

CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA E RENDEMENTO EXPORTADOR

*MARÍA LUISA DEL RÍO ARAÚJO / *JOSÉ ANTONIO VARELA GONZÁLEZ

**JOSÉ MANUEL BARREIRO FERNÁNDEZ

*Departamento de Organización de Empresas e Comercialización
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Santiago de Compostela

** Departamento de Organización de Empresas e Comercialización
2º Ciclo de Administración e Dirección de Empresas de Lugo
Universidade de Santiago de Compostela

Recibido: 5 xullo 1999

Aceptado: 16 decembro 1999

Resumo: Este traballo trata de demostra-la influencia de tres características do perfil das empresas (tamaño, participación do capital estranxeiro e sector de actividade) no seu rendemento exportador, medido a través das variables probabilidade de exportar e propensión exportadora. A utilización da análise de varianza, de regresión (lineal e loxística), log-lineal xerárquico e do algoritmo "CHAID" permite mostra-la influencia dominante do tamaño da empresa na probabilidade de exportar—o sector determina a probabilidade de exportar só nas empresas de tamaño máis pequeno—. O considera-la propensión exportadora verificase o impacto prevaecente do sector, con efectos diferenciados do tamaño segundo o sector industrial examinado. A participación do capital estranxeiro en ningún caso presenta efectos significativos.

Palabras clave: Capital estranxeiro / Exportación / Internacional / Marketing / Sector / Tamaño.

CHARACTERISTICS OF THE FIRM AND EXPORT PERFORMANCE

Summary: Some characteristics of the firm such as size, rate of foreign capital or industry could affect export. Linear and logistic regression, variance and log-linear analysis, and CHAID algorithm have been used to test those relationships. Results have shown that export probability is related to the size of the company. Industry has only some effects on small and medium-sized enterprises. Export intensity of the firm depends on industry and the relationship between size and export intensity is different in different industries. The influence of foreign trade capital rate cannot be tested.

Keywords: Export / Foreign capital / International / Marketing / Sector / Size.

INTRODUCCIÓN

Diversas análises asociaron o perfil "demográfico" das organizacións a rendementos exportadores concretos. Entre as características empresariais consideradas destacan: o tamaño, o sector industrial e a participación estranxeira no capital social. A posible influencia destas variables na actividade internacional depende dos resultados internacionais considerados e das variables utilizadas para medilos.

As medidas do resultado exportador son moi variadas. Unha das máis usadas é a probabilidade de exportar, entendida como a porcentaxe de empresas que exportan dentro dun conxunto dado. Outras medidas son: o volume medio anual de exportacións (resulta evidente a súa asociación co tamaño empresarial) e a propensión exportadora¹, entendida como o cociente das exportacións entre as vendas totais

¹ Tamén se coñece como propensión a exportar ou intensidade de exportación.

dunha empresa. Aínda que esta última é a máis elaborada das medidas citadas, presenta como inconveniente o seu carácter estático, que se contradí coa natureza dinámica do fenómeno exportador. Xorde, deste xeito, a consideración do dinamismo exportador, que se define como o incremento porcentual da propensión exportadora durante un período de tempo (normalmente, un ano).

REVISIÓN DA LITERATURA SOBRE A RELACIÓN ENTRE CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA E RENDEMENTO EXPORTADOR

TAMAÑO E RENDEMENTO EXPORTADOR

O primeiro problema que xorde á hora de considera-lo tamaño é a gran cantidade de indicadores que se utilizan para a súa medida: volume de activos da empresa (Garnier, 1982), cifra de vendas (Abdel-Malek, 1974, 1978; Hirsch e Adar, 1974a, 1974b; Czinkota, 1980), número de empregados (Bilkey e Tesar, 1977) e combinacións das tres medidas (Cavusgil, 1976; Cavusgil e Nevin, 1981; Alonso e Donoso, 1994).

Independentemente da forma en que o tamaño se mida, existe unha tendencia a relacionalo de maneira positiva co resultado da actividade internacional das empresas, sexa cal sexa a variable utilizada para medila. Os argumentos que sustentan esta asociación son: 1) a existencia de economías de escala; 2) a limitación de recursos con que se enfrenta a empresa pequena e mediana e 3) o poder negociador da grande empresa. Sen embargo, existen razóns para destacar certas vantaxes das PEMES na exportación (Alonso e Donoso, 1989): 1) a súa maior capacidade para lograr unha alta especialización na produción dun ben diferenciado, mediante o desenvolvemento dunha estratexia de "enfoco" e 2) a súa maior flexibilidade xeográfica e organizativa.

Tamaño e probabilidade de exportar

De supoñer unha relación de signo positivo entre tamaño e probabilidade de exportar, derivase que a porcentaxe das empresas exportadoras aumenta a medida que o fai o tamaño das empresas. Son moi numerosas as contribucións empíricas que avalan esta proposta; entre outros, poden mencionarse os traballos de Cavusgil, Bilkey e Tesar (1979); Glejser, Jacquemin e Petit (1980); Auquier (1980); Cavusgil e Nevin (1981); Cavusgil e Naor (1987); Christensen, da Rocha e Gertner (1987); Aaby e Slater (1989) e Bonaccorsi (1992).

O elevado número de análises existentes sobre esta relación levou a elaborar recompilacións, con resultados diversos. A revisión de Bilkey (1978) contén oito estudos e en só tres observa unha relación positiva. No traballo de Reid (1982) tres de cada catro estudos presentan unha relación positiva. Menos optimista é a revisión

sión de Aaby e Slater (1989): só catro de quince estudos confirman a relación. No traballo de Gemunden (1991), nove de doce estudos mostran unha relación positiva e significativa.

En España, Alonso e Donoso (1989) constataron a relación positiva entre o tamaño da empresa e a probabilidade de exportar. Nas empresas con menos de 10 traballadores, as exportadoras a penas chegan ó 10%, mentres que nas de máis de 500 empregados alcanzan o 85%. Os mesmos autores volveron probar esta relación no seu traballo do 1994: a porcentaxe de empresas que exportan vai dun 18% en empresas con menos de 20 empregados a un 87% en empresas con máis de 500; as maiores progresións prodúcense entre 10 e 250 empregados, a partir deste número a probabilidade de exportar segue medrando pero en menor proporción. Resultados case idénticos foron obtidos posteriormente (Alonso e Donoso, 1998).

En xeral, parece existir unha relación positiva entre o tamaño da empresa e a probabilidade de exportar, aínda que non está clara a forma que adopta. Algúns autores, como Cavusgil, Bilkey e Tesar (1979), manteñen que existe un limiar mínimo para que a empresa acceda á exportación, mentres que outros supoñen unha relación continua entrámbalas dúas variables. A evidencia empírica non é concluínte, o cal, como suxiren Alonso e Donoso (1994), pode deberse ó alto grao de agregación con que se adoitan realizar este tipo de estudos, xa que se existe un limiar mínimo para exportar este variará en función do sector de actividade que se considere, e só se poderá apreciar se a información é desagregada. Neste sentido resulta clarificador o traballo de Barroso, Casillas e Galán (1998), que mostra que a relación entre tamaño² e probabilidade de exportar está mediatizada polo sector de actividade no que a empresa opera³.

Tamaño e exportación media

Entre os resultados máis concluíntes da relación entre tamaño e exportación media están os obtidos en España por Alonso e Donoso (1989, 1998). A cifra de exportacións nas empresas maiores é entre cinco e nove veces superior á dos tramos inmediatamente inferiores. A relación varía segundo cál sexa o indicador de tamaño elixido: é monotonamente crecente se se atende ós recursos propios da empresa e non é lineal se se considera o emprego ou as vendas.

Tamaño e propensión exportadora

Malia que a propensión exportadora é un dos indicadores da actividade internacional máis interesantes, ou se cadra por iso, a evidencia empírica da súa relación co tamaño empresarial non resulta concluínte.

² O tamaño mídese a través dun constructo que inclúe dous indicadores típicos: o número de empregados e a suma de activos da empresa

³ Realizan unha análise factorial da varianza no que introducen, como factores, os decís de tamaño e o sector de pertenza e, como variable dependente, a probabilidade de exportar.

