad del nivel producción de un país. El crecimiento está relacionado con las exportaciones, ya que mide la sostenibilidad de los niveles de producción de un país (Epaphra 2016, p. 472). De la misma manera, el crecimiento del PBI permitirá promover el valor comercial. Asimismo, se debe dar una mayor importancia en obtener socios comerciales con un mayor PBI y mayor crecimiento del PBI (Wang y Badman 2016, p. 573). Contar con una mayor cantidad de exportación contribuye al crecimiento del PBI, por ende, esto ofrece una apreciación del tipo de cambio real (Bierut y Kuziemska 2017, p. 523).

Objetivos

Objetivo general

Determinar las relaciones entre el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras con los factores de las características de la empresa, estándares de calidad, innovación investigación y desarrollo

y entorno macroeconómico con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

Objetivos específicos

Los objetivos específicos son los siguientes:

O1: Determinar la relación entre el número de directores con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O2: Determinar la relación entre el porcentaje de directores independientes con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O3: Determinar la relación entre la dualidad del CEO con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O4: Determinar la relación entre la diferencia porcentual de activos totales con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O5: Determinar la relación entre la diferencia porcentual de empleados a tiempo completo con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O6: Determinar la relación entre la antigüedad de la empresa con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O7: Determinar la relación entre la experiencia de exportación con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O8: Determinar la relación entre las cantidades de certificaciones del exportador con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O10: Determinar la relación entre la cantidad de patentes registradas con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O11: Determinar la relación entre el gasto de I+D con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

O12: Determinar la relación entre la diferencia porcentual del tipo de cambio con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de la investigación

Enfoque de la investigación

La presente investigación es cuantitativa, debido a que se cuentan con variables independientes las cuales tienen relación con el rendimiento de exportación, es así que se hará uso del programa estadístico SPSS para analizar los datos de las empresas según cada uno de los indicadores mostrados en la matriz de operacionalización.

Rodríguez (2010, p. 32), señala que el método cuantitativo se centra en los hechos o causas del fenómeno social, con escaso interés por los estados subjetivos del individuo. Este método utiliza el cuestionario, inventarios y análisis demográficos que producen números, los cuales pueden ser analizados estadísticamente para verificar, aprobar o rechazar las relaciones entre las variables definidas operacionalmente, además regularmente la presentación de resultados de estudios cuantitativos viene sustentada con tablas estadísticas, gráficas y un análisis numérico. El propósito de esta investigación cuantitativa fue evaluar las relaciones de las variables del rendimiento de las exportaciones en América Latina.

Tipo de estudio

El tipo de estudio de la investigación es básico, puesto que se tiene como objetivo recopilar información y datos importantes extraídos de las memorias con la finalidad de desarrollar un modelo para conocer qué factores influyen en el rendimiento de las exportaciones.

Diseño de la investigación

El diseño de investigación de la presente tesis es no experimental, aquella que se realiza sin manipular las variables, tiene la finalidad de observar alguna situación sin realizar cambios en ellas, solo analizarlos. Hernández, Fernández y Baptista (2014) indicaron que un estudio no experimental no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien

la realiza. En la investigación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos (Hernández, Fernández y Baptista 2014, p. 149).

Alcance temporal

El alcance transeccional o transversal tiene la finalidad de recopilar información en un momento dado. Según Hernández, et al. (2014) indicaron que se realiza la recolección de datos por única vez, pueden tomar varios grupos o subgrupos de personas, objetos e indicadores (p. 155).

Nivel de estudio

Es de nivel correlacional-causal, de acuerdo con Hernández et al. (2014) mencionaron que estos tipos de diseños transaccionales correlacionales-causales describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un contexto particular (p. 154).

Por ese sentido, cabe resaltar que lo que se pretende es analizar la relación entre el factor asociado a las características de la empresa, estándares de calidad, innovación y entornos macroeconómicos, con la variable dependiente “rendimiento de las exportaciones”

3.2 Variables, Operacionalización

Variables

Y= Rendimiento de las exportaciones

Idicador: Diferencia porcentual del desempeño exportador

Escala de medición: Razón

X1 = Características de la industria

Idicadores:

1. Número de directores

2. Porcentaje de directores independientes
3. Dualidad del CEO
4. Diferencia porcentual de activos totales
5. Diferencia porcentual de empleados a tiempo completo
6. Antigüedad de la empresa
7. Experiencia de exportación

Escala de medición:

1. Numérico
2. Razón
3. Numerico
4. Razón
5. Razón
6. Numérico
7. Numérico

X2 = Estándares de calidad

Idicador:

1. Certificaciones del exportador

Escala de medición:

1. Numérico

X3 = Innovación

Idicador:

1. Cantidad de patentes del exportador

Escala de medición:

2. Numérico

X4 = Investigación y desarrollo

Idicador:

1. Gasto en I+D de la empresa

Escala de medición:

2. Razón

X5 = Entorno macroeconómico

Indicadores:

1. Diferencia porcentual del tipo de cambio
2. Diferencia porcentual del PBI del país

Escala de medición:

1. Razón
2. Razón

Se elaboró la matriz de operacionalización de las variables para un mejor análisis de las variables, que incluye las variables dependientes e independiente, además incluye sus respectivas dimensiones, indicadores y escalas (Anexo 1).

3.3 Población, muestra

Población

De acuerdo con los autores Martiel y Diez (1997, p. 95), indicaron que la población se designa con este término a cualquier conjunto de elementos que tienen unas características comunes. Cada uno de los elementos que integran tal conjunto recibe el nombre de individuo. Por ello, la población de este proyecto de investigación está constituida por el número total de empresas manufactureras de los países emergentes de América Latina (Fondo Monetario Internacional 2019, p.5), que están incluidas en las bolsas de valores de su respectivo país, es decir, Bolsa de Valores de São Paulo, Comisión de Valores Mobiliarios de Brasil, Bolsa de Santiago, Comisión para el Mercado Financiero, Bolsa de Valores de Colombia, Superintendencia Financiera de Colombia, Bolsa Mexicana de Valores, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Bolsa de Valores de Lima, Superintendencia de Mercado de Valores. La cantidad de empresas manufactureras que hay en los países de Brasil, Chile, Colombia, México y Perú dio un total de 178 empresas manufactureras.

A continuación, se muestra la representación gráfica de la población del presente estudio.

Figura 1. Porcentaje de empresas manufactureras en mercados emergentes de América Latina

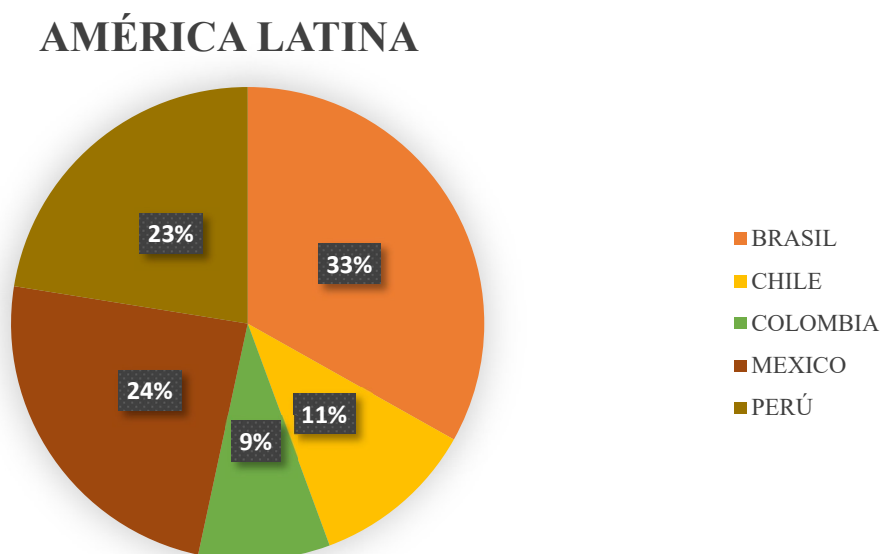


Tabla 1 *Total de empresas manufactureras en mercados emergentes América Latina*

América Latina	
Brasil	59
Chile	20
Colombia	16
México	43
Perú	40
<hr/>	
Total	178

Análisis:

Para la población de la investigación se consideró los países emergentes de América Latina; tales como, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, como lo muestra la gráfica el país que cuenta con mayor porcentaje de empresas es Brasil con el 33% de empresas brasileñas de industria manufacturera, el 24% pertenece a empresas mexicanas, el 23% a empresas peruanas, el 11% pertenece a empresas chilenas y finalmente el 9% de la población pertenece a empresas colombianas. Asimismo, en el cuadro inferior se observa la cantidad de empresas manufactureras por cada país dando un total de 178 empresas que forman parte de la población del presente estudio.

Población por tipo de industria

Figura 2. Población por tipo de industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina

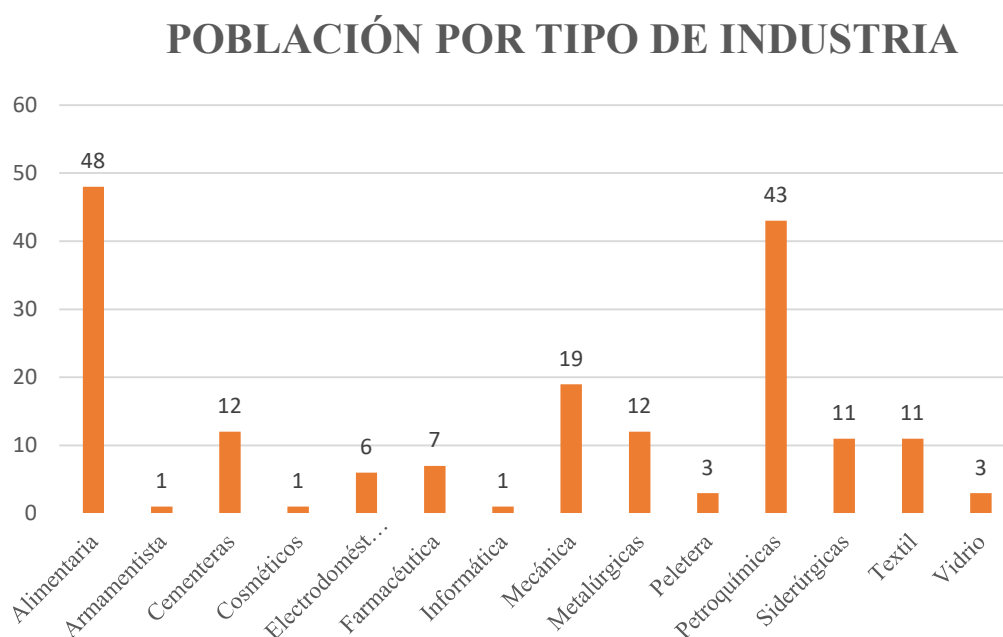


Tabla 2 Total de empresas por tipo de industrias manufactureras en mercados emergentes América Latina

Industria	Nº
Alimentaria	48
Armamentista	1
Cementeras	12
Cosméticos	1
Electrodomésticos	6
Farmacéutica	7
Informática	1
Mecánica	19

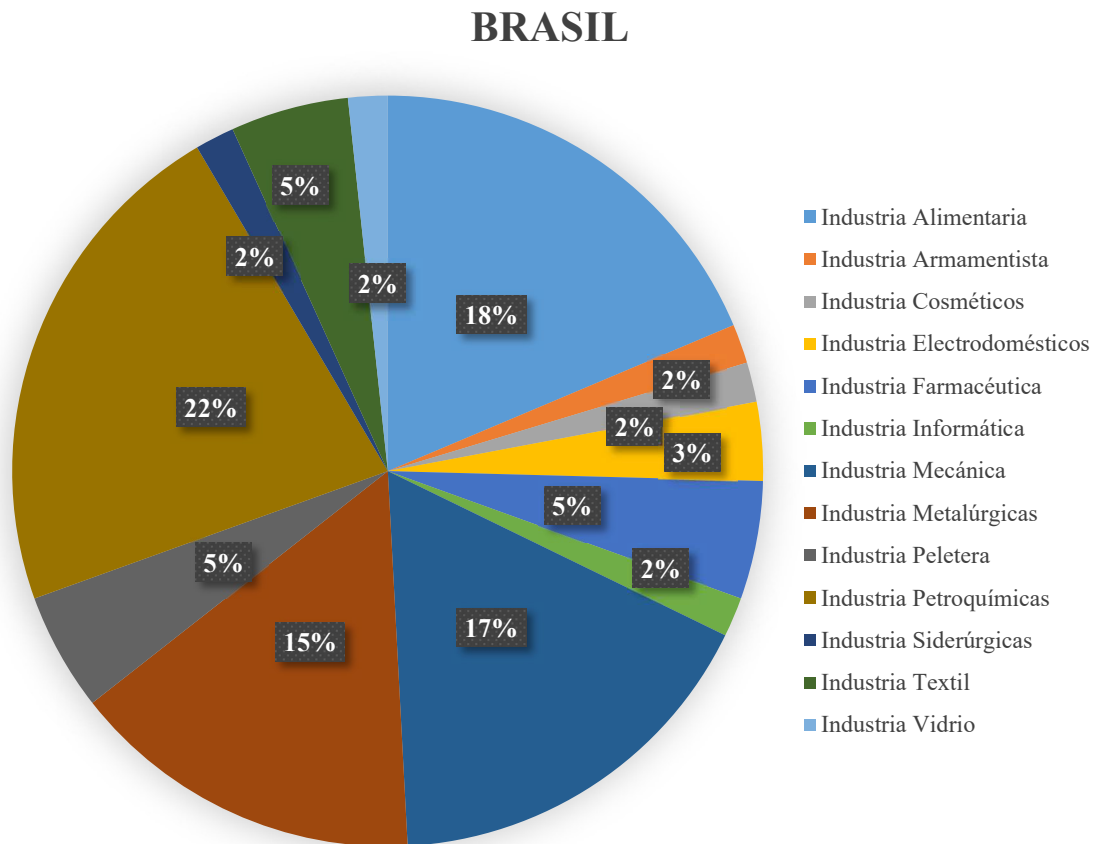
Metalúrgicas	12
Peletera	3
Petroquímicas	43
Siderúrgicas	11
Textil	11
Vidrio	3
<hr/>	
Total	178

Análisis:

Como muestra la gráfica, se ha dividido la población por tipo de industria, dentro de los cinco países considerados para la población 48 empresas forman parte de la industria alimentaria, la segunda industria con mayor cantidad de empresas es la petroquímicas, en cuanto a la industria mecánica 19 empresas forman parte de ella, en la industria cementera y metalúrgicas ambas cuentan con 12 empresas, por otro lado la industria siderúrgica y textil cuentan cada una con 11 empresas, la industria farmacéutica con 7 empresas, la industria de electrodomésticos con 6 empresas, la industria peletera y de vidrio cuentan con 3 empresas y por último la industria armamentista, cosméticos e informática cuentan con 1 empresa cada uno.

Tipo de industrias por país

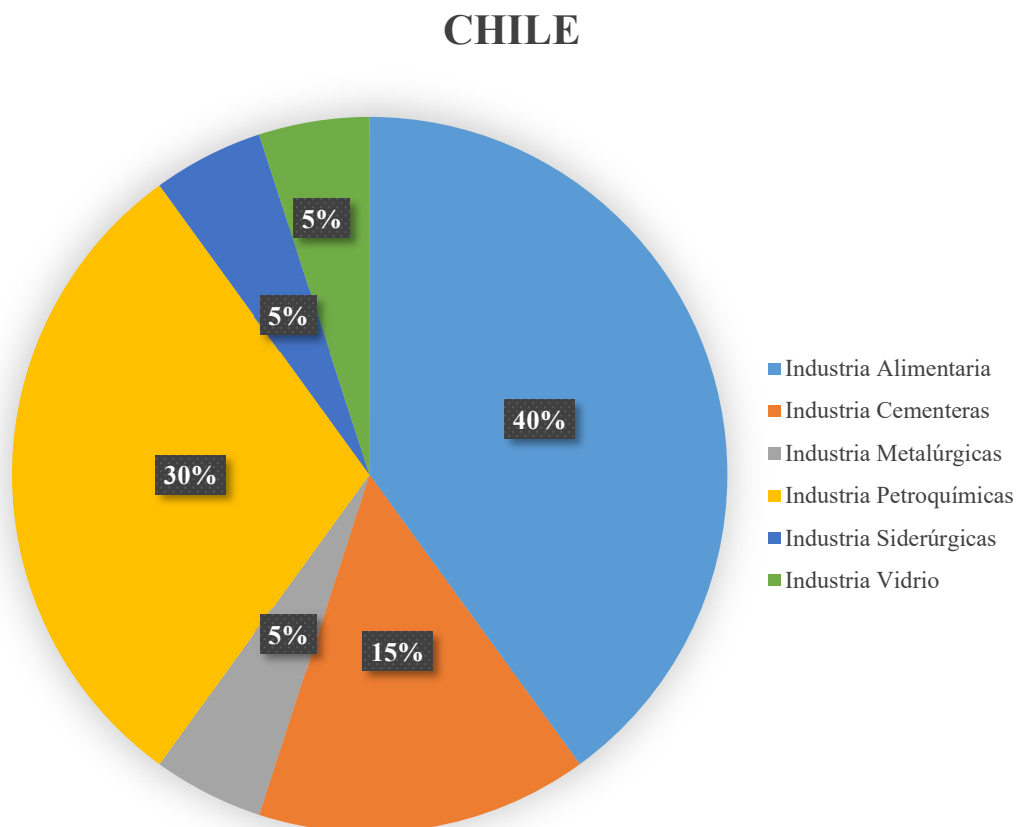
Figura 3. Porcentaje de empresas manufactureras en Brasil



Análisis:

En cuanto al país de Brasil que cuenta con un total de 59 empresas manufactureras dentro de ellas se encuentran 13 tipos de industrias, la gran mayoría de ellas son de industria petroquímicas con 13 empresas representando el 22% del total de empresas, seguidamente se tiene un 18% de empresas de industria alimentaria la cual está conformada por 11 empresas, el 17% de ellas son de industria mecánica que cuenta con 10 empresas, la industria metalúrgica cuenta con 9 empresas que representan el 15%, en cuanto a la industria textil, farmacéutica y peletera cuentan con 3 empresas cada una representando el 5%, por otro lado la industria de electrodomésticos cuenta con 3 empresas representando el 3% y finalmente la industria armamentista, cosméticos, informática, siderúrgica y vidrio representa el 1% del total de las empresas brasileñas.

