



## **LA CALIDAD Y LA CAPACIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA INDUSTRIAL SONORENSE Y SU EFECTO EN EL DESEMPEÑO EXPORTADOR**

Ibarra-Morales, Luis Enrique<sup>1</sup>, Blanco-Jiménez, Mónica<sup>2</sup> & Alarcón-Martínez, Gustavo<sup>3</sup>

<sup>1</sup>*Facultad de Comercio Internacional de la Universidad Estatal de Sonora, México  
luisim00@hotmail.com, luis.ibarra@ues.mx, Ley Federal del Trabajo s/n, Colonia Apolo, C.P. 83100,  
Hermosillo, Sonora, México, (662)-948-7708  
Área 2: Negocios Internacionales  
Competitividad en las empresas internacionales.*

<sup>2</sup>*Facultad de Contaduría Pública y Administración de la Universidad Autónoma de Nuevo León  
moniblanco77@hotmail.com, Ave. Universidad s/n, Ciudad Universitaria, C.P. 66451, San Nicolás de los  
Garza, Nuevo León, México, (818)-309-2335  
Área 2: Negocios Internacionales  
Competitividad en las empresas internacionales.*

<sup>3</sup>*Facultad de Contaduría Pública y Administración de la Universidad Autónoma de Nuevo León  
gusalamar@hotmail.com, Ave. Universidad s/n, Ciudad Universitaria, C.P. 66451, San Nicolás de los Garza,  
Nuevo León, México, (818)-309-2335  
Área 2: Negocios Internacionales  
Competitividad en las empresas internacionales.*

*Fecha de envío: 12/Abril/2016*

*Fecha de aceptación: 16/Mayo/2016*

## **Resumen**

El presente trabajo explora los factores relacionados con la calidad del producto y la capacidad financiera de la empresa y su efecto explicativo en el desempeño exportador de un grupo de 23 PyMEs del sector industrial, localizadas en el municipio de Hermosillo, Sonora. El análisis es realizado mediante un modelo de regresión lineal múltiple por mínimos cuadrados ordinarios en el SPSS, el cual reveló que ambas variables son significativas y explican el 52% de la variabilidad en el desempeño exportador. La variable que más aporta a la ecuación de regresión en puntuaciones directas, es Calidad del producto ( $X_1$ ), con 0.555, mientras que la variable, Capacidad financiera ( $X_2$ ), lo hace con 0.407. Lo anterior, puede ser explicado por tratarse de empresas inmersas en su mayoría en el subsector automotriz, la cual exige altos estándares de calidad para ingresar a los mercados internacionales.

**Palabras clave:** Calidad del producto, capacidad financiera, desempeño exportador, PyMEs.

## **Abstract**

This paper explores the factors related to product quality and financial capacity of the company and its explanatory effect on the export performance of a group of 23 SMEs in the industrial sector, located in the city of Hermosillo, Sonora. The analysis is performed using a model of multiple linear regression by ordinary least squares in SPSS, which revealed that both variables are significant and explain the 52% of the variability in export performance. The variable that most contributes to the regression equation in scores, is Product Quality ( $X_1$ ) with 0.555, while the variable, Financial Capacity ( $X_2$ ), does it with 0.407. This can be explained because those companies are mostly embedded in the automotive subsector, which demands high quality standards to enter the international markets.

**Keywords:** Product quality, financial capacity, export performance, SMEs.

## **Introducción**

La gestión de la actividad exportadora en las empresas sonorenses, específicamente, en las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), es un campo que aún no se ha investigado del todo en muchas experiencias. En este sentido, es importante estudiar y complementar aquellos vacíos que aún pudieran existir como parte de las diferentes prácticas y principios desarrollados por las empresas que se dedican a exportar toda o parte de su producción y, como impactan en sus