Bilkey (1978) analizou esta relación nunha das primeiras revisións da literatura empírica sobre exportacións e non atopou ningún patrón xeneralizable: en tres dos oito traballos empíricos revisados non observou ningún tipo de asociación. Os resultados obtidos por Reid (1982) na súa revisión de vinteun traballos empíricos son similares ós de Bilkey (1978). Unha conclusión do mesmo tipo pódese extraer da ampla revisión de Gemünden (1991), que só atopa apoio empírico á relación suposta en cinco dos dezoito estudos analizados. Isto non quere dicir que da revisión da literatura se poida deducir a ausencia de relación entre tamaño e propensión exportadora; é máis, se se manexan outras revisións, como a de Aaby e Slater (1989), obtéñense resultados moito máis favorables: en once de quince estudos analizados atópase unha influencia positiva do tamaño.

Dada a diversidade dos resultados, non se pode extraer ningunha conclusión. Máis especificamente, non se pode soste-la existencia dunha relación positiva entre o tamaño e a propensión exportadora.

En España, Maravall e Torres (1986) e Alonso e Donoso (1989) atoparon que, sexa cal sexa o indicador de tamaño elixido, a propensión a exportar mingua monotónicamente a medida que aumenta a dimensión da empresa.

No 1994, Alonso e Donoso repiten o estudo en catro mostras de empresas españolas: CIE-79, ICEX-85, ESEE-90 e ICEX-92. A distribución da propensión exportadora segundo o tamaño é similar en tódalas mostras analizadas. Nas máis completas (CIE-79, ICEX-85, ICEX-92) o coeficiente segue unha traxectoria coincidente: presenta valores elevados no grupo de microempresas, descende nos tramos de empresas pequenas, aumenta de novo no intervalo de empresas medianas e volve descender no das empresas máis grandes. O coeficiente compórtase da mesma forma cando o tamaño se mide pola cifra de vendas.

É interesante ter en conta que todos estes estudos parten da hipótese de que existe unha relación causal que vai do tamaño da empresa á intensidade da exportación. Segundo Bonaccorsi (1992), debería considerarse tamén a relación inversa: ó exporta-las empresas poden ter maiores oportunidades de crecemento que cando venden exclusivamente no mercado nacional. Unha correlación estatística en calquera momento do tempo non debería ser asumida como proba dunha relación causal. O traballo de Calof (1994) pode apoiar esta segunda perspectiva, xa que nel se observa unha correlación estatística significativa entre tamaño da empresa e experiencia exportadora. A súa xustificación teórica pasa máis por un maior crecemento derivado da internacionalización ca por unha historia internacional máis longa derivada do tamaño.

Tamaño e dinamismo exportador

A idea que está baixo a relación entre tamaño da empresa e dinamismo exportador é a suposición dunha internacionalización máis rápida canto maior sexa o tamaño da empresa. Esta relación foi probada empiricamente en España por Alonso e Donoso (1994). Estes autores chegan á conclusión de que se o tamaño se mide a

través do número de empregados, a asociación entre esta variable e o dinamismo exportador ten forma de U: as empresas con maior dinamismo son as de menos de 25 empregados, alcánzase un mínimo no tramo 26-50, para volver ascender nos tramos de tamaño superiores. Sen embargo, se como indicador de tamaño se toma o volume de facturación, a relación entre as variables é case oposta, de forma que o tramo entre 600 e 1000 millóns de pesetas é o máis dinámico e este dinamismo decae ó se desprazar cara ós extremos da distribución.

Tamaño e unha medida mixta do rendemento

Dada a diversidade de medidas do rendemento, Alonso (1995) formulou un constructo que integra as dimensións estática e dinámica: a propensión exportadora e o dinamismo exportador. Utilizando este constructo como medida —e examinando a súa relación co tamaño nun modelo de ecuacións estruturais no que se consideran os efectos mediadores doutros descritores da empresa e das súas estratexias e vantaxes competitivas— obtén unha relación directa de signo negativo entrámbalas dúas variables mentres que as relacións indirectas (efectos do tamaño sobre o rendemento exportador a través da estratexia e a través da estrutura organizativa) presentan un resultado dubidoso.

PARTICIPACIÓN DO CAPITAL ESTRANXEIRO E RENDEMENTO EXPORTADOR

A presenza de capital estranxeiro pode supoñer un comportamento diferencial das empresas participadas con respecto ás non participadas, comportamento derivado da busca de rendibilidade de certas vantaxes case monopolistas (coñecementos e técnicas de xestión, de fabricación, economías de escala, poder de mercado, etc.) máis alá das fronteiras do seu país (Hymer, 1976). Cabe esperar que o investimento estranxeiro transfira activos tecnolóxicos, de xestión e de loxística internacional que poden significar un maior rendemento exportador, condicionado polo obxectivo e polas características do investimento (Alonso e Donoso, 1989).

A relación positiva esperada entre participación estranxeira no capital da empresa e rendemento exportador non é significativa nin no traballo de McGuiness (1978) nin no de Cooper e Kleinschmidt (1985), tanto cando o rendemento exportador se mide a través da propensión exportadora, como cando a medida utilizada é o dinamismo exportador.

En España, os resultados da investigación empírica non sempre coinciden, aínda que se aprecian certas tendencias consistentes. Rodríguez de Pablo e outros (1974, 1975), Martínez González-Tablas (1979) e Bueno (1982) observan na empresa participada a maior propensión importadora e a menor exportadora; sen embargo, estudos máis recentes sinalan a alta propensión exportadora da empresa participada (Muñoz e Salido, 1980; Maravall e Rodríguez de Pablo, 1982; Alonso e Donoso, 1985; Maravall e Torres, 1986; Bajo, 1987).

Os resultados obtidos por Alonso e Donoso (1989) indican unha maior probabilidade de exportar nas empresas participadas por capital estranxeiro, probabilidade que medra a medida que aumenta a participación estranxeira no capital. O contrario ocorre coa propensión exportadora. Posteriormente, Alonso e Donoso (1994), ó analizaren as mostras do ICEX do 85 e do 92, observan unha maior presenza da empresa participada no colectivo de exportadoras (24,5% fronte ó 15,4%). Cando se utiliza como medida do rendemento o dinamismo exportador, non se atopa unha relación demasiado definida coa participación estranxeira no capital: sobresaen polo seu maior dinamismo as empresas con participación estranxeira entre un 1% e un 25%, mentres que o valor máis baixo se rexistra cando o control pasa a ser maioritario (do 50% ó 75%), o que pode ser consecuencia de que os obxectivos perseguidos por este grupo de empresas estranxeiras se relacionan coa explotación do mercado interno español. Verbo da propensión exportadora, non se observan diferencias entre os grupos de empresas con capital enteiramente nacional e aquelas con participación de capital estranxeiro (Alonso e Donoso, 1994, 1998). Por último, empregando como indicador do rendemento exportador o constructo integrador xa comentado e introducindo a relación entre o capital estranxeiro e o rendemento nun modelo de ecuacións estruturais, Alonso (1995) non aprecia asociación directa entrámbalas dúas variables.

SECTOR INDUSTRIAL E RENDEMENTO EXPORTADOR

É ben improbable que tódolos sectores industriais dun país teñan a mesma presenza internacional. Con frecuencia, a vantaxe internacional dunha zona determinada concéntrase en sectores estreitamente definidos ou, mesmo, en segmentos sectoriais moi concretos. A combinación de distintos elementos ligados á zona de procedencia favorece a expansión internacional dalgúns sectores. Aínda atendendo a estes elementos, é difícil predicir qué sector e de qué lugar gozará de vantaxes internacionais. Por exemplo, tódolos sectores dunha zona poderían obter economías de escala se vendesen os seus produtos a todo o mercado mundial, e non está claro o efecto do tamaño do mercado de orixe sobre a súa consecución. O mesmo ocorre coas explicacións baseadas na disparidade tecnolóxica. É certo que esta pode ser fonte de vantaxe, pero habería que coñecer-la causa da disparidade tecnolóxica para saber qué sectores e de qué lugares obterían unha vantaxe competitiva derivada deste factor. As teorías que fan fincapé no papel do mercado, como a teoría do ciclo de vida do produto internacional (Vernon, 1966), non explican por qué as empresas de determinadas zonas son líderes en determinados sectores novos.