Figura 4. Porcentaje de empresas manufactureras en Chile

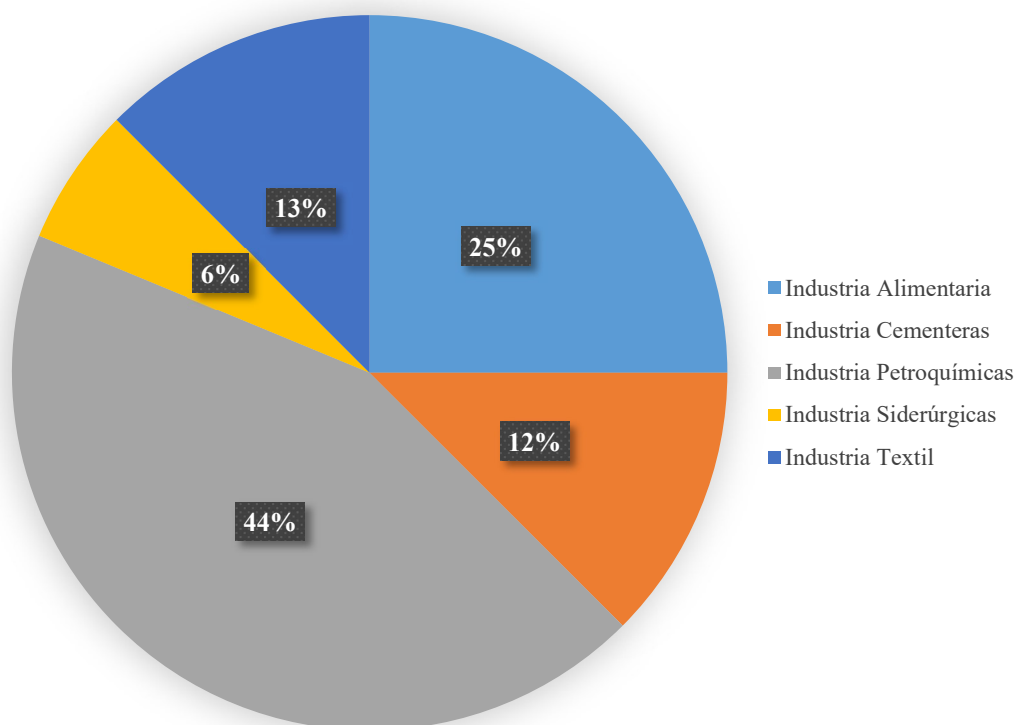


Análisis:

En cuanto al país de Chile que está conformado por un total de 20 empresas las cuales pertenecen a 6 tipos de industrias entre ellas la industria alimentaria cuenta con 8 empresas que representan el 40%, la industria petroquímica cuenta con 6 empresas que representa el 30%, asimismo la industria cementera cuenta con 3 empresas que representa el 15% y finalmente la industria metalúrgica, siderúrgica y de vidrio cuentan con 1 empresa cada una representando el 5% de las empresas.

Figura 5. Porcentaje de empresas manufactureras en Colombia

COLOMBIA

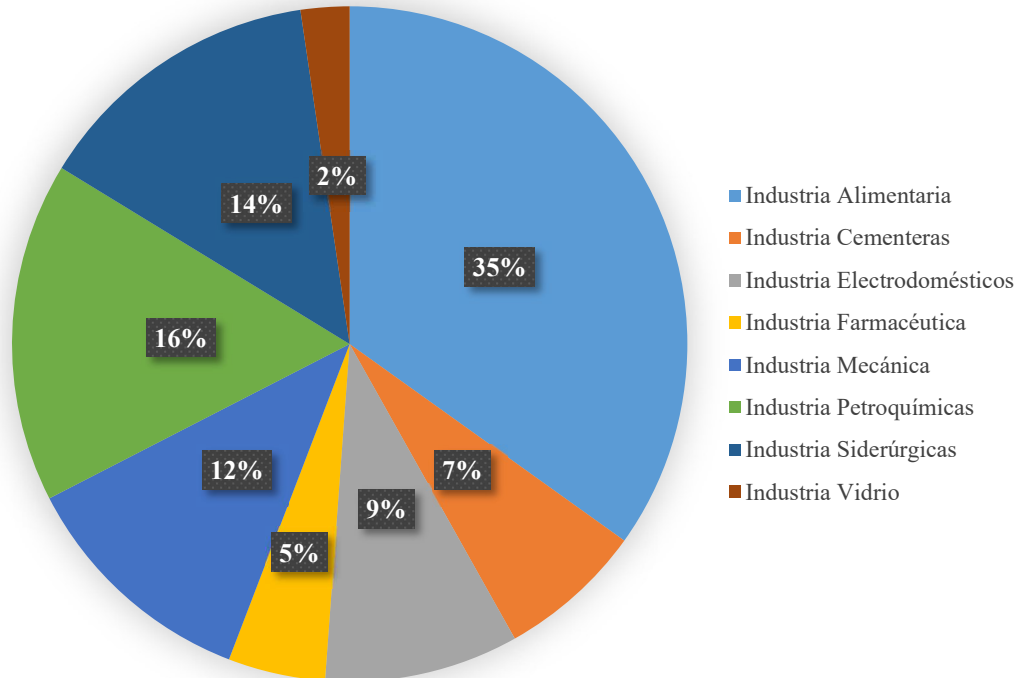


Análisis:

De acuerdo con la gráfica la mayor parte de las empresas colombianas forman parte de la industria petroquímica con un total de 15 empresas representando el 44% del total de empresas, por otro lado se tiene a la industria alimentaria con un total de 4 empresas representando el 25% de la población, en cuanto a la industria textil y cementera se tiene un total de 2 empresas cada una representando el 13% y 12% respectivamente y por último la industria siderúrgica cuenta con una empresa representando el 6% de las empresas colombianas.

Figura 6. Porcentaje de empresas manufactureras en México

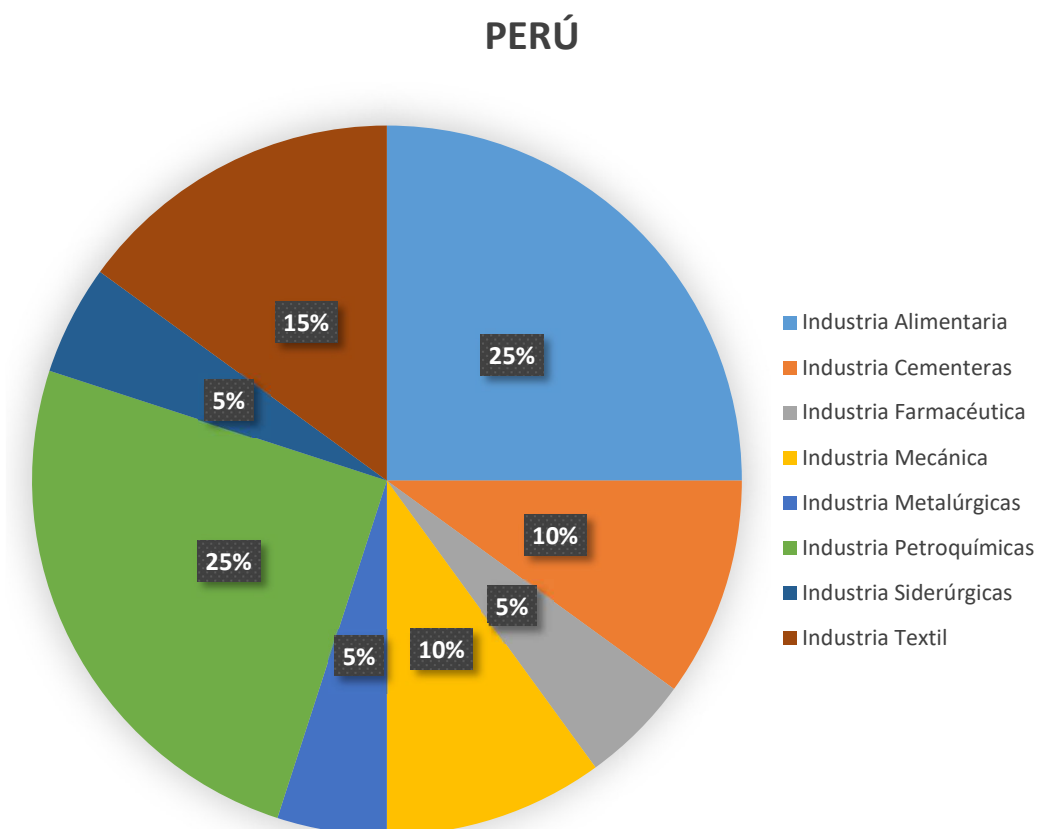
MÉXICO



Análisis:

De acuerdo con la gráfica el país de México cuenta con seis tipos de industrias la mayor parte de empresas pertenecen a la industria alimentaria con un total de 15 empresas representando el 35% del total de empresas, la industria petroquímica está conformada por un total de 7 empresas representando el 16%, por otro lado la industria siderúrgica está conformada por 6 empresas representando el 14%, el 12% de las empresas representa a la industria mecánica con un total de 5 empresas, asimismo el 9% representa a la industria de electrodomésticos con un total de 4 empresas, el 7% representa a la industria cementera con un total de 3 empresas y finalmente el 2% representa a la industria farmacéutica con un total de 2 empresas.

Figura 7. Porcentaje de empresas manufactureras en Perú



De acuerdo con la gráfica el país de Perú cuenta con ocho tipos de industrias la mayor parte de empresas pertenecen a la industria alimentaria y petroquímicas con un total de 10 empresas representando el 25% del total de empresas respectivamente, la industria textil está conformada por un total de 6 empresas representando el 15%, por otro lado la industria cementera y mecánica está conformada por 4 empresas respectivamente representando el 10%, el 5% de las empresas representa a la industria mecánica, farmacéutica y siderúrgicas con un total de 2 empresas respectivamente.

Muestra

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población (p. 173). En el presente desarrollo de la tesis de investigación se tomará mediante los criterios de inclusión y

exclusión un total de 54 empresas de los cinco países mencionados anteriormente para la muestra de estudio, ya que estas empresas de la industria manufacturera figuran en la bolsa de valores de su respectivo país y cumplen con todos los parámetros para continuar con la investigación.

A continuación, se muestra la representación gráfica de la población del presente estudio.

Figura 8. Porcentaje de empresas manufactureras utilizadas en la muestra

TOTAL DE EMPRESAS (MUESTRA)

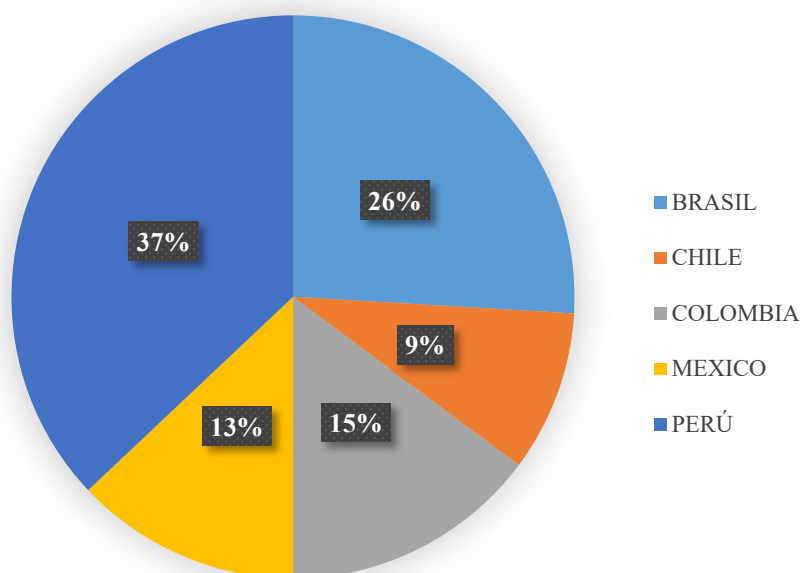


Tabla 3 *Total de empresas manufactureras utilizadas en la muestra*

Total de empresas	
Brasil	14
Chile	5
Colombia	8
México	7
Perú	20
Total	54

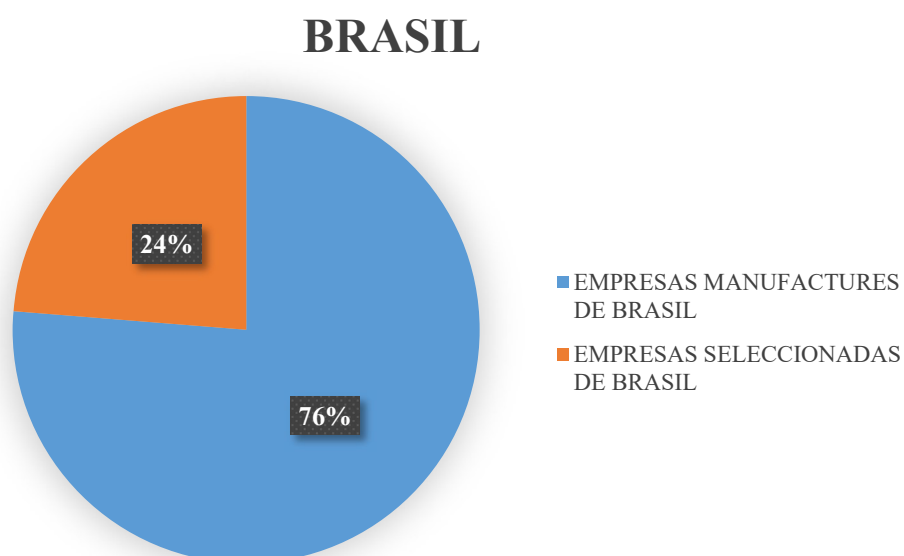
Análisis:

De acuerdo con la gráfica se hace representación de la muestra seleccionada de las empresas de los cinco países mencionados, luego de haber depurado aquellas empresas que no cumplen con los criterios de selección se obtuvo un total de 54 empresas, es así que las empresas peruanas representan la mayor parte de la muestra del estudio con un total de 20 empresas manufactureras representando el 37% de la muestra, en segundo lugar se tiene a las empresas brasileñas conformadas por un total de 14 empresas representando el 26%, en tercer lugar se tiene a las empresas colombianas con un total de 8 empresas representando el 15%, en cuarto lugar se tiene a las empresas mexicanas con 7 empresas representando el 13% y finalmente a las empresas chilenas conformada por un total de 5 empresas representando el 9% de la muestra.

BRASIL

En cuanto al país de Brasil, se tuvo un total de 59 empresas las cuales se consideró para la muestra a 14 empresas manufactureras que cumplieron con los criterios de selección representando el 24% así como lo muestra la gráfica.

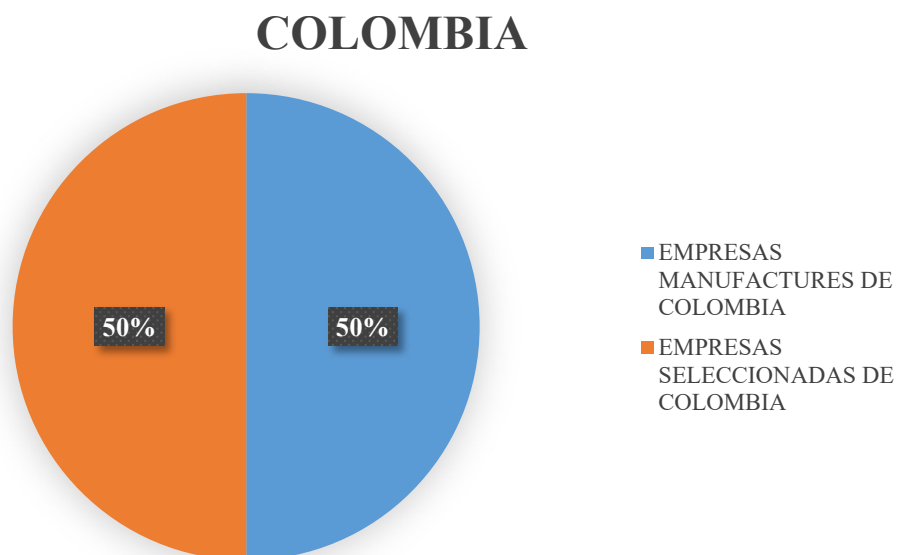
Figura 9. Porcentaje de empresas manufactureras de Brasil utilizadas para la muestra



COLOMBIA

El país de Colombia está conformado por 16 empresas manufactureras siendo 8 de esta parte de la muestra del estudio.

Figura 10. Porcentaje de empresas manufactureras en Colombia utilizadas para la muestra

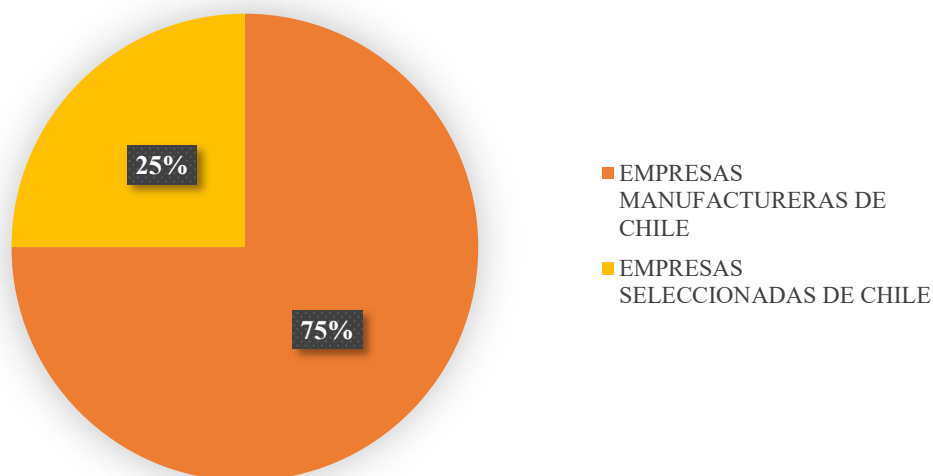


CHILE

En cuanto al país de Chile cuenta con un total de 20 empresas manufactureras y solo el 25% de estas forman parte de la muestra con un total de 5 empresas.