Uno de los temas que más se han investigado dada su importancia, es sin dudas, el proceso de internacionalización de las empresas, en particular la exportación de las firmas (Dhanaraj y Beamish 2003; Leonidou, Katsikeas, Palihawadana y Spyropoulou, 2007; Nakata y Huang, 2005). Motivo por el cual, se torna necesario el realizar un estudio que analice los factores que mejoran el desempeño exportador para las PyMEs, ya que estudios recientes han señalado que un entorno que favorece el éxito en las exportaciones es precisamente, lo atractivo de los mercados internacionales y al mismo proceso de internacionalización para poder comercializar los productos. Esta premisa resulta aún más importante, cuando se sabe que las PyMEs se encuentran en un estatus de baja exportación, bajos ingresos y escasa capacidad de reinversión productiva, lo que impide que este sector empresarial se inserte de forma competitiva en los mercados internacionales y hagan frente al proceso de globalización y cambio tecnológico (CEPAL, 2001).

Por otro lado, es importante que las empresas escalen peldaños en materia de competitividad internacional, ya que un reto significativo para el progreso social de Sonora es el incremento en las exportaciones, vinculadas éstas al propio crecimiento económico y social del Estado.

El propósito del presente estudio es analizar y estudiar específicamente dos factores que pueden mejorar el desempeño exportador de las PyMEs del sector industrial en el estado de Sonora, los cuales son: La calidad del producto y la capacidad financiera, en aras de fomentar la creación de más empresas que contribuyan al aspecto social del Estado. Lo anterior, bajo el antecedente de que el estado de Sonora se ha caracterizado por su internacionalización con los Estados Unidos, lo que implica una dinámica comercial bilateral muy importante. Además, el gobierno mexicano ha tratado de impulsar la economía de las empresas, a través de la firma de diferentes tratados y acuerdos comerciales con otros países del mundo y a la implementación de distintas estrategias de internacionalización.

### **Problemática de estudio**

Como parte de la problemática que se aborda en el presente estudio, es fundamental que se identifiquen aquellos factores que pueden mejorar significativamente las exportaciones de las PyMEs del estado de Sonora, sobre todo, cuando las exportaciones es una fuente primaria de divisas par aun país y un Estado. Desde la perspectiva teórica, se agruparán para su estudio, únicamente a dos de varios factores que pueden existir y ser críticos a la hora de exportar y que de alguna forma pueden impactar en el desempeño exportador de la empresa. Asimismo, será una oportunidad para el estado de Sonora el poder presentar un estudio de caso que les permita a los directivos de las PyMEs del sector industrial tomar decisiones entorno a las variables que se estudian en aras de mejorar su desempeño en los mercados internacionales.

### **Pregunta de investigación**

Para una mejor entendimiento, se dará respuesta a la siguiente pregunta de investigación, ¿la calidad del producto y la capacidad financiera de la empresa, impactan positivamente en el desempeño exportador de las PyMEs industriales en el estado de Sonora?

### **Objetivo general e hipótesis**

Con base a la pregunta de investigación, el objetivo de este proyecto es determinar el impacto de las variables de calidad del producto y capacidad financiera en el desempeño exportador de las PyMEs industriales del estado de Sonora. Asimismo, se formulan las siguientes hipótesis: H<sub>1</sub>: La calidad del producto impacta positivamente en el desempeño exportador de las PyMEs industriales del estado de Sonora y, H<sub>2</sub>: La capacidad financiera impacta positivamente en el desempeño exportador de las PyMEs industriales del estado de Sonora.

En la parte del marco teórico, se recopilan y explican las diferentes teorías que explican el proceso de internacionalización de las empresas, así como los factores que se han seleccionado para el estudio y cómo impactan en el desempeño exportador de las PyMEs industriales. En el apartado de método, se definen todos los aspectos relacionados con la metodología de la investigación, teniendo en cuenta factores como la muestra, los métodos utilizados para la recolección de la información, la unidad de información, el tipo de investigación y la estructura del cuestionario aplicado. También se menciona los elementos asociados a la población y el procedimiento de tabulación y análisis de la información.

Más adelante se muestran los resultados obtenidos al aplicar la metodología de investigación, teniendo en cuenta herramientas como las distribuciones de frecuencias, estudios de confiabilidad y validez y la presentación de un modelo de regresión lineal por mínimos cuadrados para las dos variables sujetas de estudio y que explican el desempeño exportador de las PyMEs. Finalmente, se explican las conclusiones del estudio y las recomendaciones para futuras líneas de investigación.