Ás veces trátanse estas cuestións cedéndolle-la totalidade do protagonismo en materia de competitividade ás empresas; sen embargo, pode observarse que os líderes de determinados sectores e segmentos sectoriais tenden a estar concentrados en poucos lugares e adoitan mante-la súa vantaxe competitiva durante moitos anos. Por suposto, cada empresa decide a súa estratexia, pero parecen se-las empresas de

sectores concretos en zonas concretas as que elixen as mellores estratexias (Porter, 1991).

No traballo de Alonso (1991) analízase a situación internacional dos sectores industriais españois utilizando dúas medidas para cuantificarlas correntes comerciais: a cota en exportación (que relaciona a oferta exportadora española co total de exportacións da OCDE) e a cota en importación (que relaciona as exportacións españolas con destino ós países da OCDE co total de importacións da OCDE). A aplicación destes índices ó comercio internacional dos sectores industriais españois⁴ mostra que, dende o ano 1970 ata o ano 1985, aumentaron considerablemente o seu valor. De feito, se se consideran as cotas para o total da industria, obsérvase que case o duplicaron, o cal pode deberse ó proceso de apertura comercial que viviu a economía española durante o período analizado. Tamén se pode observar un gran paralelismo nos valores de ámbolos dous indicadores, polo que unha soa medida parece suficiente para explica-lo comportamento dos sectores. Alonso (1991) opta pola cota de exportacións e complementaa con información de carácter dinámico. Así, divide os sectores industriais en función dun indicador estático —o nivel de exportacións do sector— e outro dinámico —a evolución que experimenta no período considerado—.

A clasificación resultante da combinación destes criterios mostra que gran parte dos sectores produtores de bens de consumo tradicional como alimentación, bebidas, calzado, confección, madeira e mobles; xunto con pneumáticos, construción naval, refino e maquinaria para metais parten de niveis altos da cota en exportación, pero experimentan unha taxa de crecemento desta magnitude menor cá media e, en moitos casos, negativa. Os sectores que presentan altos niveis de exportación e experimentan unha forte progresión son sectores tradicionais como a pel, a cerámica ou o vidro, e sectores que, como a siderurxia, o automóbil ou a industria básica de metais non-férreos, poderían ser considerados os novos sectores da exportación española. Os sectores produtores de maquinaria eléctrica e mecánica, o sector químico, o electrónico e o de bens de consumo máis sofisticados presentan cotas inferiores á media pero con tendencia a corrixirse. Son os sectores intensivos en tecnoloxía, como a fabricación de maquinaria eléctrica e electrónica, os que se atopan en peor situación segundo un ou outro criterio.

Se ás análises da situación e evolución das cotas en exportación engádese a consideración das características técnicas e productivas dos sectores, obsérvase que, no 1970, os sectores máis competitivos da industria española eran os intensivos en recursos naturais e man de obra, mentres que en 1985 van gañando importancia os sectores intensivos en economías de escala. A escasa competitividade dos sectores intensivos en tecnoloxía e daqueles nos que moita importancia a diferenciación comercial mantense ó longo de todo o período estudado.

A vantaxe internacional dos sectores industriais dun país pode, tamén, aproximarse a través dos valores do coeficiente exportador (definido como a porcentaxe

⁴ A clasificación dos sectores industriais é a utilizada pola OCDE a partir dos traballos de Pavitt (Alonso, 1993).

de exportacións sobre a oferta total: produción máis importacións). O coeficiente exportador dá unha idea de en qué medida o sector aproveita vantaxes competitivas noutros países. Segundo datos de Alonso (1991), se se avalía o coeficiente exportador español en xeral, sen diferenciar sectores, obsérvase unha continua progresión dende 1975 ata 1985, ano en que se alcanzan valores próximos á media da OCDE. Esta tendencia interrómpeuse coa incorporación de España á CEE. A consideración dos índices desagregados por sectores permite deducir unha gran consistencia da súa posición competitiva internacional. Así, no 1985, os sectores produtores de bens de consumo tradicional e boa parte dos sectores intermedios, como o do refino, siderurxia, caucho e plástico ou metais non-férreos, presentan un coeficiente exportador superior á media da OCDE. Unha posición que se mantén no ano 1989, con excepción dos sectores de siderurxia e produtos metálicos cuns coeficientes que descendieron por debaixo da media da OCDE.

A comparación dos coeficientes exportadores sectoriais coa media da OCDE ten como inconveniente a presenza neste bloque de economías fortemente auto-abastecidas (a de EE.UU., por exemplo). Esta é a razón pola que Alonso (1991) analiza o coeficiente exportador dos sectores industriais españois en relación coa media dos catro países maiores da Comunidade Europea. Os resultados indican que só son competitivos algúns sectores produtores de bens de consumo, como pel, calzado e impresión, e de bens intermedios, como refino e madeira.

A través do estudio de magnitudes microeconómicas, Alonso e Donoso (1989) analizan a competitividade dos sectores industriais españois medindo o rendemento exportador empresa a empresa. Para clasificaren os sectores industriais utilizan o modelo do ciclo de vida do produto internacional (Vernon, 1966), formalizando a diverxencia entre produtos nos diferentes sectores industriais (por suposto, teñen en conta que en cada sector de actividade coexisten produtos en tódalas fases do seu ciclo de vida, pero parten da base de que nuns sectores priman unhas fases sobre outras). Deste xeito, distinguen actividades tradicionais —agraria, materias primas minerais, téxtil e fogar—, modernas —maquinaria, transporte e química— e mixtas —moda, sector agroalimentario, libros, lecer e construción—. Así clasificadas, a exportación media é superior nas industrias modernas; a maior propensión exportadora aparece en certos sectores tradicionais e mixtos; e o maior dinamismo exportador preséntase nos sectores clasificados como modernos. Segundo datos de 1996 (Alonso e Donoso, 1998), os sectores con maior propensión exportadora son agricultura, calzado e pel, polpa e pasta de papel, automóviles e electrónica; mentres que os de menor propensión exportadora son confección, caucho e plástico e manufacturas de papel.

RELACIONES ENTRE AS CARACTERÍSTICAS

As relacións entre os descritores empresariais poden xustificarse con facilidade. Cabe esperar, por exemplo, un maior tamaño das empresas con participación de

capital estranxeiro, ou unha dependencia do tamaño respecto do sector no que a empresa opera, xa que a escala mínima eficiente varía duns sectores a outros.

A existencia dunha relación entre tamaño da empresa e sector de actividade foi constatada en España por Alonso e Donoso (1989) sobre unha mostra de, aproximadamente, 2300 empresas exportadoras. A distribución por tamaños observada depende do sector que se considere. Así, os sectores nos que a grande empresa adquire maior presenza relativa son os de transporte, química e, en menor medida, maquinaria, todos eles cualificados como modernos, xa que a maioría dos produtos se atopan nas fases iniciais do seu ciclo de vida. Pola súa parte, é en sectores cualificados como tradicionais (agrario) e mixtos (moda) onde a pequena empresa ten maior peso.

No traballo de Alonso e Donoso (1989) obsérvase unha relación entre tamaño da empresa e participación estranxeira no capital, de forma que as empresas participadas teñen, como media, maior tamaño cás de capital enteiramente nacional. As diferencias son notables cando o tamaño é medido a través do número de empregados: o 12,4% das empresas participadas son grandes, fronte a un 4,7% das de capital nacional. Esta diferenza non só se mantén senón que aumenta cando se utilizan outros indicadores como as vendas, os recursos propios ou o volume de exportacións. Os mesmos autores (Alonso e Donoso, 1994) poñen de manifesto a imposibilidade de establecer unha relación directa e lineal entrámbalas dúas variables, xa que as empresas cun maior tamaño medio son as participadas dun 50 ata un 75% do capital, seguidas das participadas en máis dun 75% e, da mesma forma, as empresas participadas en menos dun 25% presentan un tamaño medio maior cás participadas dun 25 a un 50%. A esta mesma conclusión chegan outros estudos realizados en España, como os de Iranzo (1991) e Ortega (1992).