Figura 11. Porcentaje de empresas manufactureras en Chile utilizadas para la muestra

CHILE

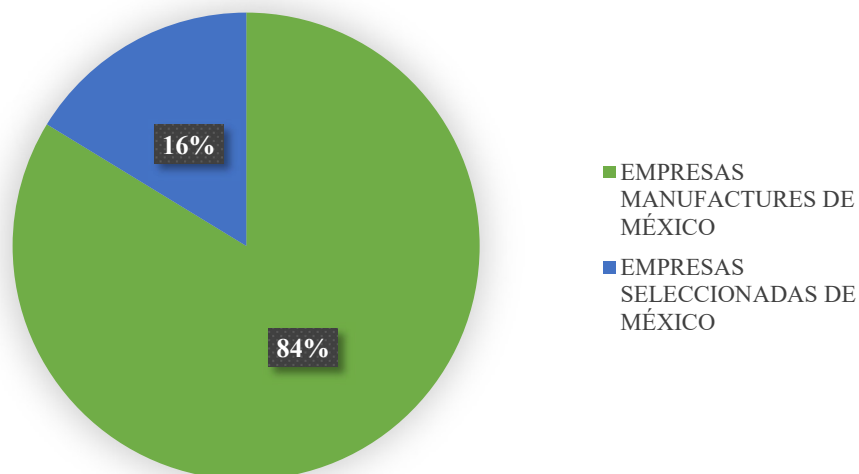


MÉXICO

El país de México tuvo un total de 43 empresas manufactureras y solo 7 fueron seleccionadas representando el 16% como lo indica la gráfica.

Figura 12. Porcentaje de empresas manufactureras en México utilizadas para la muestra

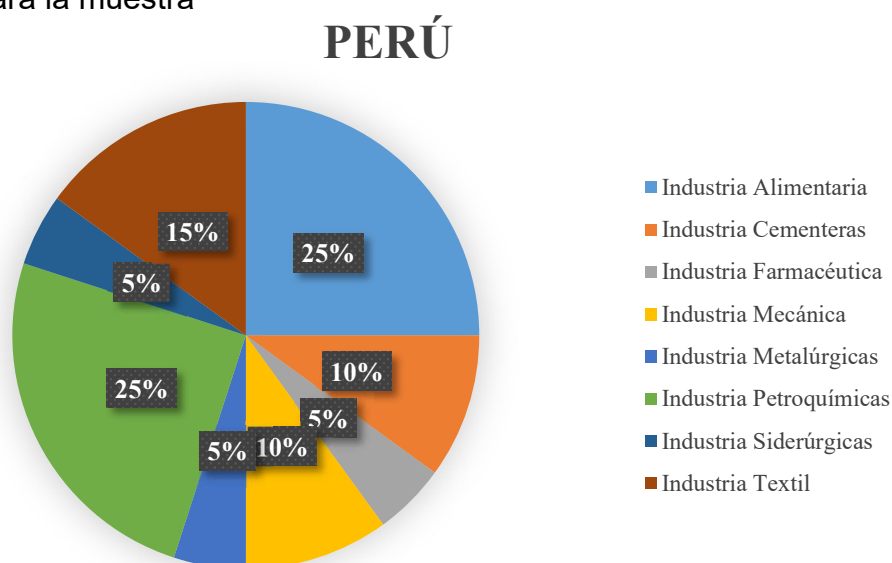
MÉXICO



PERÚ

El país de Perú cuenta con un total del 40 empresas y solo 20 empresas manufactureras se encuentran siendo parte de la muestra del estudio representando el 50% del total de empresas manufactureras peruanas.

Figura 13. Porcentaje de empresas manufactureras en Perú utilizadas para la muestra



Criterios de inclusión y exclusión

Para el desarrollo de la muestra de la presente investigación se tomó en cuenta los criterios de selección, en cuanto al criterio de inclusión según Arias, Villasis y Miranda (2016), indicaron que se refiere a aquellas determinadas características con las que debe contar el sujeto u objeto de estudio de la investigación para que así forme parte de la misma entre ellas puede ser la edad, sexo, nivel socioeconómico, etc. (p. 204). En cuanto a los criterios de inclusión para la muestra de la tesis de investigación, principalmente se consideró a las empresas pertenecientes a la bolsa de valores de su respectivo país. Asimismo, que estas sean del rubro de la industria manufacturera, que realicen exportaciones continuas durante los años 2015 a 2018 y que sean empresas emisoras pertenecientes a países emergentes. Es así que se realizó estos filtros con cada una de las empresas de la bolsa de valores de Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Por otro lado, Arias et al. (2016) indicaron que los criterios de exclusión son aquellos que están relacionados a las condiciones o características que presentan los participantes que pueden alterar o modificar los resultados, por ende, lo hace no elegibles para la investigación a desarrollar (p. 204). En cuanto a los criterios de exclusión para la muestra de la tesis de investigación se consideraron aquellas empresas, que si bien

es cierto pertenecen a la bolsa de valores de su respectivo país, también se tomara en cuenta si las empresas han adquirido, fusionado, escisión y liquidado entre los años de 2015 a 2018. Además, que las empresas manufactureras figuren no solo en las bolsas de su respectivo país sino también en las supervisoras de las bolsas de valores de su respectivo país.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la validez de contenido se interpreta como el grado en que un instrumento proporciona un dominio propio de contenido de lo que se mide (p. 201). En este estudio se usará la validez de contenido respaldada con los artículos de revistas indizadas provenientes de bases de datos académicas como EBSCO, ProQuest, Google Académico, entre otras.

De acuerdo con Hernández et al. (2014), la confiabilidad de un instrumento se refiere al grado en que la aplicación repetitiva de un mismo instrumento u objeto produce los mismos resultados (p. 200). Este concepto se aplica a cuestionarios; por lo tanto, en el presente estudio no se calculará. Sin embargo, sí se considerará el nivel de confianza del 95% en las pruebas estadísticas.

3.5 Procedimiento

Para llevar a cabo el desarrollo de la presente tesis luego de delimitar la muestra, lo primero que se realizó fue recopilar información para el marco teórico de la investigación, es decir para los trabajos previos y teorías relacionadas al tema y para ello se utilizó la base de datos de la Universidad César Vallejo, páginas como Proquest, EBSCO, Google académico, revistas indizadas, artículos científicos, etc. Luego de haber realizado la matriz de operacionalización, toda la información recopilada tiene que relacionarse con cada una de las variables, dimensiones e indicadores.

Para ello, se investigó en la bolsa de valores de cada país sobre las empresas que cumplen con los criterios de inclusión, para ello se descargó

cada uno de los reportes anuales del año 2015 y 2018 de las empresas por país, ello sirve para tener una información más profunda acerca de la empresa en específico, luego se pasó a averiguar en el banco central de reserva de cada país para conocer acerca del tipo de cambio. Finalmente, con todos los datos e información adquirida de cada uno de los países emergentes serán procesadas en el programa SPSS mediante la técnica estadística análisis multivariado.

3.6 Métodos de análisis de datos

La técnica estadística en la presente investigación para la verificación de las hipótesis, fue la regresión múltiple. De acuerdo con Hair, Black, Babin y Anderson, (2014) "El análisis de regresión múltiple es una técnica estadística que se puede utilizar para analizar la relación entre una sola variable dependiente (criterio) y varias variables independientes (predictor)" (p. 157). Además, Hair, Black, Babin y Anderson, (2014) mencionó: "El objetivo del análisis de regresión múltiple es utilizar las variables independientes cuyos valores se sabe que predicen el valor dependiente único seleccionado por el investigador" (p. 157). De modo que, Hair, Black, Babin y Anderson, (2014) "El conjunto de variables independientes ponderadas forma la variante de regresión, una combinación lineal de las variables independientes que mejor predice la variable dependiente" (p. 157).

Cabe resaltar que, los datos obtenidos serán analizados en el programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS). Pedroza y Dicovskyi (2007) indicaron: "La regresión lineal múltiple es una extensión del modelo simple al que se incorporan dos o más variables independientes" (p. 98). Este modelo puede ser expresado como:

$$Y_i = B_0 + B_1 X_{1i} + B_2 X_{2i} + B_3 X_{3i} + \dots + B_p X_{pi} + e_i$$

Donde:

X_{pi} : es la puntuación de un sujeto i en la variable dependiente "p"

B : son los parámetros estandarizados desconocidos

e_i = son los términos de residuos o errores de media= 0 y varianza constante.

Con la finalidad de determinar el cumplimiento de lo que se ha propuesto y mediante esta técnica estadística procesar todos los datos obtenidos y comprobar la hipótesis.

En cuanto al ANOVA, según Field (2013), indicó que ANOVA es solo un caso especial del modelo lineal (es decir, regresión), ANOVA se entiende mejor como un modelo lineal, además una de las ventajas de ANOVA es que se puede ver el efecto de más de una variable independiente y cómo interactúan estas variables.

3.7 Aspectos éticos

Para el desarrollo de la presente investigación los investigadores están considerando los aspectos éticos cumpliendo con cada uno de ellos, es así que se ha respetado cada una de las fuentes de las cuales se han extraído información, asimismo los derechos de autor de la información obtenida son fidedignos, finalmente cada una de las citas presentes con las que se han dado sustento en la investigación está referenciadas con la norma APA.

IV. RESULTADOS

Prueba de hipótesis

Tabla 4 *Tabla de Coeficientes*

Coeficientes ^a							
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Estadísticas de colinealidad	
	B	Desv. Error	Beta			Tolerancia	VIF
(Constante)	-,241	,063		-3,820	,000		
CantidadDirectores2015	,005	,006	,091	,814	,420	,460	2,175
PorcentajeDirectoresIndependientes2015	-,003	,054	-,006	-,065	,949	,688	1,454
DualidadCEO2015	,006	,032	,017	,193	,848	,698	1,433
DiferenciaPorcentualActivosTotal	,217	,101	,198	2,148	,038	,673	1,487
DiferenciaPorcentualEmpleadosTiempoCompleto	,243	,069	,305	3,501	,001	,753	1,328
1 AntigüedadEmpresa	-,003	,001	-,536	-2,486	,017	,123	8,161
AnosExperienciaExportacion	,005	,002	,595	2,822	,007	,128	7,810
CertificacionesExportador	-,009	,006	-,122	-1,354	,183	,699	1,430
CantidadPatentes	,075	,018	,387	4,208	,000	,672	1,487
Gastol+D	1,506	,645	,224	2,335	,025	,617	1,622
DiferenciaPorcentualITC	-,045	,295	-,018	-,153	,879	,423	2,363
DiferenciaPorcentualIPBI	,051	,235	,022	,219	,828	,550	1,818

Tabla 5 Resumen del modelo

Resumen del modelo ^b					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,875 ^a	,766	,698	,08546404576947 1	2,143

El resumen del modelo indica que el R cuadrado ajustado es de 0.698 eso significa que la variabilidad de la variable dependiente “Diferencia Porcentual del desempeño exportador” esta explicada en un 69. 8 % de los casos. Con la variabilidad de las variables independientes que han salido significativas en el modelo.

Asimismo, en este análisis se corrobora con el coeficiente de Durbin-Watson que tiene un valor de 2.143 esto significa que está en el rango adecuado entre 1.5 a 2.5, es decir que se puede confiar que no hay una auto correlación entre las variables.

Tabla 6 Tabla ANOVA

ANOVA ^a						
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	,982	12	,082	11,209	,000 ^b
	Residuo	,299	41	,007		
	Total	1,282	53			

En este análisis podemos observar que en la tabla ANOVA se tiene un nivel de significancia menor que 0.05, quiere decir que el modelo es significativo por lo tanto se puede confiar en los resultados del modelo a un nivel de confianza del 95%.

Tabla 7 *Tabla de estadísticos descriptivos*

Estadísticos descriptivos					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
DiferenciaPorcentualDesempenoExportacion	54	-,312879454616196	,287417111812878	-,008799986504464	,1°22440625126
CantidadDirectores2015	54	3	19	6,72	2,871
PorcentajeDirectoresIndependientes2015	54	,000000000000000	,888888888888889	,236111619591152	,264423641372735
DualidadCEO2015	54	0	1	,26	,442
DiferenciaPorcentualTotalActivos	54	-,307725915436456	,282459439147618	,037673097254274	,141406395486820
DiferenciaPorcentualEmpleadosTiempoCompleto	54	-,383947939262473	,382022471910112	,014806335912847	,194968071946137
AntigüedadEmpresa	54	11,621917808219179	140,000000000000000	61,819888381532220	28,807963645602012
ExperienciaExportacion	54	10	91	51,39	19,210
CertificacionesExportador	54	1	10	3,91	2,174
CantidadPatentes	54	0	3	,91	,807
Gastol+D	54	,009663656454320	,104758796779866	,052645883471326	,023169550897194
DiferenciaPorcentualTC	54	-,0087855170	,1767410260	,019915013646	,0612260419158
DiferenciaPorcentualPBI	54	,036850066843047	,222664255271429	,118007516734149	,067391053608903
N válido (por lista)	54				

Hipótesis General

HG₀: Existe una relación significativa entre los factores de las características de la empresa, estándares de calidad, innovación, investigación y desarrollo y entorno macroeconómico están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

HG₁: No existe una relación significativa entre los factores de las características de la empresa, estándares de calidad, innovación, investigación y desarrollo y entorno macroeconómico están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.

Hipótesis específicas

Relación entre las características de la empresa y el rendimiento de las exportaciones

Las características de la empresa fueron evaluadas con los siguientes indicadores: número de directores, porcentaje de directores independientes, dualidad del CEO, diferencia porcentual de activos totales, diferencia porcentual de empleados, antigüedad de la empresa y experiencia de exportación. Se propusieron las siguientes hipótesis:

HE1₀: El número de directores está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE1₁: El número de directores no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El indicador número de directores ha obtenido un valor de significancia mayor que 0.05, lo que indica que no ha sido significativo al 95% del nivel de confianza, por lo tanto, este indicador no se puede incluir en el modelo,

es así que no se rechaza la hipótesis nula con respecto a la relación entre los números de directores y el desempeño exportador.

HE2₀: El porcentaje de directores independientes está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE2₁: El porcentaje de directores independientes no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El indicador de porcentaje de directores independientes ha obtenido un nivel de significancia mayor que 0.05, lo que indica que no ha sido significativo al 95% del nivel de confianza, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa con respecto a la relación entre el porcentaje de directores independientes y el desempeño exportador.

HE3₀: La dualidad del CEO está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE3₁: La dualidad del CEO no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El indicador dualidad del CEO ha obtenido un valor de significancia de 0.05 por ello no se considera significativo, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa con respecto a la relación entre la dualidad del CEO y el desempeño exportador.

HE4₀: La diferencia porcentual de activos totales está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE4₁: La diferencia porcentual de activos totales no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El coeficiente b para el indicador diferencia porcentual de activos fue 0.217. Este valor indica que si diferencia porcentual de activos aumenta en una unidad entonces el desempeño exportador aumenta en 0.217 unidades. Ambas variables se midieron en dólares. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

El β (beta) estandarizado para el indicador diferencia porcentual de activos fue de 0.198. Este valor indica que si diferencia porcentual de activos aumenta en una desviación estándar el desempeño exportador aumenta en 0.198 desviaciones estándar. La desviación estándar para el desempeño exportador fue de 1°22440625126. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

HE5₀: La diferencia porcentual de empleados a tiempo completo está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE5₁: La diferencia porcentual de empleados a tiempo completos no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El coeficiente b para el indicador diferencia porcentual de total de empleados fue 0.243. Este valor indica que si la diferencia porcentual de total de empleados aumenta en una unidad entonces el desempeño exportador aumenta en 0.243 unidades. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

El β (beta) estandarizado para el indicador diferencia porcentual de total de empleados de fue de 0.305. Este valor indica que si la diferencia porcentual de total de empleados aumenta en una desviación estándar el desempeño exportador aumenta en 0.305 desviaciones estándar. La desviación estándar para el desempeño exportador fue de 1°22440625126. Esta

interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

HE6₀: La antigüedad de la empresa está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE6₀₁: La antigüedad de la empresa no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El coeficiente b para el indicador antigüedad de la empresa fue -0.003. Este valor indica que si la antigüedad de la empresa aumenta en una unidad entonces el desempeño exportador disminuye en 0.003 unidades. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

El β (beta) estandarizado para el indicador antigüedad de la empresa fue de -0.536. Este valor indica que si antigüedad de la empresa aumenta en una desviación estándar el desempeño exportador disminuye en -0.536 desviaciones estándar. La desviación estándar para el desempeño exportador fue de 1°22440625126. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

HE7₀: La experiencia de exportación no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE7₁: La experiencia de exportación está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El coeficiente b para el indicador experiencia de exportación fue 0.005. Este valor indica que si la experiencia de exportación aumenta en una unidad entonces el desempeño exportador aumenta en 0.005 unidades. Esta

interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

El β (beta) estandarizado para el indicador experiencia de exportación fue de 0.595. Este valor indica que si la experiencia de exportación aumenta en una desviación estándar el desempeño exportador aumenta en 0.595 desviaciones estándar. La desviación estándar para el desempeño exportador fue de 1°22440625126. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

Relación entre estándares de calidad y el desempeño exportador

Los estándares de calidad fueron evaluados por el indicador certificaciones del exportador, para ello se propuso la siguiente hipótesis:

HE8₀: La cantidad de certificaciones del exportador están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE8₁: La cantidad de certificaciones del exportador no están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El indicador certificaciones del exportador ha obtenido un valor de significancia mayor que 0.05, lo que indica que no es significativo, por lo tanto, no se rechaza la hipótesis nula con respecto a la relación entre certificaciones del exportador y desempeño de exportación

Relación entre innovación y el rendimiento de las exportaciones

La innovación fue evaluada por el indicador de cantidad de patentes, para ello se propuso la siguiente hipótesis:

HE9₀: La cantidad de patentes no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE9₁: La cantidad de patentes está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El coeficiente b para el indicador cantidad de patentes fue 0.075. Este valor indica que si cantidad de patentes aumenta en una unidad entonces el desempeño exportador aumenta en 0.075 unidades. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

El β (beta) estandarizado para el indicador cantidad de patentes fue de 0.387. Este valor indica que si cantidad de patentes aumenta en una desviación estándar el desempeño exportador aumenta en 0.387 desviaciones estándar. La desviación estándar para el desempeño exportador fue de 1°22440625126. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

Relación entre investigación y desarrollo y el rendimiento de las exportaciones

La investigación y desarrollo fue evaluada por el indicador I+D, para ello se propuso la siguiente hipótesis:

HE10₀: El gasto en I+D de la empresa está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE10₁: El gasto en I+D de la empresa no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El coeficiente b para el indicador gasto I+D fue 1.506. Este valor indica que si la inversión I+D aumenta en una unidad entonces el desempeño exportador aumenta en 1.506 unidades. Ambas variables se midieron en dólares. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

El β (beta) estandarizado para el indicador gasto I+D fue de 0.224. Este valor indica que si el gasto I+D aumenta en una desviación estándar el desempeño exportador aumenta en 0.025 desviaciones estándar. La desviación estándar para el desempeño exportador fue de 1°22440625126. Esta interpretación es verdadera solo si los efectos de otros indicadores se mantienen constantes.