## **Marco teórico**

### **La internacionalización**

La internacionalización es el proceso por el cual, las empresas aumentan su conocimiento de la directa e indirecta influencia de las transacciones internacionales en su futuro para comenzar a realizar transacciones con empresas en otros países (Lu y Beamish, 2001). En otras palabras, es el descubrimiento, aplicación, evaluación y explotación de oportunidades a través de las fronteras nacionales para crear bienes y servicios futuros (McDougall y Oviatt, 2005).

Con base a lo anterior, la internacionalización de las empresas, se puede abordar, según lo define Welch y Luostarinen en (Tabares, Anzo y Estrada, 2014), como un conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional (Peña, 2014).

Existen diferentes estudios teóricos y empíricos que se han desarrollado para explicar los procesos de internacionalización de las empresas. Por ejemplo, la visión basada en los recursos de la empresa ha demostrado ser importante, ya que los administradores deben de aprovechar las ventajas de los propios recursos y minimizar así, los costos de transacción para obtener una ventaja competitiva en el extranjero (Spence et al., 2008).

Continuando con el proceso de internacionalización, éste se ha desarrollado dentro de un marco empresarial competitivo donde el objetivo principal es la reducción de los costos, obtener mayores ingresos y tener una mejor participación en un mercado internacional. Aunado a que a través de la eliminación de las fronteras se han acortado las distancias entre los países y se ha facilitado el intercambio de bienes y servicios, haciendo que el mundo de los negocios se vuelva cada vez más pequeño y accesible (Delgadillo de Lira, 2004).

Para el logro de las metas y objetivos que persigue la internacionalización, se han considerado elementos de carácter interno y externo, los cuales permiten a las empresas competir de forma idónea en los mercados de exportación. Por un lado, entre los más representativos del tipo interno están: la calidad del producto, la innovación, la tecnología, el tamaño de la organización, la disposición y manejo de los recursos financieros y la antigüedad del negocio. Por otro lado, los elementos externos más representativos son: las características de los mercados a donde se quiere o pretende incursionar, las características específicas del sector y la intervención del gobierno. Un engranaje positivo en estos factores contribuirá, de forma directa, a que se cuente con un ambiente que promueva el desarrollo de la competencia y la inversión (Botello, 2014).

En la actualidad, se puede resaltar lo desarrollado por Dunning, por ejemplo, quien coloca en el debate a factores como el *know-how*, la localización, la calidad, innovación, entre otros, como ventajas competitivas de las empresas, siendo su explotación, un factor determinante para los procesos de internacionalización (Botello, 2014). De igual forma, más de cinco décadas han dado lugar a diversos enfoques que pretenden describir y, en algunas ocasiones, determinar los procesos de internacionalización de las empresas (Johanson y Vahlne, 1977; Andersen, 1993).

De acuerdo a los trabajos desarrollados por Buckley (1989), en cuanto a las formas de entrada a los mercados internacionales, como un mecanismo para reforzar la internacionalización, se destaca: la exportación, licencias, franquicias, *joint venture*, adquisición, fusión, inversión directa extranjera y la adquisición de empresas.

El planteamiento anterior se equipara con el modelo de Uppsala, el cual establece que la internacionalización se da a través de cuatro fases: a) exportaciones ocasionales; b) exportación por medio de operadores independientes -por ejemplo, mediante franquicias-; c) establecimiento de sucursales en el extranjero y; d) establecimiento de unidades productivas en el exterior, (Johanson y Vahlne en Botello, 2014). La internacionalización es un tema que, hasta hace poco, fue en la mayoría de los casos sólo relevante para las grandes empresas. Pero ahora, aunado al aumento de competidores internacionales en el mercado doméstico, las PyMES activamente buscan nuevas oportunidades en los mercados internacionales (Fink et al., 2008).

Finalmente, se puede decir que las aproximaciones teóricas sobre la internacionalización giran en torno a los estudios empíricos que se encuentran vinculados a las condiciones, estructuras y factores internos y externos de las empresas, así como a su desempeño exportador (Araque y Argüello, 2015).