Segundo datos do 1996, conséntase a existencia dunha relación positiva entre tamaño da empresa e participación estranxeira en capital, xa que o cadro de persoal medio das empresas de capital enteiramente nacional é de 101 empregados, fronte ós 636 das empresas participadas en menos do 50%, e os 893 das que teñen participación estranxeira maioritaria (Alonso e Donoso, 1998).

Por outra parte, é conveniente considera-la posible influencia do sector de actividade na participación estranxeira no capital. A análise do caso español (Alonso e Donoso, 1994) amosa unha clara relación entrámbalas dúas variables. Os sectores de actividade cualificados como modernos en función do modelo do ciclo de vida do produto son os que mostran unha maior porcentaxe de empresas participadas, mentres que, coa única excepción do sector agroalimentario, son os sectores tradicionais e mixtos os que presentan menor participación. Con datos do 1996, os sectores que mostran unha maior presenza de capital estranxeiro son os de vehículos e transporte, e química (con niveis de participación por riba do 30%); con participacións preto do 20% atópanse os sectores de maquinaria e industria metálica básica; os sectores agroalimentario, téxtil e confección, e produtos metálicos, entre outros, teñen porcentaxes superiores ó 10%; por debaixo desta cifra atópanse os sectores de calzado e pel, e madeira e mobles (Alonso e Donoso, 1998).

ESTUDIO EMPÍRICO DAS RELACIÓNS

MOSTRA

Para analizármola influencia do perfil de características da empresa no seu rendemento exportador utilizamos parte da información contida na base de datos elaborada no marco do Plan de Fomento das Exportacións Galegas (FOEXGA). Esta base contén información sobre 1149 empresas galegas, das cales 628 son exportadoras e o resto non-exportadoras, consideradas exportadoras potenciais polos encargados de efectuar a selección⁵. A composición da mostra en relación coas variables tamaño, sector de actividade e participación estranxeira no capital da empresa preséntanse nas táboas 1, 2 e 3, respectivamente.

Táboa 1.- Composición da mostra por tamaños

Tamaño: vendas	Frecuencia	Tamaño: empregados	Frecuencia
0-85.000.000	271	1-6	295
85.000.000-247.500.000	265	7-15	278
247.500.001-700.000.000	273	16-40	283
700.000.000 ou máis	263	41 ou máis	269

Táboa 2.- Composición da mostra segundo participación estranxeira no capital

Capital estranxeiro	Frecuencia
Non participadas	988
Participadas	23

Táboa 3.- Composición da mostra por sectores de actividade

Sector	Frecuencia
Agroalimentario	311
Manufacturas do fogar	73
Manufacturas téxtiles, confección, calzado, pel e coiro	112
Outras manufacturas	53
Fontes de enerxía e lubricantes	8
Materias primas	54
Productos intermedios	334
Maquinaria e equipos industriais	141
Servicios	51

HIPÓTESES

De acordo coa investigación previa, examinada no apartado anterior, propóñense as seguintes hipóteses:

H1. A probabilidade de exportar:

H1a. Aumenta ó facelo o tamaño das empresas.

H1b. Está influída polo sector de actividade da empresa.

H1c. É maior nas empresas participadas por capital estranxeiro.

⁵ Débese subliñar, polo tanto, que as porcentaxes de empresas exportadoras non o son sobre o número total de empresas galegas senón unicamente sobre a poboación de empresas exportadoras e potencialmente exportadoras.

H2. A propensión exportadora:

H2a. Aumenta ó facelo o tamaño das empresas.

H2b. Está influída polo sector de actividade da empresa.

H2c. É maior nas empresas participadas por capital estranxeiro.

ANÁLISES E RESULTADOS

Características da empresa e probabilidade de exportar

Para comprobármola relación entre o tamaño das empresas e a súa probabilidade de exportar, dividímo-la mostra en dous grupos, segundo que a empresa estivese exportando na actualidade ou aínda non o fixera. Analizámo-las diferencias entre grupos en dous dos indicadores tradicionais do tamaño para os que dispoñemos de datos: número de empregados e vendas. As análises de varianza dun factor efectuados mostran que as empresas exportadoras son significativamente ($p < 0,05$) máis grandes cás non-exportadoras, con independencia do indicador de tamaño utilizado. Os valores medios dos indicadores para ámbolos dous grupos móstranse na táboa 4.

Táboa 4.- Diferencias de tamaño entre empresas exportadoras e non-exportadoras galegas

Indicador	Exportadoras	Non-exportadoras	p
Empregados	87	27	0,001
Vendas (millóns)	2.843	506	0,010

Para examinarmos con máis detalle a relación, dividímo-la mostra en tramos⁶ e calculámo-la probabilidade de exportar en cada un. Se o indicador analizado é o número de empregados, obsérvase o menor incremento entre a microempresa e a empresa pequena: a probabilidade de exportar das empresas con menos de 6 empregados non é sensiblemente inferior á do tramo inmediatamente superior (táboa 5). Se se utiliza como indicador a cifra de vendas, o incremento da probabilidade de exportar é practicamente monótono entre os distintos intervalos de tamaño analizados (táboa 6).

Táboa 5.- Número de empregados e probabilidade de exportar

Tamaño: empregados	Probabilidade de exportar
1-6	40%
7-15	45%
16-40	59%
41 ou máis	78%

⁶ Os tramos de tamaño definíronse utilizando como límites dos intervalos os cuartís das distribucións de frecuencias dos dous indicadores.

Táboa 6.- Ventas e probabilidade de exportar

Tamaño: vendas	Probabilidade de exportar
0-85.000.000	25%
85.000.000-247.500.000	49%
247.500.001-700.000.000	66%
700.000.000 ou máis	82%

Para obtermos un constructo que dea unha idea máis completa do tamaño realizamos unha análise dos compoñentes principais. A través deste procedemento, obtense un compoñente principal con autovalor maior ca 1 que explica, aproximadamente, o 93,40% da varianza dos indicadores. As puntuacións factoriais serven de base para dividi-la mostra en cuartís de tamaño. Así, obsérvase que a relación entre tamaño e probabilidade de exportar é positiva (táboa 7): a medida que aumenta o tamaño, a probabilidade de exportar aumenta. Mediante un test chi-cadrado constatámo-la significación da relación ($p < 0,05$). Estes resultados confirman a hipótese 1a.

Táboa 7.- Tamaño e probabilidade de exportar

Tamaño	Probabilidade de exportar
Cuartil 1	30,3%
Cuartil 2	47,9%
Cuartil 3	67,4%
Cuartil 4	89,4%

Co obxecto de examinármola influencia do sector de pertenza na probabilidade de exportar construímos unha táboa cruzada cos 9 sectores industriais para os que temos información e os dos valores da variable dependente. Eliminamos da análise o sector de produción de enerxía, combustibles e lubricantes debido ó reducido número de casos na mostra. A proba chi-cadrado permite deducir unha asociación significativa entre as variables. Os sectores nos que a probabilidade de exportar é maior son: fabricación de maquinaria e equipos industriais, seguido do de manufacturas téxtiles, de confección, pel e coiro, e sector agroalimentario. Os sectores nos que a probabilidade de exportar é menor son, por esta orde, servicios, manufacturas do fogar e outras manufacturas. Os resultados, que se presentan na táboa 8, confirman a hipótese 1b.

Táboa 8.- Sector de actividade e probabilidade de exportar

Sector	Probabilidade de exportar
Agroalimentario	57,10
Manufacturas do fogar	43,50
Manufacturas téxtiles, confección, calzado, pel e coiro	59,00
Outras manufacturas	46,80
Materias primas	50,00
Productos intermedios	55,20
Maquinaria e equipos industriais	67,40
Servicios	36,70

Seguímo-lo mesmo procedemento para analizármola relación entre a probabilidade de exportar e a presenza na empresa de capital estranxeiro (táboa 9). Nas case mil empresas con capital enteiramente nacional obsérvase unha probabilidade non significativamente menor ($p < 0,05$) cás que teñen participación: 54,80 fronte a 59,50, polo que non se confirma a hipótese 1c.