Relación entre entorno macroeconómico y el rendimiento de las exportaciones

El entorno macroeconómico fue evaluado por el indicador de diferencia porcentual del tipo de cambio y el PBI, para ello se propuso las siguientes hipótesis:

HE11₀: La diferencia porcentual del tipo de cambio está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE11₁: La diferencia porcentual del tipo de cambio no está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

El indicador diferencia porcentual de tipo de cambio ha obtenido un valor de significancia mayor que 0.05, lo que indica que no ha sido significativo al 95% del nivel de confianza, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa con respecto a la relación entre tipo de cambio y desempeño exportador.

HE12₀: La diferencia porcentual del PBI del país no está relacionado con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.

HE12₁: La diferencia porcentual del PBI del país está relacionado con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.

El indicador diferencia porcentual de PBI ha obtenido un valor de significancia de 0.828 lo que indica que es mayor que 0.05, es decir no ha sido significativo al 95% del nivel de confianza, este indicador no se incluye en el modelo, por lo tanto, no se rechaza la hipótesis nula con respecto a la relación entre tipo de cambio y desempeño exportador.

Finalmente, se obtiene de manera resumida para el modelo de regresión múltiple la siguiente ecuación la cual representa los indicadores que obtuvieron un valor de significancia menor a 0.05.

$$Y_i = B_0 + B_1 X_{1i} + B_2 X_{2i} + B_3 X_{3i} + B_4 X_{4i} + B_5 X_{5i} + B_6 X_{6i} + \varepsilon_{\text{error}}$$

$$Y = -0.241 + 0.243 - 0.003 + 0.005 + 0.075 + 0.217 + 1.506 + \varepsilon_{\text{error}}$$

Donde:

Y= Desempeño exportador

B₀ (Constante de b) = -0.241

B₁ X_{1i}= DP empleados a tiempo completo de patentes

B₄ X_{4i}= Cantidad

B₂ X_{2i}= Años de existencia de activos

B₅ X_{5i}= DP total

B₃ X_{3i}= Años de experiencia de exportación tecnología ventas

B₆ X_{6i}= Inversión

Tabla 8 *Tabla de Resumen*

CODIGO	HIPÓTESIS	ACEPTADA
H1	El número de directores están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	No
H2	El porcentaje de directores independientes están relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	No
H3	La dualidad del CEO está relacionada significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	No
H4	La diferencia porcentual de activos totales está relacionada significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	Si
H5	La diferencia porcentual de empleados a tiempo completo está relacionada significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	Si

H6	La antigüedad de la empresa está relacionada significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	Si
H7	La experiencia de exportación está relacionada significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	Si
H8	La cantidad de certificaciones del exportador están relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	No
H9	La cantidad de patentes están relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	Si
H10	El gasto I+D de la empresa está relacionado significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	Si
H11	La diferencia porcentual del tipo de cambio está relacionada significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	No
H12	La diferencia porcentual del PBI del país está relacionada significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera.	No

V. DISCUSIÓN

En el presente capítulo, a través de los estudios, resultados y hallazgos con respecto a la pregunta de investigación con referencia a las industrias manufactureras, se realizó un análisis de los resultados con la literatura actual, para identificar estudios que corroboran o no tienen la misma perspectiva. En base a esto, se discutirá lo que se encontró en el presente estudio con respecto a las definiciones. Finalmente, se identificará los factores que influyen de manera significativa o no en el desempeño de las exportaciones.

Factor asociado con las características de la empresa

A través de los datos recopilados sobre el desempeño de las exportaciones de las empresas manufactureras, se determinó en la variable "características de la empresa", dentro de la dimensión "tamaño", el indicador diferencia porcentual de activos totales si se relaciona en la intensidad de exportación porque tiene un nivel de significancia inferior a $p < .05$, siendo .038.

Además, según estudios anteriores se indica que la diferencia porcentual de activos totales resulta positiva y tiene una relación significativa con el desempeño de las exportaciones. Además, esto se debe por tener una economía a escala y efectos de aprendizaje en empresas grandes. Por otro lado, en Pakistán las empresas grandes tienen el potencial de mejorar su desempeño de exportación debido al tipo de cambio que hay en el país permitiendo tener mayores ventas en las exportaciones.

Asimismo, datos recopilados de otros estudios sobre el desempeño de las exportaciones de las empresas manufactureras, se determinó en la variable "características de la empresa", dentro de la dimensión "tamaño", el indicador diferencia porcentual de empleados a tiempo completo si se relaciona en el desempeño exportador porque tiene un nivel de significancia inferior a $p < .05$, siendo .001.

Por otro lado, dadas las investigaciones realizadas se encontró que la diferencia porcentual del total de empleados a tiempo completo se relaciona de manera significativa y positiva con el desempeño de las exportaciones, esto se debe por los recursos de innovación.

Asimismo, se encontró que la diferencia porcentual del total de empleados a tiempo completo tiene un aumento de 0.9 puntos porcentuales si se aumenta 100 trabajadores lo cual promueve el aumento del desempeño exportador. Además, si las empresas optan por usar tecnología de la información y la comunicación permite aumentar más el desempeño exportador (p. 682).

De la misma manera, según los estudios realizados los datos recopilados sobre el desempeño de las exportaciones de las empresas manufactureras, se determinó en la variable "características de la empresa", dentro de la dimensión "edad", el indicador antigüedad si se relaciona en el desempeño exportador porque tiene un nivel de significancia inferior a $p < .05$, siendo .017.

De la misma manera, según estudios anteriores se indica que la antigüedad de la empresa mostro un impacto significativo, pero negativo en el desempeño exportador, esto se debe que se evaluó la industria farmacéutica de la India donde existe un endeudamiento público del país por falta de la consolidación fiscal, y una falta de participación del estado en la gestión del sistema bancario para elevar la eficiencia de la asignación de crédito. Además, incentivar la creación de más puesto de trabajo para el desarrollo de la infraestructura.

Los datos recopilados sobre el desempeño de las exportaciones de las empresas manufactureras, se determinó en la variable "características de la empresa", dentro de la dimensión "experiencia", el indicador experiencia de exportación si se relaciona con el desempeño exportador porque tiene un nivel de significancia inferior a $p < .05$, siendo .007.

Además, igualmente se mencionó que la experiencia de exportación ayuda en el desempeño de las exportaciones de las empresas, ya que permite hacer una mayor innovación haciendo uso de los recursos internos y de la misma manera de los recursos de marketing internacional que se puede utilizar para tener una mayor participación en los mercados de exportación. Por ello, la acumulación de tales recursos mencionados anteriormente está asociados con la experiencia de exportación, ya que la mayoría de las empresas ignoran y también las investigaciones.

En cuanto a los datos recopilados en la investigación sobre el desempeño de las exportaciones de las empresas manufactureras, se determinó en la variable "características de la empresa ", dentro de la dimensión "gobierno corporativo", el indicador número de directores, al buscar su correlación con el indicador rendimiento de las exportaciones, se encontró que no existe una relación significativa entre ambas, es decir no se relaciona con el desempeño exportador, ya que el nivel de significancia obtenido fue superior al límite establecido de $p < 0.05$.

Por otra parte, se determinó en la variable "características de la empresa", dentro de la dimensión "gobierno corporativo", el indicador porcentaje de directores independientes al buscar su relación con el indicador rendimiento de las exportaciones, se encontró que no existe una relación entre ambas, es decir no se relaciona con el desempeño exportador, ya que el nivel de significancia obtenido fue superior al límite establecido de $p < 0.05$.

De la misma manera, se determinó en la variable "características de la empresa", dentro de la dimensión "gobierno corporativo", el indicador dualidad del CEO al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones, se encontró que no existe una relación entre ambas, es decir no se relaciona con el desempeño exportador, ya que el nivel de significancia obtenido fue superior al límite establecido de $p < 0.05$.

Factor asociado con los estándares de calidad

Dados los datos recopilados en la investigación, se determinó en la variable "estándares de calidad", dentro de la dimensión "estándares de calidad", el indicador de la cantidad de certificaciones del exportador al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones, no existe una relación significativa, ya que no se relaciona con el desempeño exportador, en otras palabras, se obtuvo que no existe una relación entre ambas, ya que el nivel de significancia obtenido fue superior al límite establecido de $p < 0.05$.

Factor asociado con la innovación

Dados los estudios realizados, se determinó en la variable "innovación", dentro de la dimensión "innovación de productos", el indicador cantidad de patentes del

exportador, se obtuvo que, si existe una relación significativa, es decir si se relaciona con el desempeño exportador porque tiene un nivel de significancia inferior a $p < .05$, siendo .000

Factor asociado con la investigación y el desarrollo

Por otro lado, según los datos recopilados sobre el desempeño de las exportaciones de las empresas manufactureras, se determinó en la variable "Investigación y desarrollo", dentro de la dimensión "I + D", el indicador gasto I+D si se relaciona con el desempeño exportador porque tiene un nivel de significancia inferior a $p < .05$, siendo .025.

Además, dentro de los estudios investigados se encontró que el gasto en I+D siempre muestra el signo positivo esperado y es estadísticamente significativa al 1% con respecto al desempeño de exportador, por lo cual esto se logró por las perspectivas de la política de la empresa, el apoyo financiero para el desarrollo de nuevos productos y procesos.

Factor asociado con el entorno macroeconómicos

Es dable decir que, se determinó en la variable "entorno macroeconómico", dentro de la dimensión "tipo de cambio", el indicador diferencia porcentual del tipo de cambio al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones, se obtuvo que no existe una relación entre ambas, es decir no se relaciona con el desempeño exportador, ya que el nivel de significancia obtenido fue superior al límite establecido de $p < 0.05$.

Finalmente, se determinó en la variable "entorno macroeconómico", dentro de la dimensión "producto bruto interno", el indicador diferencia porcentual del PBI del país al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones se encontró que no existe una relación entre ambas, es decir no se relaciona con el desempeño exportador, ya que el nivel de significancia obtenido fue superior al límite establecido de $p < 0.05$.

Cabe resaltar que, dentro de las cinco variables estudiadas, se determinó finalmente que solo seis dimensiones si se relacionan significativamente con el desempeño exportador, dado a ello las empresas deben de tomar en cuenta con

mayor énfasis el estudio de estos factores estudiados para obtener mejores resultados en las compañías.

VI. CONCLUSIONES

En esta investigación se aplicó el análisis de regresión lineal múltiple para estudiar los factores que influyen en el desempeño de las exportaciones de las industrias manufactureras. Para ello, se recurrió a la información de las bolsas de valores de Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Asimismo, a los estados financieros durante el periodo 2015 y 2018. Del análisis realizado se obtuvo las siguientes conclusiones:

1. En cuanto al indicador diferencia porcentual de activos (Rentala y Anand 2014b; Abbas, Sheikh y Abbasi 2015; Sun y Ouyang 2014) al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones (Rentala, Anand, Shaban 2014; Gil y Palacios 2018; Ciszewska 2018, p. 51; Rialp y Komochkova 2017; Wu y Ma 2016) se obtuvo como resultado que, si existe una relación entre ambas, ya que el nivel de significancia obtenido fue inferior al límite establecido de $p < 0.05$.
2. Así es dable llegar a la conclusión que el indicador diferencia porcentual de empleados a tiempo completo (Charoensukmongkol 2015; Berko 2018; Cieslik, Michalek, Michalek, Mycielski 2015; Cieślik y Michałek 2017) al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones (Rentala, Anand, Shaban 2014; Gil y Palacios 2018; Ciszewska 2018; Rialp y Komochkova 2017; Wu y Ma 2016) que si existe una relación entre ambas, ya que el nivel de significancia obtenido fue inferior al límite establecido de $p < .05$.
3. En cuanto el indicador antigüedad de la empresa (Berko 2018; Barbosa, Ayala y Sandoval 2016; Mohamed, Jones y Newbery 2017; Rentala y Anand 2014a) al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones con el rendimiento de las exportaciones (Rentala, Anand, Shaban 2014; Gil y Palacios 2018; Ciszewska 2018; Rialp y Komochkova 2017; Wu y Ma 2016) se obtuvo como resultado que si existe una relación entre ambas, ya que el nivel de significancia obtenido fue inferior al límite establecido de $p < 0.05$.
4. En cuanto el indicador experiencia de exportación (Charoensukmongkol 2015; Berko 2018, p. 320; Mohamed, Jones y Newbery 2017; Azar y Drogendijk 2014; Viet, Tan, Thanh y Kim 2017) al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones (Rentala, Anand, Shaban 2014; Gil y

Palacios 2018; Ciszewska 2018; Rialp y Komochkova 2017; Wu y Ma 2016) se encontró que, si existe una relación entre ambas, ya que el nivel de significancia obtenido fue inferior al límite establecido de $p < 0.05$.

5. Para concluir, el indicador cantidad de patentes (Bierut y Kuziemska 2017; Ying, Miao y Yibo 2014; Cipollina, Demaria y Pietrovito 2016) al buscar su relación con el rendimiento de las exportaciones (Rentala, Anand, Shaban 2014; Gil y Palacios 2018; Ciszewska 2018; Rialp y Komochkova 2017; Wu y Ma 2016) se obtuvo como resultado que, si existe una relación entre ambas, ya que el nivel de significancia obtenido fue inferior al límite establecido de $p < 0.05$.

VII. RECOMENDACIONES

1. En primera instancia se recomienda realizar mayores investigaciones en otros tipos de sectores empresariales, en la cual sea factible adquirir información relevante de las empresas con fechas más actualizadas, asimismo servirá como fuente de información para futuras investigaciones que quieran mejorar el desempeño de las exportaciones.
2. En cuanto a las empresas que deseen involucrarse en las exportaciones deben de tomar en cuenta los factores que se han analizado en la presente investigación con una relación significativa con el rendimiento de las exportaciones.
3. En cuanto a la cantidad de factores se recomienda ampliar a mayor cantidad los factores, ya sean internos o externos con la finalidad de poder complementarse con los factores ya propuestos previamente.
4. Dado que, el factor de innovación influye significativamente en el rendimiento de las exportaciones, se recomienda a las empresas exportadoras que inviertan más en la innovación de sus productos, ya que de alguna forma incrementarán sus ventas y se mantendrán activo en el mercado extranjero.
5. Para aquellas empresas que tienen una cantidad regular de años en el mercado y que aún no se atreven a exportar deben de optar por comenzar a realizar exportaciones, dado que la cantidad de años de una empresa influye significativamente, además es un punto a favor por el tiempo de trayectoria y conocimiento en las ventas.

REFERENCIAS

- ABBAS, A. y ABBASI, M., 2015. Firm Size, Exchange Rate and Exports Performance: A Firm Level Study of Pakistani Manufacturing Sector. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, vol. 9, pp. 503- 523.
- ADU-GYAMFI, N. y KORNELIUSSEN, T., 2013. Antecedents of Export Performance: The Case of an Emerging Market. *International Journal of Emerging Markets*, vol. 8, pp. 354- 372.
- AHMED, E. y HAMDAN, A., 2015. The Impact of Corporate Governance on Firm Performance: Evidence from Bahrain Bourse, vol. 11, pp. 21-37.
- ALONSO-ALMEIDA, M. y MARIMON, F. Y BERNARDO, M., 2013. Diffusion of Quality Standards in the Hospitality Sector. *International Journal of Operations and Production Management*, vol. 33, pp. 504-527.
- ANDERSON, R. y REEB, D., 2004. Board Composition: Balancing Family Influence in S&P 500 Firms. *Administrative Science Quarterly*, vol. 49, pp. 209-237.
- ARARAT, M. y Ugur, M., 2003. Corporate Governance in Turkey: An Overview and some Policy Recommendations. *Corporate Governance*, vol. 3, pp. 58-75.
- ARIAS, J., VILLASÍS, M. y MIRANDA, M., 2016. El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, vol. 632, pp. 201-206.
- ARO, S. 2017. Econometric Analysis of Exchange Rate and Export Performance in a Developing Economy. *Asian Economic and Financial Review*, vol. 7, pp. 334-348.
- AZAR, G. y DROGENDIJK, R., 2014. Psychic Distance, Innovation, and Firm Performance. *Management International Review*, vol. 54, pp. 581-613.
- AZAR, G. y DROGENDIJK, R., 2015. Cultural Distance, Innovation and Export Performance. *European Business Review*, vol. 28, pp. 176-207.

- AZARI, M., MADSEN, T. y MOEN, Ø., 2017. Antecedent and Outcomes of Innovation-Based Growth Strategies for Exporting SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 24, pp. 733-752.
- BAHMANI-OSKOOEE, M., HARVEY, H. y HEGERTY, S., 2014. Exchange Rate Volatility and Spanish-American Commodity Trade Flows. *Economic Systems*, vol. 38, pp. 243-260.
- BARBOSA, D., AYALA, A. y SANDOVAL, A., 2016. The Colombian Pharmaceutical Industry: Factors Affecting Export*. *European Journal of Management and Business Economics*, vol. 25, pp. 39-46.
- BARNEY, J., 1987. Reviewed Work: An Evolutionary Theory of Economic Change: By Richard R. N., Sidney G. W. *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, pp. 315-318.
- BEHYAN, M., MOHAMAD, O. y OMAR, A., 2015. Influence of Internationalization Orientation on Export Performance: In the Perspective of Malaysian Manufacturing Firms. *The Journal of Business & Industrial Marketing*, vol. 30, pp. 83-95.
- BERKO, D., 2018. A Critical Incident Analysis of the Export Behaviour of SMEs: Evidence from an Emerging Market. *Critical Perspectives on International Business*, vol. 4, pp. 309-334.
- BERNAL, C., 2010. *Metodología de la Investigación*. 3ª ed. Colombia, Bogotá D.C.: Pearson educación. ISBN 9789586991285.
- BERNARD, A. y JENSEN, J., 2004, Why some Firms Export? *The Review of Economics and Statistics*, vol. 86, pp. 561-569.
- BIERUT, B. y KUZIEMSKA, K., 2017. Competitiveness and Export Performance of CEE Countries. *Eastern European Economics*, vol. 55, pp. 522–542.
- BILGIN, M. GOZGOR, G. y LAU, C., 2017. Institutions and Gravity Model: The Role of Political Economy and Corporate Governance. *Eurasian Bus Review*, vol. 7. pp. 421-436.