### **Desempeño exportador**

El desempeño exportador tiene que ver con el comportamiento de los factores internos y externos de las empresas, -para este caso, las PyMEs-, lo cual les permite mirar hacia los mercados del exterior o internacionales. En este sentido, se puede entender como la combinación, por un lado, de los factores que explican el entorno en que operan las PyMEs y, por otro, aquellos factores que describen el funcionamiento y organización de la PyME, así

como las características cualitativas y cuantitativas de los productos que se pretenden comercializar en el exterior (Cavusgil, 1993).

Haciendo énfasis en los factores internos de la organización, los cuales vinculan el funcionamiento hacia adentro de las mismas, se deben de resaltar como claves al momento de explicar el desempeño exportador, a los siguientes: capacidad de fabricación, gestión y organización, recursos financieros, calidad de bienes y servicios, innovación y tecnología, conocimientos técnicos, conocimientos especializados de comercialización, experiencia en materia de exportación y objetivos y prioridades de la dirección (CCI, 1995 en Araque y Argüelles, 2015).

Existe un consenso general en la literatura que aborda los negocios internacionales, que la internacionalización de las empresas está relacionado positivamente con el rendimiento y desempeño de exportación. Según Pangarkar (2008), hay tres razones que han sido presentadas para este consenso. Primeramente, las empresas internacionalizadas realizan economías de escala y por lo tanto, tienen un costo más eficiente que sus rivales domésticos. Por ejemplo, una empresa internacional sería capaz de configurar más eficientemente las actividades en su cadena valor para desarrollar economías de escala, ya que podría tener una mano de obra más eficaz en su producción intensiva en un país con un trabajo más abundante. Segundo, una empresa que está altamente internacionalizada también disfrutaría de una mayor eficiencia en el aprendizaje que opera en diferentes ambientes, satisfacer las necesidades de los diversos clientes y responder a los diferentes competidores donde se compite. Por último, el conocimiento acumulado puede ser transferido entre las filiales a un costo menor.

Algunos investigadores, definen el desempeño de las exportaciones a través de la eficiencia, efectividad y participación continua en la exportación. Otros eruditos incluyendo Koh (1991); Bilkey (1982), definen el desempeño de las exportaciones a través de una construcción que mide intensidad percibida en la rentabilidad de exportación y en la actividad continua de exportación. Según Shoham, (1998), una definición conceptual del desempeño de las exportaciones se debe en dos partes: la exportación y el rendimiento.

Cavusgil y Nevin (1981), definen la exportación en expresiones tales como: “las decisiones relacionados con el marketing internacional y las actividades de las empresas internacionalmente activas”; mientras que Shoham, A. (1998), define el desempeño de las exportaciones como “el resultado compuesto de ventas internacionales de la empresa”. Sin embargo, Cavusgil y Zou (1994), ofrecen una definición más integral sobre el desempeño de la exportación como la medida en que los objetivos corporativos –estratégicos y financieros- de la empresa, respecto a la exportación de un producto a un mercado específico son logrados mediante la ejecución de la propia exportación de la empresa y de la estrategia de marketing.

### **Calidad del producto**

La calidad mide la capacidad de una empresa para diseñar, desarrollar y producir productos que cumplan con las necesidades del cliente. Las capacidades de la calidad, tales como: orientación al cliente, compromiso de alta dirección con la calidad y la formación de empleados de calidad, se identifican a menudo como determinantes críticos en los niveles de calidad y, por lo tanto, se convierten en una fuente de ventaja sostenible (Ahire, Golhar y Waller, 1996; Douglas y Judge, 2001; Powell, 1995). Muchos investigadores han considerado por mucho tiempo, la calidad del producto como crítico para el éxito de las exportaciones.

Aunque hay varios estudios que confirman una positiva relación entre la calidad del producto y el rendimiento o desempeño de exportación (Leonidou, Katsikeas y Samiee 2002), relativamente pocos han analizado el vínculo entre la calidad del producto y la capacidad financiera con el desempeño de exportación. Sin embargo, ha habido un común acuerdo en la literatura que la calidad del producto (que conduce a un carácter distintivo) es un determinante crítico del desempeño de la exportación (McGuinness y Little, 1981).