Táboa 9.- Participación estranxeira no capital e probabilidade de exportar

Participación estranxeira no capital	Probabilidade de exportar
No participadas	54,80%
Participadas	59,50%

Para probármola efecto total das variables independentes sobre a probabilidade de exportar, e dada a natureza categórica desta última variable, realizamos unha análise de regresión loxística. O tamaño empresarial foi medido a través do factor integrador tamaño. A presenza de capital estranxeiro mediuse a través da porcentaxe de capital con orixe estranxeira. Para que non se xerara un número demasiado elevado de variables dicotómicas relativas ó sector, optamos por considerar unicamente dous sectores⁷: o agroalimentario e mailo de fabricación de bens intermedios (asignándolle o valor 0 á pertenza ó primeiro sector e o 1 á pertenza ó segundo).

O modelo de regresión loxística resultante é significativo ($p < 0,05$), aínda que a súa capacidade clasificadora é limitada (preto do 68%). Só o coeficiente β da variable independente tamaño móstrase significativo ($p < 0,05$). Como se esperaba, o seu signo é positivo.

A influencia do sector sobre a probabilidade de exportar non resulta significativa na regresión loxística, pero si na proba chi-cadrado realizada previamente. Isto pode deberse á elección dos dous sectores integrados na análise; tamén podería ocorrer que se produza un efecto conxunto do tamaño e o sector sobre a probabilidade de exportar. Analizamos este efecto a través dunha análise log-lineal xerárquico. Os resultados mostran interaccións entre as variables tamaño e probabilidade de exportar, por un lado, e tamaño e sector de actividade, polo outro. O sector de actividade condiciona o tamaño empresarial e este a probabilidade de que a empresa exporte, o cal confirma parcialmente a hipótese 1. As frecuencias observadas, as esperadas e os residuos preséntanse na táboa 10.

Construímos dúas táboas cruzadas para coñecer-lo signo das relacións xurdidas. Como se supoñía, as empresas grandes teñen a mesma presenza en ámbolos dous sectores; sen embargo, as empresas de tamaño medio predominan no sector de fabricación de bens intermedios, mentres que as pequenas o fan no sector agroalimentario. A relación positiva entre tamaño e probabilidade de exportar constátase de novo.

Dada a consideración parcial da variable "sector" na análise anterior, recorremos á técnica multivariante de clasificación "CHAID", do paquete estatístico SPSS

⁷ Ámbolos dous sectores foron seleccionados pola súa forte presenza na mostra.

8.0, para examinala de modo completo. Introducimos como variables independentes ou predictoras: os cuartís da distribución de frecuencias da variable número de empregados^a, a variable dicotómica participada/non participada por capital estranxeiro e os 9 sectores industriais para os que dispoñemos de información.

Táboa 10.- Frecuencias observadas e esperadas nas celas resultantes da interacción do tamaño, sector e probabilidade de exportar

Grupo		Frecuencia observada	Frecuencia esperada	Residuos estandarizados
Non-exportador	Pequeno agroalimentario	80,0	83,9	-0,43
	Pequeno intermedios	80,0	76,1	+0,45
	Medio-baixo agroalimentario	24,0	25,1	-0,22
	Medio-baixo intermedios	34,0	32,9	+0,19
	Medio-alto agroalimentario	9,0	12,0	-0,87
	Medio-alto intermedios	23,0	20,0	+0,68
	Grande agroalimentario	11,0	9,5	+0,49
	Grande semiindustrias	8,0	9,5	-0,49
	Exportador	Pequeno agroalimentario	49,0	45,1
Pequeno intermedios		37,0	40,9	-0,61
Medio-baixo agroalimentario		37,0	35,9	+0,18
Medio-baixo intermedios		46,0	47,1	-0,16
Medio-alto agroalimentario		35,0	32,0	+0,54
Medio-alto intermedios		50,0	53,0	-0,42
Grande agroalimentario		42,0	43,5	-0,23
Grande intermedios		45,0	43,5	+0,23

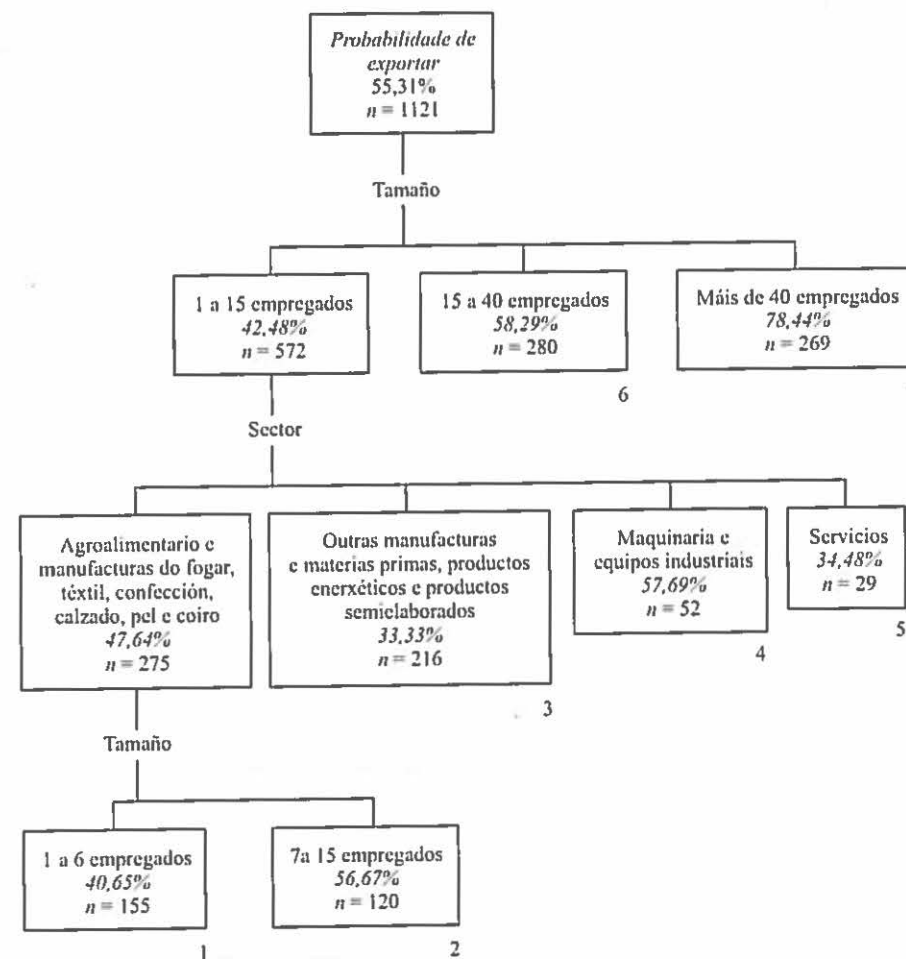
Os resultados obtidos preséntanse na figura 1. O tamaño empresarial é o descritor que presenta diferenzas máis significativas ($p < 0,05$). Os dos primeiros cuartís de tamaño (1 a 15 empregados) teñen unha probabilidade de exportar similar (en torno ó 42,5%). A probabilidade aumenta nos dos cuartís seguintes: alcanza o 59,3% no terceiro e preto do 78,5% no tramo de empresas máis grandes.

O sector de actividade unicamente ten un efecto significativo sobre a probabilidade de exportar nas empresas pequenas (15 empregados ou menos). Neste segmento, obsérvase que os sectores con maior probabilidade de exportar son: 1) maquinaria e equipos industriais (cunha probabilidade do 57,7%) e 2) agroalimentario e de manufacturas do fogar, téxtiles, confección, calzado, pel e coiro (cunha probabilidade media do 47,7%). Os sectores doutras manufacturas, materias primas, produtos enerxéticos e produtos intermedios presentan unha probabilidade de exportar por debaixo da do sector servicios (arredor do 33,3 e 34,5%, respectivamente).