- BONACCORSI, A., 1992. On the Relationship between Firm Size and Export Intensity. *Journal of International Business Studies*, vol. 23, pp. 605-635.
- BOTELLO, H., 2014. Conditions and Determinants of the Internationalization of Latin American Industrial Enterprises. *Apuntes*, vol. 41, pp. 47-78.
- BRENNAN, L. y GARVEY, D., 2009. The Role of Knowledge in Internationalization. *Research in International Business and Finance*, vol. 23, pp. 120-133.
- CABRAL, J., COELHO, A., COELHO, F. y COSTA, M., 2015. Capabilities, Innovation, and Overall Performance in Brazilian Export Firms. *Revista De Administração Mackenzie*, vol. 16, pp. 76-108.
- CASEY, S. y HAMILTON, R. 2014. Export Performance of Small Firms from Small Countries: The Case of New Zealand. *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 12, pp. 254-269.
- CASSIMAN, B. y GOLOVKO, E., 2011. Innovation and Internationalization through Exports. *Journal of International Business Studies*, vol. 42, pp. 56-75.
- CAVUSGIL, S. T., et al., 2015. *International Business: The New Realities*. 2^a ed. Melbourne, Australia: Pearson Australia. ISBN 9781486011049.
- CAVUSGIL, S. y ZOU, S., 1994. Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures. *Journal of Marketing*, vol. 58, pp. 1-21.
- CHANDRA, P. y SATRY, T., 1998. Competitiveness of Indian Manufacturing. *Vikalpa*, vol. 23, pp. 25-36.
- CHANDRAN, V. y RASIAH, R., 2013. Firm Size, Technological Capability, Exports and Economic Performance: The Case of Electronics Industry in Malaysia. *Journal of Business Economics and Management*, vol. 14, pp. 741-757.

- CHAROENSUKMONGKOL, P., 2015. Cultural Intelligence of Entrepreneurs and International Network Ties: The Case of Small and Medium Manufacturing Firms in Thailand MRN MRN. *Management Research Review*, vol. 38, pp. 421-436
- CHEN, J., SOUSA, C. y HE, X., 2016. The Determinants of Export Performance: A Review of the Literature 2006-2014. *International Marketing Review*, vol. 33, pp. 626-670.
- CHEN, M, WILSON, J. y OSTUKI, T., 2008. Standards and Export Decisions: Firm-Level Evidence from Developing Countries. *Journal of International Trade and Economic Development*, vol. 17, pp. 501-523.
- CHIȚIBA, C., 2018. Export Quality Management, an Imperative for a Successful Market Access. *Knowledge Horizons.Economics*, vol. 10, pp. 67-71.
- CHRISTMANN, P. y TAYLOR, G., 2006. Firm Self-Regulation through International Certifiable Standards: Determinants of Symbolic versus Substantive Implementation. *Journal of International Business Studies*, vol. 37, pp. 863-878.
- CIEŚLIK, A. y MICHAŁEK, J., 2017. Innovation Forms and Firm Export Performance: Empirical Evidence from ECA Countries, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol. 5, pp. 85-99.
- CIEŚLIK, A., MICHAŁEK, A., MICHAŁEK, J. y MYCIELSKI, J. 2015. Determinants of Export Performance: Comparison of Central European and Baltic Firms. *Finance a Uver*, vol. 65, pp. 211-229.
- CIEŚLIK, A., QU, Y. y QU, T., 2018. Innovations and Export Performance: Firm Level Evidence from China. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol. 6, pp. 27-47
- CIPOLLINA, M., DEMARIA, F. y PIETROVITO, F., 2016. Determinants of Trade: The Role of Innovation in Presence of Quality Standards. *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 16, pp. 455-475.

- CIRERA, X., MARIN, A. y MARKWALD, R., 2015. Explaining Export Diversification through Firm Innovation Decisions: The Case of Brazil. *Research Policy*, vol. 44, pp. 1962-1973.
- CISZEWSKA, M., 2018. Export Intensity, Geographic Diversification and the Role of Public Support: The Evidence from Old and New Europe SMEs. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol. 6, pp. 45-69
- D'ANGELO, A., 2012. Innovation and Export Performance: A Study of Italian High-Tech SMEs. *Journal of Management and Governance*, vol. 16, pp. 393-423.
- D'ANGELO, A., MAJOCCHI, A., ZUCHELLA, A. y BUCK, T., 2013. Geographical Pathways for SME Internationalization: Insights from an Italian Sample. *International Marketing Review*, vol. 30, pp. 80-105.
- DAILY, C. y DALTON, D., 1993. Board of Directors Leadership and Structure: Control and Performance Implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 17, pp. 65–81.
- DAILY, C. y JOHNSON, J., 1997. CEO Power. *Journal of Management*, vol. 23, pp. 97-117.
- DALTON, D. y DALTON, C., 2012. Integration of Micro and Macro Studies in Governance Research: CEO Duality, Board Composition, and Financial Performance. *Journal of Management*, vol. 37, pp. 404-411.
- DAVIS, J., SCHOORMAN, F. y DONALDSON, L., 1997. Toward a Stewardship Theory of Management. *Academy of Management Review*, vol. 22, pp. 20-47.
- DEMIRAG, I. y SERTER, M., 2003, Ownership Patterns and Control in Turkish Listed Companies. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 11, pp. 40-51.

- DEMIRBAS, D., PATNAIK, I. y SHAH, A., 2013. Graduating to Globalisation: A Study of Southern Multinationals. *Indian Growth and Development Review*, vol. 6, pp. 242-259.
- DESHENG, D. y CHIEN-TA, B., 2007. Productivity and Efficiency Analysis of Taiwan's Integrated Circuit Industry. *International Journal of Productivity and Performance Management*, vol. 56, pp. 715-730.
- DHANARAJ, C. y BEAMISH, P., 2003. A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance. *Journal of Small Business Management*, vol. 41, pp. 242-261.
- DI MARIA, E. y GANAU, R., 2017. SMEs' Growth in International Markets: Export Intensity, Export Diversification and Distribution Strategies. *Economia e Politica Industriale*, vol. 44, pp. 345-369.
- DRENKOVSKA, M. y REDEK, T., 2015. Intangible Capital, Innovation and Export-LED Growth: Empirical Comparative Study of Slovenia and the Western Balkans. *Economic and Business Review for Central and South - Eastern Europe*, vol. 17, pp. 25-67.
- ELLOUMI, F. y GUEYIE, J., 2001. Financial Distress and Corporate Governance: An Empirical Analysis. *Corporate Governance*, vol. 1, pp. 15-23.
- EPAPHRA, M., 2016. Determinants of Export Performance in Tanzania. *Journal of Economics Library*, vol. 3, pp. 470-487.
- ERDIL, T. y ÖZDEMİR, O., 2016. The Determinants of Relationship between Marketing Mix Strategy and Drivers of Export Performance in Foreign Markets: An Application on Turkish Clothing Industry. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, vol. 235, pp. 546-556.
- ERRAMILLI, K., 1991. The Experience Factor in Foreign Market Entry Behavior of Service Firms. *Journal of International Business Studies*, vol. 22, pp. 479-501.

- ESTEVE, S., GIL, S., LLORCA, R. y MARTÍNEZ, J. 2011. The Impact of the Euro on Firm Export Behaviour: Does Firm Size Matter? *Oxford Economic Papers*, vol. 63, pp. 355-374.
- EVANGELSITA, F. y MAC, L., 2016. The Influence of Experience and Deliberate Learning on SME Export Performance. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 22, pp. 860-879.
- FAKIH, A. y GHAZALIAN, P., 2014. Which Firms Export? An Empirical Analysis for the Manufacturing Sector in the MENA Region. *Journal of Economic Studies*, vol. 41, pp. 672-695.
- FAMA, E. y JENSEN, M., 1983. Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 301-325.
- FIELD, A. 2013. *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics*. 4^a ed. London, England: Sage Publications. ISBN 9781446249178.
- Filatotchev, I., Lien, Y. C. y Piesse, J. (2005), Corporate Governance and Performance in Publicly Listed, Family-Controlled Firms: Evidence from Taiwan [Gobierno corporativo y desempeño en empresas que cotizan en bolsa y controladas por familias: evidencia de Taiwán]. *Asia Pacific Journal of Management*, 22(1), 257-283.
- FLETCHER, M. y SIMON, H., 2012. Knowledge Acquisition for the Internationalization of the Smaller Firm: Content and Sources. *International Business Review*, vol. 21, pp. 631-637.
- FUGAZZA, M., 2004. Export Performance and its Determinants: Supply and Demand Constraint. *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series*, vol. 26, pp. UNCTAD.
- GABRIELSSON, J., 2007. Correlates of Board Empowerment in Small Companies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31, pp. 687-711.
- GEMÜNDEN, H., 2012. Success Factors of Export Marketing. *Perspectives on International Marketing-Re-issued*, vol. 33, pp. 33-47.

- GHOSH, M. y ROY, S., 2018. Foreign Direct Investment, Firm Heterogeneity, and Exports: An Analysis of Indian Manufacturing. *Asian Development Review*, vol. 35, pp. 27-51.
- GIL, J. y PALACIOS, L., 2018. Export Intensity of SMEs from Emerging Markets: A Configurational Analysis. *Journal of Economics and Economic Education Research*, vol. 19, pp. 1-15.
- GKYPALI, A., RAFAILIDIS, A. y TSEKOURAS, K., 2015. Innovation and Export Performance: Do Young and Mature Innovative Firms Differ? *Eurasian Business Review*, vol. 5, pp. 397-415.
- GRIER, K., y SMALLWOOD, A. 2007. Uncertainty and Export Performance: Evidence from 18 Countries. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 39, pp. 965–979.
- GURURAJ, B., SATISHKUMAR, M. y KUMAR, M., 2016. Analysis of Factors Affecting the Performance of Exports in India. *International Journal of Agriculture, Environment and Biotechnology*, vol. 9, pp. 613-616.
- HAIR, J. F., et al., 2014. *Multivariate Data Analysis Person*. 7ª ed. London, England: Editorial Pearson. ISBN: 9781292021904.
- HERBERT, W., 1996. Investing in Emerging Markets: Emerging Issues and Trends. *Managerial Finance*, vol. 22, pp. 3-7.
- HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ, C. y BAUPTISTA, P. 2016. *Metodología de la Investigación* 6ª ed. México, Santa Fe: Mc Graw Hi Education. ISBN: 9781456223960.
- HORTA, R., 2012. Algunos determinantes internos y externos del resultado exportador a nivel de firma: análisis de empresas agroindustriales uruguayas. *Cuaderno de Economía*, vol. 1, pp. 67-84.
- HUDSON, J. y JONES, P., 2003. International Trade in 'Quality Goods': Signaling Problems for Developing Countries. *Journal of International Development*, vol. 15, pp. 999–1013.

- HUNEGNAW, F., 2017. Real Exchange Rate and Manufacturing Export Competitiveness in Eastern Africa. *Journal of Economic Integration*, vol. 32, pp. 891-912.
- ILHAN NAS, T., y KALAYCIOGLU, O., 2016. The Effects of the Board Composition, Board Size and CEO Duality on Export Performance: Evidence from Turkey MRN MRN. *Management Research Review*, vol. 39, pp. 1374-1409.
- ITO, B. Y TANAKA, A., 2016. External R&D, Productivity, and Export: Evidence from Japanese Firms. *Review of World Economics*, vol. 152, pp. 577-596.
- JAFFEE, S. Y MASAKURE, O., 2005. Strategic Use of Private Standards to Enhance International Competitiveness: Vegetable Exports from Kenya and elsewhere. *Food Policy*, vol. 30, pp. 316–333.
- JAYACHANDRAN, G., 2013. Impact of Exchange Rate on Trade and GDP for India a Study of last Four Decade. *International Journal of Marketing, Financial Services and Management Research*, vol. 2, pp. 15-20.
- JIENWATCHARAMONGKHOL, V., 2014. Distance sensitivity of export: A Firm-Product Level Approach. *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 14, pp. 531-554
- JOARDER, M., HASANUZZAMAN, S. y UDDIN, S., 2016. The Impact of Investment Climate Indicators on Ownership and Firm Performance: Evidence from Different Stone Mines in Bangladesh. *The Journal of Developing Areas*, vol. 50, pp. 21-37.
- JOHANSON, J. y EVAHLNE J., 1990. The Mechanism of Internationalisation. *International Marketing Review*, vol. 7, pp. 11-24.
- JOHANSON, J. y VAHLNE, J., 1977. The Internationalization Process of the Firm: a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, vol. 8, pp. 23-32.

- JOHNSON, J., DAILY, C. y ELLSTRAND, A., 1996. Board of Directors: A Review and Research Agenda. *Journal of Management*, vol. 22, pp. 409-438.
- KAKOURIS, A. y SFAKIANAKI, E., 2018. Impacts of ISO 9000 on Greek SMEs Business Performance. *The International Journal of Quality & Reliability Management*, vol. 35, pp. 2248-2271.
- KATSIKEAS, C., LEONIDOU, L. y MORGAN, N., 2000. Firm-Level Export Performance Assessment: Review, Evaluation, and Development. *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 28, pp. 493-511.
- KATSIKEAS, C., PIERCY, N. y LOANNIDIS, C., 1996. Determinants of Export Performance in a European Context. *European Journal of Marketing*, vol. 30, pp. 6-35.
- KAYMAK, T. y BEKTAS, E., 2008. East Meets West? Board Characteristics in an Emerging Market: Evidence from Turkish Banks. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 16, pp. 549-561.
- KAYNAK, E. y KOTHARI, V., 1984. Export Behaviour of Small and Medium Sized Manufacturer: Some Policy Guidelines for International Marketers. *Management International Review*, vol. 24, pp. 61-69.
- KIM, H., 2016. Differential Impact of Uncertainty on Exporting Decision in Risk-Averse and Risk-Taking Firms: Evidence from Korean Firms. *Seoul Journal of Economics*, vol. 29, pp. 379-409.
- KOTORRI, M. y KRASNIQI, B., 2018. Managerial Characteristics and Export Performance – Empirical Evidence from Kosovo [Características de gestión y desempeño de las exportaciones: evidencia empírica de Kosovo. *South East European Journal of Economics and Business*, vol. 13, pp. 32-48.
- KRASNIQI, B., 2012. Building an Expanded Small Firm Growth Model in a Transitional Economy: Evidence on Fast Growing Firms. *Journal of East-West Business*, vol. 18, pp. 231-273.

- KULA, V. y TATOGLU, E., 2006. Board Process Attributes and Company Performance of Family-Owned Businesses in Turkey. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 6, pp. 624-634.
- KULA, V., 2005. The Impact of the Roles, Structure and Process of Boards on Firm Performance: Evidence from Turkey. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 13, pp. 265-276.
- KUMAR, N., 1998. Multinational Enterprises, Regional Economic Integration and Export-Platform Production in the Host Countries: An Empirical Analysis for the US and Japanese Corporations. *Eltwirtschaftliches Archiv*, vol. 134, pp. 450-483.
- LEJPRAS, A., 2018. Determinants of Export Performance: Differences between Service and Manufacturing SMEs. *Service Business*, vol. 13, pp. 1-28.
- LEONIDOU, L., KATSIKEAS, C. y SAMIEE, S., 2002. Marketing Strategy Determinants of Export Performance: A Meta-Analysis. *Journal of Business Research*, vol. 55, pp. 51-67.
- LIPUMA, J., NEWBERT, S. y DOH, J., 2013. The Effect of Institutional Quality on Firm Export Performance in Emerging Economies: A Contingency Model of Firm Age and Size. *Small Business Economics*, vol. 40, pp. 817-841.
- LOVE, J. y ROPER, S., 2015. SME Innovation, Exporting and Growth: A Review of Existing Evidence. *International Small Business Journal*, vol. 33, pp. 28-48.
- LU, J., XU, B., y LIU, X., 2009. The Effects of Corporate Governance and Institutional Environments on Export Behaviour in Emerging Economies: Evidence from China. *Management International Review*, vol.49, pp. 455-478.
- MAJLESARA, R., AFSHARI, R., GHADIMI, Z., MOHAMMADI, F., y ASADI, N. 2014. The Influence of Export Skills on Export Performance: A Case Study of Export Companies in East Azerbaijan. *International Journal of Organizational.*, vol. 3, pp. 80-92.

- MALDIFASSI, J. y CHACÓN, C., 2014. Export Success Factors of Small - and Medium-Sized Firms in Chile. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 21, pp. 450-469.
- MALHOTRA, N. y KUMARI, D., 2016). Determinants of Exports in Major Asian Economies. *Journal of International Economics*, voy. 7, pp. 94-110.
- MARTIEL, P., y DÍEZ, J.,1997. Probabilidad y estadística en medicina: aplicaciones en la práctica clínica y en la gestión sanitaria. España, Madrid: Diaz de Santos. ISBN: 9788479782788.
- MAZZOCCO, M., 1996. HACCP as a Business Management Tool. *American Journal of Agricultura Economics*, vol. 78, pp. 770-774.
- MCCARTHY, K. y KEARNEY, C., 2014. Evidence on the Differences between Effective Product Innovation Management in High- and Low-tech Industries. Manchester: The International Society for Professional Innovation Management (ISPIM). 1-32
- MCDUGALL, P., OVIATT, B. y SHRADER, R., 2003. A Comparison of International and Domestic New Ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 1, pp. 59-82.
- MELITZ, M., 2003. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71, pp. 1695-1725.
- MILLS, D., 1984. Demand Fluctuations and Endogenous Firm Flexibility. *The Journal of Industrial Economics*, vol. 33, pp. 55-71.
- MILOLOŽA, H., 2015. Distance Factors and Croatian Export Obstacles in EU-15. *Interdisciplinary Description of Complex Systems*, vol. 13, pp. 434-449.
- MOHAMED, y. H., Jones, P. y Newbery, R., 2017. Export Promotion Programmes and SMEs' Performance. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 24, pp. 68-87.
- MONREAL, J., ARAGÓN, A. y SÁNCHEZ, G., 2012. A Longitudinal Study of the Relationship between Export Activity and Innovation in the Spanish Firm:

The Moderating Role of Productivity. *International Business Review*, vol. 21, pp. 862-877.