Miñarro y García (2003), manifiestan que la calidad es un factor estratégico clave para la competitividad y éxito de las empresas que compiten en mercados extranjeros. La calidad del producto o servicio consiste en lograr la conformidad o adecuación del conjunto de las características y atributos de un producto o servicio con las necesidades y expectativas del comprador. En un entorno de exportación, calidad se refiere a las relaciones desarrolladas más allá de las fronteras nacionales, en este sentido, la calidad (antes, durante y después de las transacciones comerciales) puede construir o destruir relaciones exportadoras a corto o largo plazo, es decir, la calidad del producto es crítico para el éxito de las exportaciones (Lages, Silva y Styles, 2009).

Tal y como lo exponen Estrada et al. (2009), el medio de mayor difusión para garantizar la noción de la calidad es sin duda, la certificación, cuyo objetivo final es garantizar que el producto se realice con base a un proceso que se rige por las normas establecidas y reconocidas. Todos estos trabajos permiten proponer que la calidad es un factor que favorece el éxito competitivo de las PyMEs exportadoras. Así, la calidad es considerada esencial cuando la empresa desea conservar la supremacía a largo plazo de su producto en el mercado

internacional, traduciéndose en incrementos en la intensidad exportadora y en el desempeño exportador.

### **Capacidad financiera de la empresa**

Walker y Brown (2004), informaron que los criterios financieros generalmente son considerados las medidas más apropiadas de éxito en los negocios. Pero, en otros casos, los objetivos no financieros podrían conducir a medidas alternativas de éxito, particularmente en el sector de las PyME.

La capacidad financiera se puede definir como la disponibilidad de recursos financieros necesarios para ejecutar el plan de exportación es un punto relevante, no sólo para determinar la competitividad de la empresa en los mercados internacionales, sino también para tomar la decisión de exportar o no. En este sentido, es fundamental contar con los flujos de efectivo y proyecciones financieras que permitan conocer la rentabilidad del plan de negocios de exportación (NAFINSA, 2006). Algunos de los gastos que deben solventar las PyMEs para internacionalizarse son: gastos operativos; gastos productivos y; gastos de comercialización.

Diversos autores a nivel mundial y estudios empíricos y teóricos como el realizado por Martínez Villavicencio (2006), ha demostrado que para la incursión exitosa de las operaciones hacia mercados internacionales, las PyMEs requieren de una inversión importante de recursos financieros, de tal manera que éstos incluyan desde la exploración de mercados, a través de posibles visitas y tratamiento de contactos, hasta la determinación de la estrategia de exportación y la competencia con los proveedores del mismo producto en el país de destino de las exportaciones.

### **Método**

El tipo de investigación fue del tipo exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa. De ciencia básica, ya que ésta aportó nuevos conocimientos al corpus del conocimiento –teoría. Se trató de una investigación no experimental, ya que no pretendió manipular deliberadamente las variables; es decir, no se hizo variar intencionalmente, sino se observó los fenómenos tal y como sucedieron en su contexto natural y después se realizó un análisis más profundo y objetivo de los resultados.

Bajo el enfoque no experimental, fue un estudio transversal y de campo, ya que se recolectaron datos en un periodo específico de tiempo. Su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia y correlación con la variable dependiente del estudio, la cual es el desempeño exportador de las PyMEs industriales del estado de Sonora y describir la relación con las dos variables en un momento determinado. Por la naturaleza de los datos que se analizaron, fue de tipo cuantitativo, ya que están centrados en aspectos directamente observables, cuantificables y medibles, utilizando la estadística como herramienta principal de análisis de los datos que se obtengan.

### **Población y espacio muestral**

Se consideró como ámbito de la investigación al municipio de Hermosillo, Sonora; y como universo poblacional a un conjunto de 91 PyMEs que al año 2014, estaban registradas como exportadoras de acuerdo al Directorio de Exportadores proporcionado por el Copreson.