Entre as empresas pequenas dos sectores agrario e de manufacturas de alimentación, fogar, téxtil, confección, calzado, pel e coiro pode observarse, á súa vez, un comportamento diferenciado en canto á probabilidade de exportar: as microempresas (ata 6 empregados) téñena significativamente menor (40,7%) cás de tamaño algo superior, de 7 a 15 empregados (56,7%).

^a Os seus valores resultan máis claros, para os efectos de interpretación dos resultados, cás puntuacións factoriais do constructo "tamaño".

Figura 1



Obsérvase, en consecuencia, a existencia de 7 grupos de empresas con probabilidade de exportar diferenciada:

- Grupo 1: micro-empresas dos sectores agrario, alimentario e de manufacturas téxtiles, de confección, calzado, pel e coiro. A súa probabilidade de exportar é case 10 puntos inferior ó 50% (40,7%).
- Grupo 2: empresas pequenas (entre 7 e 15 empregados) dos sectores agrario, alimentario e de manufacturas téxtiles, de confección, calzado, pel e coiro. A súa probabilidade de exportar é superior ó 50% (56,67%).
- Grupo 3: empresas pequenas (de ata 15 empregados) dos sectores produtores doutras manufacturas, materias primas, produtos enerxéticos e semielaborados. A súa probabilidade de exportar é a máis baixa (33,33%).

- Grupo 4: empresas pequenas (de ata 15 empregados) do sector de fabricación de maquinaria e bens de equipo. A súa probabilidade de exportar é alta (57,69%).
- Grupo 5: empresas pequenas (de ata 15 empregados) do sector servicios. A súa probabilidade de exportar é a segunda máis baixa (34,48%).
- Grupo 6: empresas cun tamaño entre 16 e 40 empregados. A súa probabilidade de exportar é a segunda máis alta, case 10 puntos superior ó 50% (59,29%).
- Grupo 7: empresas con máis de 40 empregados. A súa probabilidade de exportar é a máis alta (78,44%).

En ningún nivel da árbore de clasificación obsérvanse efectos significativos ($p < 0,05$) da participación estranxeira no capital sobre a probabilidade de exportar. Por conseguinte, a hipótese 1 verificase parcialmente, no sentido de que o tamaño e o sector —este unicamente no caso das empresas de 1 a 15 empregados— diferencian significativamente a probabilidade de ser exportador.

Características da empresa e propensión exportadora

Para estudiármola relación entre tamaño da empresa e propensión exportadora, examinámolas correlacións bivariadas entre os tres indicadores do tamaño considerados —empregados, vendas e factor integrador— e maila propensión exportadora nas empresas incluídas no grupo de exportadores (neste punto prescindimos da análise dos non-exportadores). Non se observa ningunha correlación significativa ($p < 0,1$) entre a propensión exportadora e os indicadores do tamaño analizados.

Aínda que, como se indicou, as puntuacións factoriais do constructo "tamaño" elaborado anteriormente non presentan correlación significativa coa propensión exportadora, dividímo-la mostra en cuartís de tamaño para observa-las variacións na propensión exportadora (táboa 11).

Táboa 11.- Propensión exportadora media segundo tamaño (empregados e vendas)

Tamaño: vendas e empregados	Propensión exportadora media
Cuartil 1	29,01%
Cuartil 2	28,23%
Cuartil 3	32,82%
Cuartil 4	26,90%

Os resultados constatan que a propensión exportadora media é superior entre as empresas de tamaño medio-grande, pero inmediatamente seguidas polas empresas máis pequenas, aínda que as diferencias entre estas e as restantes son de escasa magnitude.

A influencia do sector de actividade sobre a propensión exportadora é significativa ($p < 0,05$) segundo os resultados da análise de varianza dun factor efectuado. A propensión exportadora media de cada un dos sectores analizados (todos menos o de produción de enerxía, combustibles e lubricantes) preséntase na táboa 12. Os

sectores de fabricación de bens intermedios, maquinaria industrial e bens de equipo e o sector servicios son os que teñen propensións exportadoras máis altas. As máis baixas corresponden ós sectores de manufacturas do fogar e outras manufacturas, por esta orde.

Táboa 12.- Sector de actividade e propensión exportadora

Sector	Propensión exportadora media
Agroalimentario	27,66
Manufacturas do fogar	15,19
Manufacturas téxtiles, confección, calzado, pel e coiro	20,28
Outras manufacturas	18,35
Materias primas	27,65
Bens intermedios	39,95
Maquinaria industrial e bens de equipo	31,70
Servicios	31,64

En relación coa presenza de capital estranxeiro, cómpre destacar que tódalas empresas da mostra, independentemente da orixe do seu capital, venden maioritariamente no mercado español (táboa 13). Neste comportamento non se observan diferencias significativas ($p < 0,05$) trala realización dunha análise de varianza dun factor.

Táboa 13.- Participación estranxeira no capital e propensión exportadora

Capital estranxeiro	Propensión exportadora media
Non participada	29,82
Participada	34,32

Para proba-la influencia simultánea das tres características da empresa sinaladas, o tamaño (medido polo constructo factorial elaborado previamente), o sector industrial de pertenza (de fabricación de bens intermedios fronte ó agroalimentario) e a porcentaxe de participación estranxeira no capital social, realizouse unha análise de regresión lineal na que se introduciu como variable dependente a propensión exportadora.

O modelo formulado é significativo ($p < 0,05$) cun R cadrado corrixido do 0,034. O único coeficiente β significativo ($p < 0,05$) é o correspondente ó sector (táboa 14). Ten signo positivo, o cal indica máis propensión exportadora no sector de bens intermedios ca no agroalimentario. Os coeficientes das variables tamaño⁹ e capital estranxeiro non son significativos ($p < 0,05$).

Como é moi probable que a relación entre tamaño e propensión exportadora sexa diferente segundo o sector de actividade que se considere, realizamos unha análise factorial da varianza que incorpora, como variables de tratamento, o tamaño

⁹ O coeficiente tampouco non é significativo ($p < 0,05$) cando o tamaño se mide a través do número de empregados ou da cifra de vendas. O modelo completo segue tendo significación cando se utilizan estes indicadores ($p = 0,004$ e $p = 0,002$, respectivamente).

(en cuartís) e o sector de actividade; e, como variable dependente, a propensión exportadora. Os resultados obtidos móstranse na táboa 15. Obsérvase que a influencia do sector na propensión exportadora é significativa, o mesmo cá interacción sector-tamaño. A propensión exportadora media de cada grupo preséntase na táboa 16 e na gráfica 1.

Táboa 14.- Regresión lineal das variables: sector, tamaño e capital estranxeiro sobre a propensión exportadora

Variable	Coefficientes estandarizados	Significación
Sector	0,187	0,001
Tamaño	- 0,058	0,300
Capital estranxeiro	0,049	0,380
R cadrado corrixido = 0,035.		

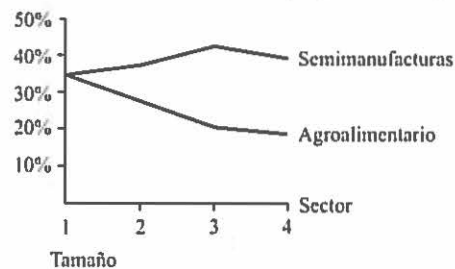
Táboa 15.- Análise factorial da varianza: propensión exportadora, tamaño e sector. Variable dependente: propensión exportadora

Variable	Significación
Tamaño	0,952
Sector	0,001
Tamaño-Sector	0,050
R cadrado = 0,060 (R cadrado corrixido = ,040).	