MOURÃO, P. y MARTINHO, V. 2016. Scoring the Efficiency of Portuguese Wine Exports – An Analysis Recurring to Stochastic Frontier Models. *Ciência e Técnica Vitivinícola*, vol. 31, pp. 1-13.

MURATOĞLU, G. y MURATOĞLU, Y., 2016. Determinants of Export Competitiveness: Evidence from OECD Manufacturing. *Journal of Economics and Political Economy*, vol. 3, pp. 111-118.

MUSSINA, D. y BARBAČA, D., 2017. Influence of Globalization on Number of Certificates ISO 9001 for Chosen Countries. *Economy Transdisciplinarity Cognition*, vol. 20, pp. 48-53.

MUTH, M. y DONALDSON, L., 1998. Stewardship Theory and Board Structure: A Contingency Approach. *Scholarly Research And Theory Papers*, vol. 6, pp. 5-28.

NARKHEDE, B., 2017. Advance Manufacturing Strategy and Firm Performance. *Benchmarking*, vol. 24, pp. 62-101.

NAVARRO, A., PERIS, M. y BARRERA, R., 2016. Market Intelligence Effect on Perceived Psychic Distance, Strategic Behaviours and Export Performance in Industrial SMEs. *The Journal of Business & Industrial Marketing*, vol. 31, pp. 365-380.

NEUPERT, K., BAUGHN, C. y THI THANH, L., 2006. SME Exporting Challenges in Transitional and Developed Economies. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 13, pp. 535-545.

NICHOLSON, G. y KIEL, G., 2007. Can Directors Impact Performance? A case-Based Test of Three Theories of Corporate Governance. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 15, pp. 585-608.

ODEKON, M., 1994. State and Business in Modern Turkey: A Comparative Study. *The Journal of Developing Areas*, vol. 28, pp. 584-598.

- OGASAVARA, M., BOEHE, D. M. y CRUZ, L., 2016. Experience, Resources and Export market Performance. *International Marketing Review*, vol. 33, pp. 867-893.
- OVIATT, B. M. y MCDUGALL, P., 1994. Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, vol. 25, pp. 45-64.
- PAPADOPOULOS, N. y MARTÍN, O., 2010. Toward a Model of the Relationship between Internationalization and Export Performance. *International Business Review*, vol. 19, pp. 388-406.
- PLANE, P. y VEGANZONES, M., 2018. Innovation, Productivity, Export Performance and the Investment Climate: A Study Based on Indian Manufacturing Firms' Data. *Varazdin Development and Entrepreneurship Agency*. pp.125-139.
- QIU, T., 2017. Macroeconomic Environment and Globalization on Support of Women Entrepreneurship. *The Journal of Business Diversity*, vol. 17, pp. 23-33.
- RAJAH, R. y RASHEED, F., 2013. Firm Size, Export Intensity, and Technological Capabilities in Sri Lankan Manufacturing Firms: An Evolutionary Analysis. *Innovation and Development*, vol. 3, pp. 89-101.
- RASHID, A., y WAQAR, S., 2017). Exchange Rate Fluctuations, Firm Size, and Export Behavior: An Empirical Investigation. *Small Business Economics*, vol. 49, pp. 609-625.
- RENTALA, S. y ANAND, B., 2014a. Exploring the Determinants of Export Performance of Indian Pharmaceutical Industry - A Quantile Regression Approach. *Journal of Contemporary Research in Management*, vol. 9, pp. 15-24.
- RENTALA, S. y ANAND, B., 2014b. Innovation Efforts and Export Performance of Indian Pharmaceutical Industry: Empirical Evidence Using Quantile Regression Approach. *ASBM Journal of Management*, vol. 7, pp. 10-20.

- RENTALA, S., ANAND, B. y SHABAN, M. 2014. Determinants of Export Performance: New Evidence from Indian Industries. *TSM Business Review*, vol. 2, pp. 1-17.
- REYNOLDS, P., 1997. New and Small Firms in Expanding Markets. *Small Business Economics*, vol. 9, pp. 79-84.
- RHOADES, D. y RECHNER, P., 2001. The Role of Ownership and Corporate Governance Factors in International Entry Mode Selection. *The International Journal of Organizational Analysis*, vol. 9, pp. 309-326.
- RIALP, A. y KOMOCHKOVA, K., 2017. Innovation Strategy and Export Intensity of Chinese SMEs: The Moderating Role of the Home-Country Business Environment. *Asian Business & Management*, vol. 16, pp. 158-186.
- RIVERA, J., ARELLANO, R. y MOLERO, V., 2013. *Conducta del consumidor: estrategias y tácticas aplicadas al márketing*. 3ª ed. Madrid: ESIC. ISBN 9788473568456.
- RUEY-JER B., DENG, Z., KIM, D., y YUAN, X., 2016. Assessing Endogeneity Issues in International Marketing Research. *International Marketing Review*, vol. 33, pp. 483-512.
- SALAS, W. y DENG, Z., 2017. High Ownership Concentration and Exporting of Emerging Market Firms: Evidence from Peru. *Frontiers of Business Research in China*, vol. 11, pp. 427-451.
- SALOMON, R. y JIN, B., 2010. Do Leading or Lagging Firms Learn more from Exporting? *Strategic Management Journal*, vol. 31, pp. 1088-1113.
- SCHMITZ, H. y KNORRINGA, P., 2000. Learning from Global Buyers. *Journal of Development Studies*, vol. 37, pp. 177-205.
- SELEKLER-GOKSEN, N. y KARATAS, A., 2008. Board Structure and Performance in an Emerging Economy: Turkey. *International Journal of Business Governance and Ethics*, vol. 4, pp. 132-147.

- SHARMA, S., y DHAKAL, D. 1994. Causal Analysis between Exports and Economic Growth in Developing Countries. *Applied Economics*, vol. 26, pp. 1145-1157.
- SIMMONDS, K. y SMITH, H., 1968. The First Export Order: A Marketing Innovation. *European Journal of Marketing*, vol. 2, pp. 93-100.
- SONG, H., TURSON, R., GANGULY, A. y YU, K., 2017. Evaluating the Effects of Supply Chain Quality Management on Food Firms' Performance. *International Journal of Operations y Production Management*, vol. 37, pp. 1541-1562.
- SOUSA, C., MARTÍNEZ, F. y COELHO, F., 2008. The Determinants of Export Performance: A Review of the Research in the Literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, vol. 10, pp. 343-374.
- SUN, Y. y OUYANG, W., 2014. International Standards for Exporting Firms: Evidence from China. *Journal of Applied Business Research*, vol. 30, pp. 1753-1766
- SYRIOPOULOS, T. y TSATSARONIS, M., 2012. Corporate Governance Mechanisms and Financial Performance: CEO Duality in Shipping Firms. *Eurasian Business Review*, vol. 2, pp. 1–30.
- TINASHE, K. y DEAN, D., 2014. Export Performance: Multiple Predictors and Multiple Measures Approach. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, vol. 26, pp. 378-407.
- TORRENS, E., AMAL, M. y TONTINI, G., 2014. Determinants of Export Performance of Small and Medium-Sized Manufacturing Brazilian Enterprises from the Perspective of Resource-Based View and Uppsala Model. *Revista Brasileira De Gestão De Negócios*, vol. 16, pp. 511-539.
- TSINOPOULOS, C., LAGES, L. y SOUSA, C., 2014. Export Experience Counts: Exploring Its Effect on Product Design Change. *R&D Management*, vol. 44, pp. 450-466.

- USDIKEN, B. y YILDIRIM-OKTEM, O., 2008. Changes in the Institutional Environment and 'Non-Executive' and 'Independent' Directors on the Boards of Firms Affiliated to Large Family Business Groups. *Amme Idaresi Dergisi*, vol. 41, pp. 43-71.
- UZUMERI, M., 1997. ISO 9000 and other Metastandards: Principles for Management Practice? *Academy of Management Executive*, vol. 11, pp. 21-36.
- VIET, B., TAN, B., THANH, V. y KIM, N., 2017. Determinants of Export Performance: Case of Seafood Firms in Viet Nam. *Business and Economic Horizons*, vol. 13, pp. 724-737.
- WANG, L. y HAN, T., 2015. Better Governance Matters Optimal Privatization Policy. *Eurasian Economic Review*, vol. 5, pp. 189–206.
- WANG, X. y BADMAN, R., 2016. A Multifaceted Panel Data Gravity Model Analysis of Peru's Foreign Trade. *Turkish Economic Review*, vol. 3, pp. 562-577.
- WONG, H. y LEE, H., 2016. Exchange Rate Volatility and Exports of Malaysian Manufactured Goods to China: An Empirical Analysis. *International Journal of Business and Society*, vol 17, pp. 145-159.
- WU, J., y MA, Z., 2016. Export Intensity and MNE Customers' Environmental Requirements: Effects on Local Chinese Suppliers' Environment Strategies. *Journal of Business Ethics*, vol. 135, pp. 327-339.
- WYNARCZYK, P., 2013. Open Innovation in SMEs: A Dynamic Approach to Modern Entrepreneurship in the Twenty-First Century. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 20, pp. 258-278.
- YING, S., MIAO, L. y YIBO, C., 2014. High-Tech Products Export Competitiveness, BRIC Countries in U.S Market: A Comparative Analysis. *The Journal of Developing Areas*, vol. 48, pp. 195-218.

- YOLANDA, 2017. Impacts of Export Development on Unemployment in Indonesia. *European Research Studies*, vol. 20, pp. 758-773.
- ZATTONI, A. y CUOMO, F., 2010. How Independent, Competent and Incentivized Should Non-Executive Directors Be? An Empirical Investigation of Good Governance Codes. *British Journal of Management*, vol. 21, pp. 63-79.
- ZEITHAML, V. y ZEITHAML, C., 1988. The Contingency Approach: Its Foundations and Relevance to Theory Building and Research in Marketing. *European Journal of Marketing*, vol. 22, pp. 37-64.
- ZOLLO, M. y WINTER, S., 2002. Deliberate Learning and the Evolution of Dynamic Capabilities. *Organization Science*, vol. 13, pp. 339-353.
- ZOU, S. y STAN, S., 1998. The Determinants of Export Performance: A Review of the Empirical Literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, vol. 15, pp. 333-356.

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Operacionalización de las variables de la investigación

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Instrumento	Escala de Medición
VARIABLE DEPENDIENTE: RENDIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES	Los resultados de las actividades de exportación de una empresa. (Charoensukmongkol 2015, p. 423; Papadopoulos y Martín 2010; Katsikeas, Leonidou y Morgan 2000)	Se refiere a las ventas de exportación que realiza con otros países. Se medirá a través de un modelo de regresión lineal múltiple.	Intensidad de las exportaciones	Diferencia porcentual del desempeño exportador	Ficha de recolección de datos secundarios	Razón
(Adu-Gyamfi y Korneliusen 2013, p. 354; Aro 2017, p. 334; Azar y Drogendijk 2015, p. 176; Behyan, Mohamad y Omar 2015, p. 83; Bierut, y Kuziemska 2017, p. 522; Chen, Sousa y He 2016; p. 626)			(Gil y Palacios 2018, p. 7; Ciszewska 2018, p. 51; Rialp y Komochkova 2017, p.166; Wu y Ma 2016, p. 332)	(Rentala, Anand y Shaban 2014, p. 9; Gil y Palacios 2018, p. 9; Ciszewska 2018, p. 51; Rialp y Komochkova 2017, p.166; Wu y Ma 2016 p. 332)		
				Número de directores	Ficha de recolección de datos secundarios	Numérico
				(Ilhan y Kalaycioglu 2015, p. 1389; Anderson y Reeb 2004, p. 216),		
VARIABLE INDEPENDIENTE 1: CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA	Consisten en factores a nivel de empresa que se refieren a la exportación, las características / capacidades de la empresa y las características de gestión. (Kotorri y Krasniqi 2018, p. 36; Chen, Sousa y He 2016, p. 634; Viet, Tan, Thanh y Kim 2017, p. 726)	Se refiere a las empresas características, como la antigüedad, la experiencia y el tamaño. Se medirá a través de un modelo de regresión lineal múltiple.	Gobierno corporativo	Porcentaje de directores independientes	Ficha de recolección de datos secundarios	Razón
	(Chen, Sousa y He 2016 p. 633)		(Ahmed y Hamdan 2015, p. 25; Bilgin, Gozgor y Lau 2017, p. 430)	(Ahmed y Hamdan 2015, p. 25; Lu, Xu y Liu 2009; p. 463; Anderson y Reeb 2004, p. 210; Ilhan y Kalaycioglu 2016, p. 1382)		
				Dualidad del CEO	Ficha de recolección de datos secundarios	Numérico
				(Dalton y Dalton 2012, p. 407; Ilhan y Kalaycioglu 2015, p. 1383; Kaymak y Bektas 2008, p. 1384)		
			Tamaño	Diferencia porcentual de activos totales	Ficha de recolección de datos secundarios	Razón
			(Berko 2018, p. 320; Barbosa, Ayala y Sandoval 2016, p. 43; Charoensukmongkol 2015, p. 426; Mohamed, Jones y Newbery	(Rentala y Anand 2014b, p. 13; Abbas, Sheikh y Abbasi 2015, p. 512; Sun y Ouyang 2014, p. 1758)		

			2017, p. 79; Cieslik, Michalek, Michalek, Mycielski 2015, p. 76; Abbas, Sheikh y Abbasi 2015, p. 512)	Diferencia porcentual de empleados a tiempo completo	(Charoensukmongkol 2015, p. 426; Berko 2018, p. 320; Cieslik, Michalek, Michalek, Mycielski 2015, p. 76; Ciešlik y Michalek 2017, p. 90)	Ficha de recolección de datos secundarios	Razón
			Edad	Antigüedad de la empresa	(Berko 2018, p. 320; Barbosa, Ayala y Sandoval 2016, p. 43; Charoensukmongkol 2015, p. 426; Mohamed, Jones y Newbery 2017, p. 79; Cieslik, Michalek, Michalek, Mycielski 2015, p. 76; Rentala y Anand 2014a, p. 19)	Ficha de recolección de datos secundarios	Numérico
			Experiencia	Experiencia de exportación	(Mohamed, Jones y Newbery 2017, p. 79)	Ficha de recolección de datos secundarios	Numérico
VARIABLE INDEPENDIENTE 2:	Los estándares brindan orientación y herramientas a las empresas y organizaciones que desean garantizar que sus productos y servicios cumplan con los requisitos de los clientes y que la calidad se mejore constantemente	Se refiere a las actividades de estándares de calidad. Se medirá a través de un modelo de regresión lineal múltiple.	Estándares de calidad	Certificaciones del exportador	(Kotorri y Krasniqi 2018, p. 40; Cipollina, Demaria y Pietrovito 2016, p. 460)	Ficha de recolección de datos secundarios	Numérico
ESTÁNDARES DE CALIDAD	(Kotorri y Krasniqi 2018, p. 37; Cipollina, Demaria y Pietrovito 2016, p. 460; Chiřiba, 2018, p. 68)	(Sun y Ouyang 2014, p. 1753)			(Sun y Ouyang 2014, p. 1758; Kotorri y Krasniqi 2018, p. 40; Plane y Veganzones 2018, p. 131)		
VARIABLE INDEPENDIENTE 3:	Innovación es la implementación de un producto nuevo o significativamente mejorado (bien o servicio), un nuevo método de marketing o un nuevo método organizativo en Prácticas empresariales.	Se refiere a las actividades de innovación. Se medirá a través de un modelo de regresión lineal múltiple.	Innovación de productos	Cantidad de patentes del exportador	(Azar y Drogendijk 2014, p. 604, Plane y Veganzones 2018, p. 137; McCarthy y Kearney 2014, p. 4)	Ficha de recolección de datos secundarios	Numérico
INNOVACIÓN	(Cabral, Coelho, Coelho y Costa 2015, p. 82; Azar y Drogendijk 2016, p. 181; Drenkovska y Redek 2015, p. 33)				(Bierut y Kuziemska 2017, p. 528; Ying, Miao y Yibo 2014, p. 208; Cipollina, Demaria y Pietrovito 2016, p. 460)		

(OECD 2005, p. 46; Azari, Madsen y Moen 2017, p. 736)

VARIABLE INDEPENDIENTE 4:

**INVESTIGACIÓN
DESARROLLO**

Y

Del conocimiento orientado a la aplicación y de experiencias prácticas

Se refiere a las actividades de investigación y desarrollo. Se medirá a través de un modelo de regresión lineal múltiple.

I+D

Gasto en I + D de la empresa

(Rentala y Anand 2014a, p. 19; Casey y Hamilton 2014, p. 260; Ghosh y Roy 2018, p. 34)

(Casey y Hamilton 2014, p. 260; Cieslik, Michalek, Michalek y Mycielski 2015, p. 219)

(Rentala y Anand 2014a, p. 19; Cieslik, Michalek, Michalek y Mycielski 2015, p. 219; Plane y Veganzones 2018, p. 129;)

(Rentala y Anand 2014a, p. 19; Casey y Hamilton 2014, p. 260; Cieslik, Michalek, Michalek y Mycielski 2015, p. 219)

Ficha de recolección de datos secundarios

Razón

VARIABLE INDEPENDIENTE 5:

**ENTORNO
MACROECONÓMICOS**

Refleja el bienestar económico del país a través de un índice económico agregado que toma en consideración el saldo presupuestario del gobierno, el ahorro nacional bruto, la inflación, la deuda del gobierno general y la calificación crediticia del país

Se refiere a los indicadores del país. Se medirá a través de un modelo de regresión lineal múltiple.