El estudio se realizó con base a un muestreo probabilístico aleatorio simple; es decir, todos los elementos de la población tuvieron la misma probabilidad de formar parte de la muestra. Se calculó el tamaño de la muestra, considerándose una población finita, con un 90% de nivel de confianza y un margen de error de  $\pm 10\%$ , dando como resultado, un total de 40 PyMEs.

### **Instrumento de medición**

El instrumento de medición que se utilizó para la recolección y medición de datos, fue el cuestionario, por su facilidad y practicidad para recoger datos (Likert, 1976). El tipo de respuestas para medir el desempeño exportador de las PyMEs y los factores que lo mejoran, así como el nivel de influencia que tienen en el propio desempeño exportador, fue a través del diseño de una escala de Likert de cinco puntos.

### **Modelo de regresión de datos**

El método de regresión múltiple por medio de mínimos cuadrados ordinarios en SPSS, v.23, permitió determinar la relación que existe entre la variable dependiente –desempeño exportador- y las dos variables independientes utilizadas –calidad y capacidad financiera-. En este sentido, se presenta el modelo de regresión múltiple que se utilizó para medir el efecto, impacto y orden de importancia y dirección de las variables independientes en la variable dependiente, a través del resultado obtenido en la ecuación de regresión y las betas estandarizadas y no estandarizadas del modelo, la cual se representa mediante la siguiente Fórmula 1.

$$Y (DE) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon \quad (1)$$

Donde:

DE = Desempeño exportador de la empresa

$\beta_0$  = Constante del modelo

$\beta_1$  y  $\beta_2$  = Betas del modelo

$X_1$  = Calidad del producto

$X_2$  = Capacidad financiera

$\varepsilon$  = error o residual del modelo

## Resultados

El presente trabajo de investigación, a la fecha, ha aportado un 60% de avance, es decir, 24 PyMEs encuestadas de un total de 91, así como información suficiente para construir un modelo de regresión lineal múltiple de carácter preliminar, de acuerdo al cumplimiento de los siguientes supuestos. Una  $R^2$  igual a .520, lo que significa que la bondad del ajuste lineal del modelo es suficiente, ya que las variables independientes introducidas al modelo de regresión ( $X_1$  y  $X_2$ ), a través del método de pasos sucesivos (*stepwise*), están explicando en un 52%, la varianza en la variable de respuesta (DE). Con un valor en el estadístico de Durbin-Watson igual a 1.979, se está asumiendo independencia o no auto correlación entre los residuos, ya que se encuentra en el rango mayor a 1.5 y menor a 2.5, tal y como se muestra en la Tabla 1.

**Tabla 1. Resultado del modelo de regresión múltiple.**

Modelo	R	$R^2$	$R^2$ corregida	Error de la estimación	Estadísticos de cambio				Sig. Cambio en F	Durbin-Watson
					Cambio en $R^2$	Cambio en F	gl 1	gl 2		
1	.721 <sup>a</sup>	.520	.472	.709	.105	4.356	1	20	.050	1.979

a. Variables predictoras: (Constante),  $X_1$ ,  $X_2$ , Variable dependiente: DE

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos obtenidos en el SPSS v.23.

La Tabla 2, muestra los coeficientes del modelo de regresión lineal múltiple. Los coeficientes no estandarizados contienen los factores de regresión que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas. El coeficiente que corresponde a la Constante, es la que se ha denominado  $\beta_0$ , mientras que los coeficientes para  $X_1$  y  $X_2$ , son  $\beta_1$  y  $\beta_2$ , respectivamente.

**Tabla 2. Coeficientes de regresión.**

		Coeficientes						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
		B	Error típ.	Beta			Tolerancia	FIV
	(Constante)	.092	.880		.105	.918		
1	X <sub>1</sub>	.555	.215	.460	2.577	.018	.755	1.325
	X <sub>2</sub>	.407	.195	.372	2.087	.050	.755	1.325

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos obtenidos en el SPSS v.23.

Los coeficientes de regresión estandarizados y/o tipificados *Beta*, permiten valorar la importancia relativa de cada variable independiente en la ecuación de regresión. En la misma Tabla 2, se puede apreciar que la variable con mayor importancia relativa en la ecuación de regresión, es la definida como X<sub>1</sub>: Calidad del Producto, con un valor absoluto en su coeficiente estandarizado de .460 con respecto a la variable X<sub>2</sub>: Capacidad Financiera, con un valor absoluto en su coeficiente estandarizado igual a .372.