Táboa 16.- Propensión exportadora media segundo o tamaño-sector de actividade

Tamaño	Sector	Propensión exportadora media
1,00	Agroalimentario	33,920
	Bens intermedios	33,258
2,00	Agroalimentario	29,989
	Bens intermedios	35,560
3,00	Agroalimentario	24,000
	Bens intermedios	44,929
4,00	Agroalimentario	20,809
	Bens intermedios	42,667

Gráfica 1.- Medias estimadas de propensión exportadora

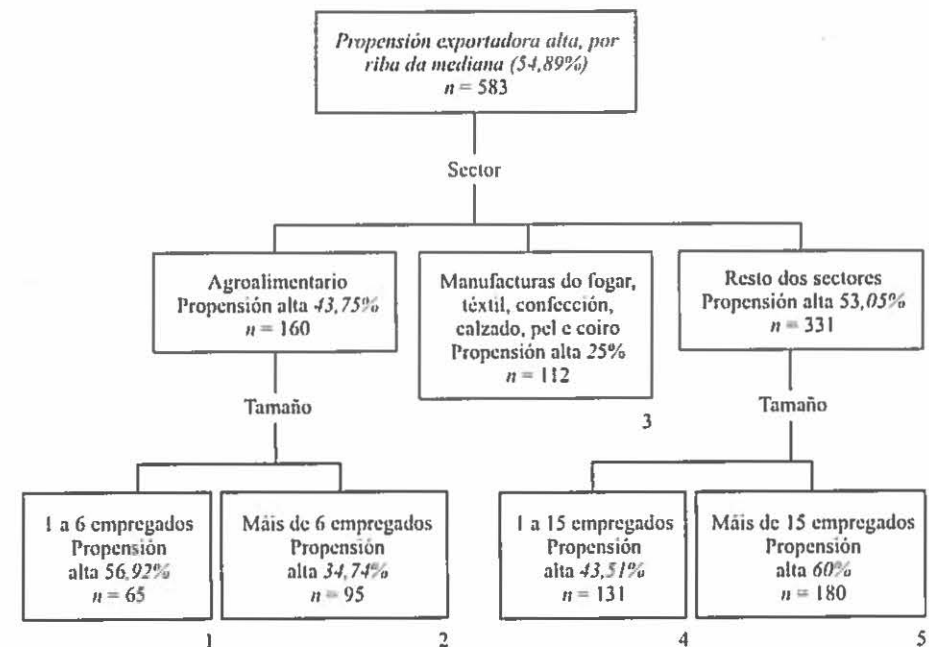


Obtense un efecto mediador do sector de actividade na relación entre tamaño e propensión exportadora. No sector agroalimentario a relación é negativa: a medida que aumenta o tamaño diminúe a propensión exportadora. Sen embargo, no sector de empresas fabricantes de semimanufacturas o tamaño móstrase positivamente relacionado coa intensidade da exportación. Como se supoñía, a relación entre tamaño e propensión exportadora debe ser analizada sector a sector.

Dado o impacto do sector na propensión exportadora e a consideración incompleta deste antecedente nas análises previas, ampliouse o estudo ó resto dos sectores industriais da mostra mediante o recurso ó algoritmo "CHAID", esta vez introducindo como variable dependente a dicotomía: propensión exportadora superior/inferior á mediana da distribución de frecuencias (20%). As variables categóricas independentes son o tamaño, o sector de actividade e a presenza de capital estranxeiro.

Os resultados preséntanse na figura 2. De acordo co modelo, a variable que inicialmente discrimina a propensión exportadora é o sector, aínda que aparece a variable "tamaño" nun segundo nivel, como significativa nalgúns sectores industriais. Daquela, é a pertenza a un sector o máis determinante á hora de ter unha propensión exportadora alta ou baixa (respecto da mediana).

Figura 2



Os sectores produtores de materias primas, produtos intermedios, maquinaria e bens de equipo, xunto co sector servicios, presentan a maior porcentaxe de em-

presas cunha propensión exportadora por riba da mediana. Nestes sectores, a porcentaxe de empresas con elevada propensión aumenta sensiblemente co tamaño: do 43,5% nas empresas de 1 a 15 empregados, ó 60% nas empresas con máis de 15 empregados.

Obsérvase unha forte influencia do tamaño no sector agroalimentario. Neste caso, o efecto do tamaño é negativo e o salto prodúcese entre a microempresa (ata 6 empregados) e o resto: dun 56,9% de empresas con propensión exportadora por riba da mediana, no grupo de microempresas, a un 34,7% no resto.

Nos sectores fabricantes de manufacturas do fogar, téxtil, confección, calzado, pel e coiro, non se aprecia un efecto significativo ($p < 0,05$) do tamaño empresarial sobre a propensión exportadora.

Así, a mostra de exportadores queda dividida en 5 grupos de empresas:

- Grupo 1: microempresas do sector agroalimentario: o 56,9% presenta unha propensión exportadora por riba da mediana.
- Grupo 2: resto de empresas do sector agroalimentario: só un 34,7% ten unha propensión exportadora por riba da mediana.
- Grupo 3: empresas dos sectores fabricantes de manufacturas do fogar, téxtil, confección, calzado, pel e coiro: só o 25% presenta unha propensión exportadora por riba da mediana.
- Grupo 4: empresas dos sectores fabricantes de produtos industriais e do sector servicios de ata 15 empregados: o 43,5% presenta unha propensión exportadora por riba da mediana.
- Grupo 5: empresas dos sectores fabricantes de bens industriais e do sector servicios de máis de 15 empregados: o 60% ten unha propensión exportadora por riba da mediana.

Dentro destes grupos non existen diferenzas significativas ($p < 0,05$) en canto a participación estranxeira no capital social. Consecuentemente, a hipótese 2 só se confirma, de novo, parcialmente. O sector no que opera a empresa inflúe na propensión exportadora, mentres que o tamaño só incide nalgúns sectores.

CONCLUSIÓNS

Os resultados obtidos sinalan a importancia de tomar en consideración diferentes descritores en función da variable utilizada para medir o resultado exportador. Se se analiza a probabilidade de exportar, o tamaño empresarial é o descritor con maior influencia. O sector de actividade só é relevante nas empresas máis pequenas, é dicir, existe un tamaño mínimo necesario para exportar que depende do sector de actividade e que é maior nos sectores de materias primas, produtos enerxéticos e produtos semielaborados. Noutros intervalos de tamaño, a influencia do sector de actividade no rendemento exportador non é significativa. Por outra parte,

nos sectores agroalimentario, de manufacturas do fogar, téxtil, confección, calzado, pel e coiro, o paso do primeiro cuartil de tamaño (ata 6 empregados) ó segundo (de 7 a 15) ten un efecto sensible na probabilidade de exportar. Non é posible observar un efecto significativo da presenza de capital estranxeiro sobre esta variable criterio.

Cando a variable dependente é a propensión exportadora, o sector de actividade é o descritor máis importante. Obsérvase que o tamaño da empresa só inflúe significativamente na propensión exportadora cando as empresas pertencen ós sectores agroalimentario, de fabricación de bens industriais e de prestación de servicios. Non existe intervención do tamaño nos sectores de fabricación de manufacturas do fogar, téxtil, confección, calzado, pel e coiro. Ademais, a influencia do tamaño sobre a propensión exportadora relativa é positiva nos sectores de fabricación de produtos industriais (materias primas, semimanufacturas, produtos enerxéticos, maquinaria e bens de equipo) e negativa no sector agroalimentario, no que son as empresas máis pequenas as que presentan maiores propensións exportadoras relativas. Tampouco neste caso se observan efectos significativos da participación estranxeira no capital da empresa sobre a intensidade exportadora.

BIBLIOGRAFÍA

- AABY, N.E.; SLATER, S.F. (1989): "Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature" 1978-1988", *International Marketing Review*, 6, 4, pp. 7-22.
- ABDEL-MALEK, T. (1974): *Managerial Export-Oriented: A Canadian Study*. Londres / Ontario: University of Western Ontario, School of Business Administration. (Citado por S.D. Reid (1982): "The Impact of Size on Export Behavior in Small Firms", en Czinkota e Tesar [ed.]: *Export Management: An International Context*. Nova York: Praeger Publishers.
- ALONSO, J.A. (1993): "Capacidades exportadoras y estrategia internacional de la empresa", en J. Velarde, J.L. García Delgado y A. Pedreño [ed.]: *Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa*. Madrid: Cívitas.
- ALONSO, J.A. (1995): *Estimación de un modelo de comportamiento exportador para la empresa española: aplicación del método LISREL*. (Documento de trabajo, núm. 9506). Madrid: Universidad Complutense.
- ALONSO, J.A.; DONOSO, V. (1985): *La empresa exportadora española frente a Iberoamérica y la CEE*. Madrid: Cultura Hispánica. (Citado por J.A. Alonso y V. Donoso (1994): *Competitividad de la empresa exportadora española*. Madrid: ICEX.
- ALONSO, J.A.; DONOSO, V. (1989): *Características y estrategias de la empresa exportadora española*. Madrid: ICEX.
- ALONSO, J.A.; DONOSO, V. (1994): *Competitividad de la empresa exportadora española*. Madrid: ICEX.
- ALONSO, J.A.; DONOSO, V. (1998): *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*. Madrid: ICEX.
- AUQUIER, A. (1980): "Sizes of Firms, Exporting Behaviour and the Structure of French Industry", *Journal of Industrial Economics*, 29, 2, pp. 202-218.