Tipo de cambio

Diferencia porcentual del tipo de cambio

(Qiu 2017, p. 24; Joarder, Hasanuzzaman y Uddin 2016, p. 23)

(Qiu 2017, p. 24)

(Gururaj, Satishkumar y Kumar 2016, p. 614; Mourão y Martinho 2016, p. 8)

(Gururaj, Satishkumar y Kumar 2016, p. 614; Mourão y Martinho 2016, p. 8)

Ficha de recolección de datos secundarios

Razón

Producto bruto interno

Diferencia porcentual del PBI del país

(Jienwatcharamongkhol 2014, p. 540; Malhotra y Kumari 2016, p. 100; Gururaj, Satishkumar y Kumar 2016, p. 614)

(Miloloža 2015, p. 445; Drenkovska y Redek 2015, p. 27; Abbas, Sheikh, Abbasi 2015, p. 512; Gururaj, Satishkumar y Kumar 2016, p. 614)

Ficha de recolección de datos secundarios

Razón

Anexo 2 Matriz de Consistencia

Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
General	General	General			
¿Cuáles son las relaciones entre las características de la empresa, estándares de calidad, innovación, investigación y desarrollo, entorno macroeconómico, con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?	Determinar las relaciones entre los factores de las características de la empresa, estándares de calidad, innovación, investigación y desarrollo, entorno macroeconómico con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.	Los factores de las características de la empresa, estándares de calidad, innovación, investigación y desarrollo y entorno macroeconómico están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.	Rendimiento de las exportaciones (Adu-Gyamfi y Korneliussen 2013, p. 354; Aro 2017, p. 334; Azar y Drogendijk 2015, p. 176; Behyan, Mohamad y Omar 2015, p. 83; Bierut, y Kuziemska 2017, p. 522; Chen, Sousa y He 2016; p. 626)	Intensidad de las exportaciones (Gil y Palacios 2018, p. 7; Ciszewska 2018, p. 51; Rialp y Komochkova 2017, p.166; Wu y Ma 2016, p. 332)	Diferencia porcentual del desempeño exportador (Rentala, Anand, Shaban 2014, p. 9; Gil y Palacios 2018, p. 9; Ciszewska 2018, p. 51; Rialp y Komochkova 2017, p.166; Wu y Ma 2016, p. 332)
Específicos	Específicos	Específicos			Indicadores
¿Cuál es la relación entre el número de directores con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?	Determinar la relación entre el número de directores con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras.	El número de directores están relacionados significativamente con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.	CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA (Kotorri y Krasniqi 2018, p. 36; Chen, Sousa y He 2016, p. 634; Viet, Tan, Thanh y Kim 2017, p. 726)	Gobierno corporativo (Ahmed y Hamdan 215, p. 21; Bilgin, Gozgor y Lau 2017, p. 422)	Número de directores (Ilhan y Kalaycioglu 2015, p. 1386; Anderson y Reeb 2004, p. 216; Usdiken y Yıldırım-Oktem 2008, p. 47; Zattoni y Cuomo 2010, p. 64)
¿Cuál es la relación entre el porcentaje de directores independientes con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?	Determinar la relación entre el porcentaje de directores independientes con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.	El porcentaje de directores independientes está relacionado con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.			Porcentaje de directores independientes (Usdiken y Yıldırım-Oktem 2008, p. 47; Ilhan y Kalaycioglu 2015, p. 1380; Ahmed y Hamdan 2015, p. 19; Lu, Xu y Liu 2009)

<p>¿Cuál es la relación entre la dualidad del CEO con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras?</p>	<p>Determinar la relación entre la dualidad del CEO con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>La dualidad del CEO está relacionada con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>Dualidad del CEO</p>
<p>¿Cuál es la relación entre los activos totales con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?</p>	<p>Determinar la relación entre los activos totales con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>Los activos totales están relacionados con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>Tamaño</p>
<p>¿Cuál es la relación entre el número de empleados a tiempo completo con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?</p>	<p>Determinar la relación entre el número de empleados a tiempo completo con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>El número de empleados a tiempo completo está relacionado con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>Diferencia porcentual de activos totales (Rentala y Anand 2014b, p. 13; Abbas, Sheikh y Abbasi 2015, p. 512; Sun y Ouyang 2014, p. 1758)</p> <hr/> <p>Diferencia porcentual de número de empleados a tiempo completo (Charoensukmongkol 2015, p. 426; Berko 2018, p. 320; Cieslik, Michalek, Mycielski 2015, p. 76; Abbas, Sheikh y Abbasi 2015, p. 512)</p>
<p>¿Cuál es la relación entre la antigüedad de la empresa con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?</p>	<p>Determinar la relación entre la antigüedad de la empresa con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>La antigüedad de la empresa está relacionada con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>Antigüedad</p>
			<p>Antigüedad de la empresa (Berko 2018, p. 320; Barbosa, Ayala y Sandoval 2016, p. 43; Charoensukmongkol 2015, p. 426; Mohamed, Jones y Newbery 2017, p. 79; Rentala y Anand 2014, p. 19)</p>

¿Cuál es la relación la experiencia de exportación en años con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?	Determinar la relación entre la experiencia de exportación en años con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.	La experiencia de exportación en años está relacionada con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.	Experiencia	Experiencia de exportación
			(Mohamed, Jones y Newbery 2017, p. 79)	(Charoensukmongkol 2015, p. 426; Berko 2018, p. 320; Mohamed, Jones y Newbery 2017, p. 76; Azar y Drogendijk 2014, p. 604; Viet, Tan, Thanh y Kim 2017, p. 730)
¿Cuál es la relación la cantidad de certificaciones con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?	Determinar la relación entre la cantidad de certificaciones con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.	La cantidad de certificaciones está relacionada con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.	ESTÁNDARES DE CALIDAD	Estándares de calidad
			(Kotorri y Krasniqi 2018, p. 37; Cipollina, Demaria y Pietrovito 2016, p. 460; Chiţiba 2018, p. 68)	Cantidad de certificaciones del exportador (Kotorri y Krasniqi 2018, p. 40; Cipollina, Demaria y Pietrovito 2016, p. 460) (Sun y Ouyang 2014, p. 1758; Kotorri y Krasniqi 2018, p. 40; Plane y Veganzones 2018, p. 131)
¿Cuál es la relación entre la cantidad patentes registradas en el país destinatario del exportador con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?	Determinar la relación entre la cantidad de patentes registradas en el país destinatario del exportador con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.	La cantidad de patentes registradas en el país destinatario del exportador están relacionadas con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.	INNOVACIÓN	Innovación de productos
			(Cabral, Coelho, Coelho y Costa 2015, p. 82; Azar y Drogendijk 2016, p. 181; Drenkovska y Redek 2015, p. 33)	Cantidad de patentes del exportador (Azar y Drogendijk 2014, p. 604, Plane y Veganzones 2018, p. 137; McCarthy y Kearney 2014, p. 4) (Bierut y Kuziemska 2017, p. 528; Ying, Miao y Yibo 2014, p. 208; Cipollina, Demaria y Pietrovito 2016, p. 460)
¿Cuál es la relación entre el gasto en I + D de la empresa con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?	Determinar la relación entre el gasto en I + D de la empresa con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.	El gasto en I + D de la empresa está relacionado con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.	INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	Gasto en I+D
			(Rentala y Anand 2014a, p. 19; Casey y Hamilton 2014, p. 260; Ghosh y Roy 2018, p. 34)	Determinar la relación entre el gasto en I + D de la empresa con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras. (Rentala y Anand 2014a p. 19; Casey y Hamilton 2014, p. 260; Cieslik, Michalek, Michalek y Mycielski 2015, p. 219)

<p>¿Cuál es la relación entre la diferencia porcentual del tipo de cambio entre el país exportador y el país destinatario con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?</p>	<p>Determinar la relación entre la diferencia porcentual del tipo de cambio entre el país exportador y el país destinatario con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>La diferencia porcentual del tipo de cambio entre país exportador y el país destinatario está relacionado con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>ENTORNO MACROECONÓMICO</p>	<p>Tipo de cambio (Gururaj, Satishkumar y Kumar 2016, p. 614; Mourão y Martinho 2016 p. 8)</p>	<p>Diferencia porcentual del tipo de cambio del país (Gururaj, Satishkumar y Kumar 2016, p. 614; Mourão y Martinho 2016, p. 8)</p>
<p>¿Cuál es la relación entre la diferencia porcentual del PBI del país con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina?</p>	<p>Determinar la relación entre la diferencia porcentual del PBI del país con el rendimiento de las exportaciones en las industrias manufactureras en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>La diferencia porcentual del PBI del país está relacionada con el rendimiento de las exportaciones en la industria manufacturera en mercados emergentes de América Latina.</p>	<p>(Qiu 2017, p. 24; Joarder, Hasanuzzaman y Uddin 2016, p. 23)</p>	<p>Producto bruto interno (Jienwatcharamongkhol 2014, p. 540; Malhotra y Kumari 2016, p. 100; Gururaj, Satishkumar y Kumar 2016, p. 614)</p>	<p>La diferencia porcentual del PBI del país (Miloloža 2015, p. 445, Drenkovska y Redek 2015, p. 27; Abbas, Sheikh, Abbasi 2015, p. 512; Gururaj, Satishkumar y Kumar 2016, p. 614)</p>

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

FICHA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Empresa:

País:

1. **VARIABLE INDEPENDIENTE:** “Características de la empresa”

DIMENSIÓN: Gobierno corporativo

Número de directores (2015):

Número de directores independientes (2015):

Dualidad del CEO: SI

NO

DIMENSIÓN: Tamaño

Número de empleados (2015): Número de empleados (2018):

Activos totales (2015): Activos totales (2018):

DIMENSIÓN: Edad

Fecha de fundación:

Fecha evaluada:

DIMENSIÓN: Experiencia

Año de inicio de exportación:

Año de exportación (2018):

2. **VARIABLE INDEPENDIENTE:** Estándares de calidad

DIMENSIÓN: Estándar de calidad

Cantidad de certificaciones del exportador:

3. **VARIABLE INDEPENDIENTE:** “Innovación”

DIMENSIÓN: Innovación de productos

Cantidad de patentes:

4. **VARIABLE INDEPENDIENTE:** “Investigación y desarrollo”

DIMENSIÓN: Innovación de productos

Gasto en investigación y desarrollo en 2015:

Gasto en investigación y desarrollo en 2016:

Gasto en investigación y desarrollo en 2017:

Gasto en investigación y desarrollo en 2018:

5. **VARIABLE INDEPENDIENTE:** “Entorno macroeconómico”

DIMENSIÓN: Tipo de cambio

Tipo de cambio (2015):

Tipo de cambio (2018):

.....

6. **VARIABLE DEPENDIENTE:** “Rendimiento de las exportaciones”

DIMENSIÓN: Intensidad de las exportaciones

Ventas de exportaciones (2015):

Ventas totales (2015):

Ventas de exportaciones (2018):

Ventas totales (2018):

Anexo 4: Validación de instrumento



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Factores que influyen en el rendimiento las exportaciones de las industrias manufactureras de países emergentes de América Latina.

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<i>VARIABLE INDEPENDIENTE:</i> Características de la empresa							
1	DIMENSIÓN 1: Gobierno corporativo	Si	No	Si	No	Si	No	
	Cantidad de directores = Número de directores del 2015	/		/		/		
	% Directores independientes = $\frac{\text{Número de directores independientes del 2015}}{\text{Número de directores totales del 2015}}$	/		/		/		
	Dualidad CEO = $\begin{cases} 0 : \text{No existe dualidad del CEO} \\ 1: \text{Si existe dualidad del CEO} \end{cases}$	/		/		/		
2	DIMENSIÓN 2: Tamaño	Si	No	Si	No	Si	No	
	$\Delta\%$ Activos totales = $\frac{\text{Activos totales 2018} - \text{Activos totales 2015}}{\text{Activos totales 2015}}$	/		/		/		
	$\Delta\%$ Activos totales = $\frac{\text{Empleados a tiempo completo del 2018} - \text{Empleados a tiempo completo del 2015}}{\text{Empleados a tiempo completo del 2015}}$	/		/		/		
3	DIMENSIÓN 3: Edad	Si	No	Si	No	Si	No	
	Antigüedad de la empresa = $\frac{\text{Fecha evaluada} - \text{Fecha de fundación}}{365}$	/		/		/		
4	DIMENSIÓN 4: Experiencia	Si	No	Si	No	Si	No	
	Experiencia de exportación = Año de exportación 2018 - Año de inicio de exportación	/		/		/		

VARIABLE INDEPENDIENTE : Estándares de calidad							
DIMENSIÓN 1: Estándares de calidad	Si	No	Si	No	Si	No	
Certificaciones del exportador = Cantidad de certificaciones del exportador	/		/		/		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Innovación							
DIMENSIÓN 1: Innovación de productos	Si	No	Si	No	Si	No	
Cantidad de patentes = Cantidad de patentes del exportador	/		/		/		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Investigación y desarrollo							
DIMENSIÓN 1: I+D	Si	No	Si	No	Si	No	
Gasto investigación + desarrollo = $\frac{\text{Gasto I+D 2015} + \text{Gasto I+D 2016} + \text{Gasto I+D 2017} + \text{Gasto I+D 2018}}{\text{Ventas 2015} + \text{Ventas 2016} + \text{Ventas 2017} + \text{Ventas 2018}}$	/		/		/		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Entorno macroeconómico							
DIMENSIÓN 1: Tipo de cambio	Si	No	Si	No	Si	No	
$\Delta\% TP = \left(\frac{\text{Tipo de cambio 2018} - \text{Tipo de cambio 2015}}{\text{Tipo de cambio 2015}} \right)$	/		/		/		
DIMENSIÓN 2: PBI	Si	No	Si	No	Si	No	
$\Delta\% PBI \text{ del país} = \left(\frac{\text{Producto bruto interno 2018} - \text{Producto bruto interno 2015}}{\text{Producto bruto interno 2015}} \right)$	/		/		/		

VARIABLE DEPENDIENTE : Rendimiento de las exportaciones						
DIMENSIÓN 1 : Intensidad de las exportaciones	Si	No	Si	No	Si	No
$\Delta\% \text{ intensidad de exportaciones} = \frac{\text{Ventas de exportaciones del 2018} - \text{Ventas de exportaciones del 2015}}{\frac{\text{Ventas totales 2018} + \text{Ventas totales 2015}}{2}}$	/		/		/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg: Pedro Antonio Espinoza Vásquez DNI. 06522605
 Especialidad del validador: ing. Industrial

Lima. 5 de 12 del 2019

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
Factores que influyen en el rendimiento las exportaciones de las industrias manufactureras de países emergentes de América Latina.

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Características de la empresa							
1	DIMENSIÓN 1: Gobierno corporativo	Si	No	Si	No	Si	No	
	Cantidad de directores = Número de directores del 2015	✓		✓		✓		
	% Directores independientes = $\frac{\text{Número de directores independientes del 2015}}{\text{Número de directores totales del 2015}}$	✓		✓		✓		
	Dualidad CEO = $\begin{cases} 0 : \text{No existe dualidad del CEO} \\ 1: \text{Si existe dualidad del CEO} \end{cases}$	✓		✓		✓		
2	DIMENSIÓN 2: Tamaño	Si	No	Si	No	Si	No	
	$\Delta\%$ Activos totales = $\frac{\text{Activos totales 2018} - \text{Activos totales 2015}}{\text{Activos totales 2015}}$	✓		✓		✓		
	$\Delta\%$ Activos totales = $\frac{\text{Empleados a tiempo completo del 2018} - \text{Empleados a tiempo completo del 2015}}{\text{Empleados a tiempo completo del 2015}}$	✓		✓		✓		
3	DIMENSIÓN 3: Edad	Si	No	Si	No	Si	No	
	Antigüedad de la empresa = $\frac{\text{Fecha evaluada} - \text{Fecha de fundación}}{365}$	✓		✓		✓		
4	DIMENSIÓN 4: Experiencia	Si	No	Si	No	Si	No	
	Experiencia de exportación = Año de exportación 2018 - Año de inicio de exportación	✓		✓		✓		

VARIABLE INDEPENDIENTE : Estándares de calidad	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 1 : Estándares de calidad	Si	No	Si	No	Si	No	
Certificaciones del exportador = Cantidad de certificaciones del exportador	✓		✓		✓		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Innovación							
DIMENSIÓN 1 : Innovación de productos	Si	No	Si	No	Si	No	
Cantidad de patentes = Cantidad de patentes del exportador	✓		✓		✓		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Investigación y desarrollo							
DIMENSIÓN 1 : I+D	Si	No	Si	No	Si	No	
Gasto investigación + desarrollo = $\frac{\text{Gasto I+D 2015} + \text{Gasto I+D 2016} + \text{Gasto I+D 2017} + \text{Gasto I+D 2018}}{\text{Ventas 2015} + \text{Ventas 2016} + \text{Ventas 2017} + \text{Ventas 2018}}$	✓		✓		✓		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Entorno macroeconómico							
DIMENSIÓN 1 : Tipo de cambio	Si	No	Si	No	Si	No	
$\Delta\% TP = \left(\frac{\text{Tipo de cambio 2018} - \text{Tipo de cambio 2015}}{\text{Tipo de cambio 2015}} \right)$	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 2 : PBI	Si	No	Si	No	Si	No	
$\Delta\% PBI \text{ del país} = \left(\frac{\text{Producto bruto interno 2018} - \text{Producto bruto interno 2015}}{\text{Producto bruto interno 2015}} \right)$	✓		✓		✓		

VARIABLE DEPENDIENTE : Rendimiento de las exportaciones						
DIMENSIÓN 1 : Intensidad de las exportaciones	Si	No	Si	No	Si	No
$\Delta\% \text{ intensidad de exportaciones} = \frac{\text{Ventas de exportaciones del 2018} - \text{Ventas de exportaciones del 2015}}{\frac{\text{Ventas totales 2018} + \text{Ventas totales 2015}}{2}}$	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg: ROBERTO FARFÁN MARTÍNEZ DNI. 02617808
 Especialidad del validador..... GERENTE DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

Lima, 05 de DECEMBRE del 2019

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


 Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
Factores que influyen en el rendimiento las exportaciones de las industrias manufactureras de países emergentes de América Latina.