- BAJO, O. (1987): "Organización industrial y comportamiento exportador de los sectores industriales españoles ante la CEE", *Investigaciones Económicas*, 3, (setembro), pp. 53-74.
- BARROSO CASTRO, C.; CASILLAS BUENO, J.C.; GALÁN GONZÁLEZ, J.L. (1998): "Tamaño y rendimiento de las empresas exportadoras", *XII Congreso Nacional y VIII Hispano-Francés de la AEDEM*. Benalmádena, Málaga.
- BEAMISH, P.W.; MUNRO, H. (1986): "The Export Performance of Small and Medium-Sized Canadian Manufacturers", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, (xuíño), pp. 29-40.
- BILKEY, W.J. (1978): "An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms", *Journal of International Business Studies*, 9, (primavera-verán), pp. 93-98.
- BILKEY, W.J.; TESAR, G. (1977): "The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms", *Journal of International Business Studies*, (primavera-verán), 1, pp. 93-98.
- BONACCORSI, A. (1992): "On the Relationship between Firm Size and Export Intensity", *Journal of International Business Studies*, 4, pp. 605-635.
- BUENO, J. (1982): "El impacto directo del capital extranjero sobre la balanza de pagos en España: 1973-77", *Información Comercial Española*, 588/589, (agosto-setembro), pp. 95-120.
- CALOF, J.L. (1994): "The Relationship between Firm Size and Export Behavior Revisited", *Journal of International Business Studies*, 2º trim., pp. 367-387.
- CAVUSGIL, S.T. (1976): *Organizational Determinants of Firms' Export Behaviour: An Empirical Analysis*. (Tese de doutoramento). (Citado por S.D. Reid (1982): "The Impact of Size on Export Behavior in Small Firms", en Czinkota e Tesar [ed.]: *Export Management: An International Context*. Nueva York: Praeger Publishers.
- CAVUSGIL, S.T., BILKEY, W.J.; TESAR, G. (1979): "A Note on the Export Behavior of Firms: Exporter Profiles", *Journal of International Business Studies*, 10, (primavera-verán), pp. 91-97.
- CAVUSGIL, S.T.; NAOR, J. (1987): "Firm and Management Characteristics as Discriminators of Export Marketing Activity", *Journal of Business Research*, 15, pp. 221-35.
- CAVUSGIL, S.T.; NEVIN, J.R. (1981): "Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation", *Journal of Marketing Research*, 18, (febreiro), pp. 114-119.
- CHRISTENSEN, C.H.; ROCHA, A. DE; GERTNER, R.K. (1987): "An Empirical Investigation of the Factors Influencing Exporting Success of Brazilian Firms", *Journal of International Business Studies*, 18, 3, pp. 61-78.
- COOPER, R.G.; KLEINSCHMIDT, E.J. (1985): "The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance", *Journal of International Business Studies*, (primavera), pp. 37-55.
- CRAIG, R.; BEAMISH, P.W. (1989): "A Comparison of the Characteristics of Canadian and U.K. Exporters by Firm Size", *Journal of Global Marketing*, 2, 4, pp. 49-63.
- CZINKOTA, M.R. (1980): "Making Use of Export Motivation of Smaller Sized U.S. Manufacturers in Export Promotion", *Reunión Anual de la Academia de Negocios Internacionales*. Nova Orleans. (Citado por S.D. Reid (1982): "The Impact of Size on Export Behavior in Small Firms", en Czinkota e Tesar [ed.]: *Export Management: An International Context*. Nova York: Praeger Publishers.
- GARNIER, G. (1982): "Comparative Export Behavior of Small Canadian Firms in the Printing and Electrical Industries", en M.R. Czinkota e G. Tesar [ed.]: *Export Management: An International Context*. Nova York: Praeger Publishers.
- GLEJSER, H.; JACQUEMIN, A.; PETIT, J. (1980): "Exports in an Imperfect Competition Framework: An Analysis of 1,446 Exporters", *The Quarterly Journal of Economics*, 94, pp. 507-24.

- GEMÜNDEN, H.G. (1991): "Success Factors of Export Marketing: A Meta-Analytic Critique of the Empirical Studies", en S.J. Paliwoda [ed.]: *New Perspectives on International Marketing*. Londres: Routledge.
- HIRSCH, S.; ADAR, Z. (1974a): "Firm Size and Export Performance", *World Development*, 2, 7, pp. 41-46. (Citado por J.L. Calof (1994): "The Relationship between Firm Size and Export Behavior Revisited", *Journal of International Business Studies*, 2º trim., pp. 367-387.
- HOWARD, D.C.; BORGIA, D. (1990): "Exporting and Firm Size: Do Small Exporters Have Special Needs?", *Journal of Global Marketing*, 4, 1, pp. 79-97.
- HYMER, S. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press. (Citado por Z. Fernández (1992): "Algunas reflexiones sobre la competitividad empresarial y sus causas", *Información Comercial Española*, 705, pp. 139-152.
- LA FUENTE, A.; YAGÜE, M.J. (1989): "Ventajas competitivas y tamaño de las empresas: las PYME", *Papeles de Economía Española*, 39, pp. 165-184.
- MARAVALL, F.; RODRÍGUEZ DE PABLO, J. (1982): *Exportación y tamaño de la empresa de las empresas industriales españolas*. Madrid: IMPI.
- MARAVALL, F.; TORRES, A. (1986): "Comportamiento exportador de las empresas y competencia imperfecta", *Investigaciones Económicas*, 2ª época, supl., pp. 159-177.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, M.A. (1979): *Capitalismo extranjero en España*. Madrid: CUPSA.
- MCGUINNESS, N.W. (1978): *The Impact of Technology and Product Characteristic of the International Sales of New Canadian Industrial Products: A Diffusion Analysis*. (Tese de doutoramento non publicada). Canadá: Universidade de Western Ontario. (Citado por R.G. Cooper e E.J. Kleinschmidt (1985): "The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance", *Journal of International Business Studies*, (primavera), pp. 37-55).
- MUÑOZ, C.; SALIDO, M.P. (1980): "Inversión extranjera y comercio exterior", *Información Comercial Española*, 563, (xullo), pp. 33-44.
- PORTER, M.E. (1982): *Estrategia competitiva*. México: CECOSA.
- PORTER, M.E. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza y Janés.
- REID, S.D. (1982): "The Impact of Size on Export Behavior in Small Firms", en Czinkota e Tesar [ed.]: *Export Management: An International Context*. Nueva York: Praeger Publishers.
- REID, S.D. (1989): "Expansion Strategies and Performance of Small Manufacturing Firms: The Internationalizing Dilemma", en Luostarinen [ed.]: *Dynamics of International Business. Proceedings of 15th Annual Conference of the European International Business Association*. Helsinki: Helsinki School of Economics. (Citado por A. Bonaccorsi (1992): "On the Relationship between Firm Size and Export Intensity", *Journal of International Business Studies*, 4, pp. 605-635).
- RODRÍGUEZ DE PABLO, J. E OUTROS (1974): "La inversión extranjera en el sector químico", *Información Comercial Española*, 493, pp. 21-76.
- RODRÍGUEZ DE PABLO, J. E OUTROS (1975): "La inversión extranjera en el sector de la alimentación", *Información Comercial Española*, 499, pp. 17-76.