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Características de la empresa							
1	DIMENSIÓN 1: Gobierno corporativo	Si	No	Si	No	Si	No	
	Cantidad de directores = Número de directores del 2015	✓		✓		✓		
	% Directores independientes = $\frac{\text{Número de directores independientes del 2015}}{\text{Número de directores totales del 2015}}$	✓		✓		✓		
	Dualidad CEO = $\begin{cases} 0 : \text{No existe dualidad del CEO} \\ 1 : \text{Si existe dualidad del CEO} \end{cases}$	✓		✓		✓		
2	DIMENSIÓN 2: Tamaño	Si	No	Si	No	Si	No	
	$\Delta\% \text{ Activos totales} = \frac{\text{Activos totales 2018} - \text{Activos totales 2015}}{\text{Activos totales 2015}}$	✓		✓		✓		
	$\Delta\% \text{ Activos totales} = \frac{\text{Empleados a tiempo completo del 2018} - \text{Empleados a tiempo completo del 2015}}{\text{Empleados a tiempo completo del 2015}}$	✓		✓		✓		
3	DIMENSIÓN 3: Edad	Si	No	Si	No	Si	No	
	Antigüedad de la empresa = $\frac{\text{Fecha evaluada} - \text{Fecha de fundación}}{365}$	✓		✓		✓		
4	DIMENSIÓN 4: Experiencia	Si	No	Si	No	Si	No	
	Experiencia de exportación = Año de exportación 2018 - Año de inicio de exportación	✓		✓		✓		

VARIABLE INDEPENDIENTE : Estándares de calidad							
DIMENSIÓN 1: Estándares de calidad	Si	No	Si	No	Si	No	
Certificaciones del exportador = Cantidad de certificaciones del exportador	✓		✓	✓	✓		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Innovación							
DIMENSIÓN 1: Innovación de productos	Si	No	Si	No	Si	No	
Cantidad de patentes = Cantidad de patentes del exportador	✓		✓		✓		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Investigación y desarrollo							
DIMENSIÓN 1: I+D	Si	No	Si	No	Si	No	
Gasto investigación + desarrollo = $\frac{\text{Gasto I+D 2015} + \text{Gasto I+D 2016} + \text{Gasto I+D 2017} + \text{Gasto I+D 2018}}{(\text{Ventas 2015} + \text{Ventas 2016} + \text{Ventas 2017} + \text{Ventas 2018})}$	✓		✓		✓		
VARIABLE INDEPENDIENTE : Entorno macroeconómico							
DIMENSIÓN 1: Tipo de cambio	Si	No	Si	No	Si	No	
$\Delta\% TP = \left(\frac{\text{Tipo de cambio 2018} - \text{Tipo de cambio 2015}}{\text{Tipo de cambio 2015}} \right)$	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 2: PBI	Si	No	Si	No	Si	No	
$\Delta\% PBI \text{ del país} = \left(\frac{\text{Producto bruto interno 2018} - \text{Producto bruto interno 2015}}{\text{Producto bruto interno 2015}} \right)$	✓		✓		✓		

VARIABLE DEPENDIENTE : Rendimiento de las exportaciones						
DIMENSIÓN 1 : Intensidad de las exportaciones	Si	No	Si	No	Si	No
$\Delta\% \text{ intensidad de exportaciones} = \frac{\text{Ventas de exportaciones del 2018} - \text{Ventas de exportaciones del 2015}}{\frac{\text{Ventas totales 2018} + \text{Ventas totales 2015}}{2}}$	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. D^e / Mg: Panta Salazar Javier Francisco DNI. 02636381

Especialidad del validador..... Ingeniería Industrial

Lima. 05 de Diciembre del 2019

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Anexo 5: Lista de empresas

INDUSTRIA	PAÍS	EMPRESA	EXPORTACION 2015-2018		ADQUIRIDA	ADQUISICION	FUSION	ESCISION	LIQUIDACION
			SI	NO					
Alimentaria	PERÚ	AGROINDUSTRIAS AIB S.A.	X				X		
Alimentaria	PERÚ	AGRÍCOLA Y GANADERA CHAVÍN DE HUANTAR S.A.	X				X		
Alimentaria	PERÚ	ALICORP S.A.A.	X			X			
Alimentaria	PERÚ	AUSTRAL GROUP S.A.A.	X						
Farmacéutica	PERÚ	BAYER S. A	X						
Cementeras	PERÚ	CEMENTOS PACASMAYO S.A.A.		X				X	
Alimentaria	PERÚ	CERVECERIA SAN JUAN S.A.		X					
Petroquímicas	PERÚ	COMPAÑÍA GOODYEAR DEL PERU S.A.	X						
Textil	PERÚ	COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL S.A.	X			X			
Petroquímicas	PERÚ	CONSORCIO INDUSTRIAL DE AREQUIPA S.A.	X						
Siderúrgicas	PERÚ	CORPORACION ACEROS AREQUIPA S.A.	X			X			
Cementeras	PERÚ	CORPORACION CERAMICA S.A.	X				X		
Alimentaria	PERÚ	CORPORACION LINDLEY S.A.	X			X			
Textil	PERÚ	CREDITEX S.A.A.	X						
Siderúrgicas	PERÚ	EMPRESA SIDERURGICA DEL PERU S.A.A.	X			X			
Petroquímicas	PERÚ	EXSA S.A.	X						
Textil	PERÚ	FABRICA DE HILADOS Y TEJIDOS SAN MIGUEL S.A.		X					X
Mecánica	PERÚ	FABRICA NACIONAL DE ACUMULADORES ETNA S.A.	X						
Petroquímicas	PERÚ	FABRICA PERUANA ETERNIT S.A.	X						
Mecánica	PERÚ	HIDROSTAL S.A.	X						
Mecánica	PERÚ	INDECO S.A.	X						
Textil	PERÚ	INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A.		X					
Petroquímicas	PERÚ	INDUSTRIAS DEL ENVASE S.A.	X						
Petroquímicas	PERÚ	INDUSTRIAS ELECTRO QUIMICAS S.A. - IEQSA	X						

Alimentaria	PERÚ	LAIVE S.A.	X				
Alimentaria	PERÚ	LECHE GLORIA S.A.	X			X	
Petroquímicas	PERÚ	LIMA CAUCHO S.A.	X				X
Metalúrgicas	PERÚ	MANUFACTURA DE METALES Y ALUMINIO S.A.	X				
Farmacéutica	PERÚ	MEDROCK S.A	X				
Metalúrgicas	PERÚ	METALURGICA PERUANA S.A. - MEPSA	X				
Textil	PERÚ	MICHELL Y CIA. S.A.	X				
Mecánica	PERÚ	MOTORES DIESEL ANDINOS S.A.	X				
Alimentaria	PERÚ	PESQUERA EXALMAR S.A.A.	X				
Petroquímicas	PERÚ	PETROLEOS DEL PERÚ - PETROPERU S.A.	X			X	
Petroquímicas	PERÚ	QUIMPAC S.A.	X				X
Petroquímicas	PERÚ	REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A. - RELAPA S.A.A.	X			X	
Textil	PERÚ	TEXTIL SAN CRISTOBAL S.A.	X				X
Alimentaria	PERÚ	UNION DE CERVECERIAS PERUANAS BACKUS Y JOHNSTON S.A. A	X				
Cementeras	PERÚ	UNIÓN ANDINA DE CEMENTOS S.A.A. -UNACEM S.A.A.	X				X
Cementeras	PERÚ	YURA S.A.	X				X
Siderúrgicas	COLOMBIA	ACERIAS PAZ DEL RIO S.A.	X				X
Petroquímicas	COLOMBIA	CARTON DE COLOMBIA S.A.	X		X		
Petroquímicas	COLOMBIA	CARVAJAL EMPAQUES S.A.	X			X	
Alimentaria	COLOMBIA	CASTILLA AGRICOLA S.A.	X		X		
Cementeras	COLOMBIA	CEMENTOS ARGOS S.A.	X				
Cementeras	COLOMBIA	CEMEX LATAM HOLDINGS S.A	X		X		
Alimentaria	COLOMBIA	COLOMBINA S.A.	X				
Textil	COLOMBIA	COLTEJER S.A	X				
Petroquímicas	COLOMBIA	COMPANIA DE EMPAQUES S.A.	X			X	
Petroquímicas	COLOMBIA	ECOPETROL S.A.	X				
Petroquímicas	COLOMBIA	ENKA DE COLOMBIA S.A	X				

Textil	COLOMBIA	FABRICATO S.A	X		X		
Petroquímicas	COLOMBIA	GRUPO ORBIS S.A		X			X
Petroquímicas	COLOMBIA	INDUSTRIAS ESTRA S.A	X				
Alimentaria	COLOMBIA	PRODUCTOS FAMILIA S.A.	X				
Alimentaria	COLOMBIA	RIOPAILA CASTILLA S.A.	X				
Alimentaria	CHILE	CAROZZI S.A.	X			X	
Cementeras	CHILE	CEMENTO POLPAICO S.A.		X		X	
Cementeras	CHILE	CEMENTOS BIO BIO S.A.		X		X	
Alimentaria	CHILE	COMPAÑÍA DE CERVECERIAS UNIDAS S.A.	X			X	
Vidrio	CHILE	CRISTALERIAS DE CHILE S.A.	X				
Alimentaria	CHILE	EMBOTELLADORA ANDINA S.A.		X			
Alimentaria	CHILE	EMPRESAS AQUACHILE S.A.	X			X	
Petroquímicas	CHILE	EMPRESAS CMPC S.A.	X			X	
Alimentaria	CHILE	EMPRESAS IANSA S.A.		X			X
Petroquímicas	CHILE	ENAEX S.A.	X				X
Petroquímicas	CHILE	ENVASES DEL PACIFICO S.A.	X				
Petroquímicas	CHILE	INFODEMA S.A.	X				X
Siderúrgicas	CHILE	INTASA S.A.	X				
Cementeras	CHILE	MELON S.A.	X				X
Metalúrgicas	CHILE	MOLIBDENOS Y METALES S.A.	X				X
Petroquímicas	CHILE	OXIQUIM S.A.	X				X
Petroquímicas	CHILE	SOPROCAL CALERIAS E INDUSTRIAS S.A.		X			X
Alimentaria	CHILE	VEÑEDOS EMILIANA S.A.	X				
Alimentaria	CHILE	VIÑA CONCHA Y TORO S.A.	X				
Alimentaria	CHILE	WATTS S.A.	X			X	
Alimentaria	MEXICO	AC BEBIDAS, S. DE R.L. DE C.V.	X			X	
Petroquímicas	MEXICO	ALFA, S.A.B. DE C.V.	X			X	
Petroquímicas	MEXICO	ALPEK, S.A.B. DE C.V.	X			X	

Siderúrgicas	MEXICO	ALTOS HORNOS DE MÉXICO, S.A.B. DE C.V.	x	
Alimentaria	MEXICO	ANHEUSER-BUSCH INBEV SA/NV	x	x
Alimentaria	MEXICO	ARCA CONTINENTAL, S.A.B. DE C.V.	x	x
Alimentaria	MEXICO	BECLE, S.A.B. DE C.V.	x	x
Petroquímicas	MEXICO	BIO PAPPEN, S.A.B. DE C.V.	x	x
Cementeras	MEXICO	CEMEX, S.A.B. DE C.V.	x	x
Alimentaria	MEXICO	COCA COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.	x	x
Petroquímicas	MEXICO	CONVERTIDORA INDUSTRIAL, S.A.B. DE C.V.	x	
Petroquímicas	MEXICO	CYDSA, S.A.B. DE C.V.	x	
Mecánica	MEXICO	DAIMLER MÉXICO, S.A. DE C.V.	x	
Electrodoméstico	MEXICO	ELEMENTIA, S.A. DE C.V.	x	x
Alimentaria	MEXICO	FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V.	x	x
Siderúrgicas	MEXICO	G COLLADO, S.A.B. DE C.V.	x	x
Farmacéutica	MEXICO	GENOMMA LAB INTERNACIONAL, S.A.B. DE C.V.	x	
Alimentaria	MEXICO	GRUMA, S.A.B. DE C.V.	x	
Alimentaria	MEXICO	GRUPO BIMBO, S.A.B. DE C.V.	x	
Cementeras	MEXICO	GRUPO CEMENTOS DE CHIHUAHUA, S.A.B. DE C.V.	x	x
Siderúrgicas	MEXICO	GRUPO COLLADO, S.A. DE C.V.	x	x
Alimentaria	MEXICO	GRUPO HERDEZ, S.A.B. DE C.V.	x	x
Alimentaria	MEXICO	GRUPO INDUSTRIAL MASECA, S.A.B. DE C.V.	x	x
Mecánica	MEXICO	GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO, S.A.B. DE C.V.	x	x
Alimentaria	MEXICO	GRUPO KUO, S.A.B. DE C.V.	x	x
Alimentaria	MEXICO	GRUPO LALA, S.A.B. DE C.V.	x	x
Electrodoméstico	MEXICO	GRUPO LAMOSA, S.A.B. DE C.V.	x	x
Alimentaria	MEXICO	GRUPO MINSA, S.A.B. DE C.V.	x	x
Mecánica	MEXICO	GRUPO ROTOPLAS, S.A.B. DE C.V.	x	x
Siderúrgicas	MEXICO	GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V.	x	x
Electrodoméstico	MEXICO	GRUPO VASCONIA, S.A.B.	x	x

Siderúrgicas	MEXICO	INDUSTRIAS CH, S.A.B. DE C.V.	X	X
Alimentaria	MEXICO	INGEAL, S.A.B. DE C.V.	X	X
Cementeras	MEXICO	INTERNACIONAL DE CERÁMICA, S.A.B. DE C.V.	X	
Alimentaria	MEXICO	KIMBERLY CLARK DE MÉXICO, S.A.B. DE C.V.	X	X
Farmacéutica	MEXICO	LANDSTEINER SCIENTIFIC, S.A. DE C.V.	X	X
Mecánica	MEXICO	NEMAK, S.A.B. DE C.V.	X	X
Petroquímicas	MEXICO	Q.B. INDUSTRIAS, S.A.B. DE C.V.	X	X
Mecánica	MEXICO	RASSINI, S.A.B. DE C.V.	X	X
Petroquímicas	MEXICO	TEKCHEM, S.A.B. DE C.V.	X	X
Siderúrgicas	MEXICO	TENARIS, S.A.	X	X
Vidrio	MEXICO	VITRO, S.A.B. DE C.V.	X	X
Electrodoméstico	MEXICO	XIGNUX, S.A. DE C.V.	X	X
Peletera	BRASIL	ALPARGATAS S.A.	X	X
Alimentación	BRASIL	AMBEV S.A.	X	X
Alimentación	BRASIL	ATACADÃO S.A.	X	X
Petroquímica	BRASIL	AZUL S.A.	X	X
Metalúrgicas	BRASIL	IGB ELETRÔNICA S/A	X	X
Mecánica	BRASIL	IOCHPE MAXION S.A.	X	
Alimentación	BRASIL	INDUSTRIAS J B DUARTE S.A.	X	X
Alimentación	BRASIL	J. MACEDO S.A.	X	
Mecánica	BRASIL	KEPLER WEBER S.A.	X	
Petroquímica	BRASIL	KLABIN S.A.	X	X
Mecánica	BRASIL	LUPATECH S.A.	X	
Alimentación	BRASIL	M.DIAS BRANCO S.A. IND COM DE ALIMENTOS	X	X
Metalúrgica/	BRASIL	MANGELS INDUSTRIAL S.A.	X	X
Petroquímica	BRASIL	MANUFATURA DE BRINQUEDOS ESTRELA S.A.	X	
Mecánica	BRASIL	MARCOPOLO S.A.	X	
Alimentación	BRASIL	MARFRIG GLOBAL FOODS S.A.	X	X

Mecánica	BRASIL	METALFRIO SOLUTIONS S.A.	X	
Petroquímica	BRASIL	METALGRAFICA IGUACU S.A.	X	
Metalúrgicas	BRASIL	METALURGICA GERDAU S.A.	X	X
Metalúrgicas	BRASIL	METALURGICA RIOSULENSE S.A.	X	X
Petroquímica	BRASIL	MONTEIRO ARANHA S.A.	X	X
Electrodomésticos	BRASIL	MUNDIAL S.A. - PRODUTOS DE CONSUMO	X	X
Vidrio	BRASIL	NADIR FIGUEIREDO IND E COM S.A.	X	X
Productos de consumo	BRASIL	NATURA COSMETICOS S.A.	X	X
Mecánica	BRASIL	NORDON INDUSTRIAS METALURGICAS S.A.	X	X
Farmacéutica	BRASIL	NORTEC QUÍMICA S.A.	X	
Petroquímica	BRASIL	NUTRIPLANT INDUSTRIA E COMERCIO S.A.	X	
Farmacéutica	BRASIL	OURO FINO SAUDE ANIMAL PARTICIPACOES S.A.	X	X
Metalúrgica	BRASIL	PANATLANTICA S.A.	X	X
Metalúrgica	BRASIL	PARANAPANEMA S.A.	X	
Petroquímica	BRASIL	PETROLEO BRASILEIRO S.A. PETROBRAS	X	X
Textil	BRASIL	PETTENATI S.A. INDUSTRIA TEXTIL	X	
Alimentación	BRASIL	POMIFRUTAS S/A	X	X
Informática	BRASIL	POSITIVO TECNOLOGIA S.A.	X	X
Mecánica	BRASIL	PRATICA KLIMAQUIP INDUSTRIA E COMERCIO SA	X	X
Mecánica	BRASIL	RANDON S.A. IMPLEMENTOS E PARTICIPACOES	X	X
Mecánica	BRASIL	RECRUSUL S.A.	X	X
Petroquímica	BRASIL	REFINARIA DE PETROLEOS MANGUINHOS S.A.	X	X
Petroquímica	BRASIL	SANSUY S.A. INDUSTRIA DE PLASTICOS	X	
Alimentación	BRASIL	SAO MARTINHO S.A.	X	
Mecánica	BRASIL	SCHULZ S.A.	X	X
Metalúrgicas	BRASIL	SIDERURGICA J. L. ALIPERTI S.A.	X	X
Alimentación	BRASIL	SLC AGRICOLA S.A.	X	X

Petroquímica	BRASIL	SPRINGER S.A.	X	X
Peletera	BRASIL	SPRINGS GLOBAL PARTICIPACOES S.A.	X	X
Alimentación	BRASIL	STARA S.A. - INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS	X	X
Petroquímica	BRASIL	SUZANO S.A.	X	X
Armamentista	BRASIL	TAURUS ARMAS S.A.	X	X
Siderúrgica	BRASIL	TECHNOS S.A.	X	X
Textil	BRASIL	TEKA-TECELAGEM KUEHNRICH S.A.	X	X
Petroquímica	BRASIL	TEKNO S.A. - INDUSTRIA E COMERCIO	X	X
Alimentación	BRASIL	TERRA SANTA AGRO S.A.	X	X
Textil	BRASIL	TEXTIL RENAUXVIEW S.A.	X	X
Petroquímica	BRASIL	TRONOX PIGMENTOS DO BRASIL S.A.	X	X
Metalúrgica	BRASIL	TUPY S.A.	X	X
Farmacéutica	BRASIL	UNIPAR CARBOCLORO S.A.	X	X
Metalúrgica	BRASIL	USINAS SID DE MINAS GERAIS S.A.-USIMINAS	X	X
Peletera	BRASIL	VULCABRAS/AZALEIA S.A.	X	X
Electrodomésticos	BRASIL	WHIRLPOOL S.A.	X	X