Las puntuaciones t mayor a 2.0, para los coeficientes del modelo de regresión, demostraron que las variables aportan significativamente al propio modelo, lo que indica que los valores obtenidos se pueden generalizar a la población, ya que el *p (value) <.05*. En cuanto a los estadísticos de colinealidad, éstos indicaron que no existen problemas de multicolinealidad entre las variables independientes X<sub>1</sub> y X<sub>2</sub>, ya que los valores del factor de inflación de la varianza (FIV) son menores a 10 y muy cercanos a 1; es decir, resultaron valores de 1.325, mientras que todos los valores de Tolerancia (T) fueron mayores a .10.

Con base a todos los supuestos anteriores y cumpliéndose cada uno de ellos, se determinó la función de regresión lineal óptima, partiendo de los regresores ( $X_1$  y  $X_2$ ), los cuales fueron significativos en  $p$  (*value*)  $< .05$ , tal y como se muestra en las Fórmulas 2a y 2b, lo que indica que ambas variables contribuyen de forma significativa a explicar lo que ocurre con la variable dependiente Y -Desempeño Exportador-. La constante del modelo no se consideró para la ecuación, ya que ésta no resultó significativa.

$$DE = \beta_2 X_2 + \beta_5 X_5 \quad (2a)$$

$$DE = 0.555*(CP) + 0.407*(CF) \quad (2b)$$

En la Tabla 3, se muestra los resultados para cada una de las hipótesis relacionadas con el desempeño exportador de las PyMEs y que fueron planteadas para este trabajo de investigación.

**Tabla 3. Prueba estadística para las hipótesis planteadas.**

Hipótesis	Descripción	t-valor	p-valor*	Información
H <sub>1</sub>	La calidad del producto está correlacionada de forma positiva con el desempeño exportador de las PyMEs industriales del estado de Sonora.	2.57 7	.018	Significativa
H <sub>2</sub>	La capacidad financiera de la empresa está correlacionada de forma positiva con el desempeño exportador de las PyMEs industriales del estado de Sonora.	2.08 7	.050	Significativa

\*Sig.  $\alpha=.05$  ( $t > 2.015$ )

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos obtenidos del SPSS, v. 23.

## **Conclusiones**

Es posible concluir que para un importante número de PyMEs, la mejora en el desempeño exportador se mide y está en función, por un lado, por la capacidad financiera que éstas poseen en términos de facilidades para obtener recursos para continuar y mantener las exportaciones, así como la facilidad para otorgar y garantizar créditos en los mercados donde se exporta, mientras que por otro lado, por la calidad del producto que la empresa determina y mantiene en términos de cumplimiento de estándares y especificaciones internacionales, en aras de poder ofrecer productos competitivos en los mercados donde se participa. De igual forma, se presume que existe evidencia suficiente en el marco teórico del estudio, que sustente los resultados obtenidos y que éstos se puedan generalizar al resto de la población que forma parte del contexto del presente estudio. Sin embargo, resulta de interés revisar otras variables o factores internos de las PyMEs que puedan impactar en el mejoramiento de las exportaciones, como líneas futuras de investigación.

Con base a lo anterior, las hipótesis formuladas  $H_1$  y  $H_2$ , las cuales fueron planteadas para este estudio, son aceptadas; asimismo, la pregunta de investigación puede ser respondida en los términos en que fue planteada, ya que las variables introducidas impactan de forma positiva en el desempeño exportador. En cuanto al orden de importancia e impacto en la variable dependiente  $Y$  –desempeño exportador–, por las variables independientes, la variable  $X_1$ : Calidad del producto fue la que resultó en primer orden de importancia relativa, con un valor en su Beta estandarizada de .460; mientras que la variable  $X_2$ : Capacidad financiera, resultó en segundo orden de importancia relativa con un valor en su Beta estandarizada de .372. Ambas variables con una dirección positiva en cuanto al signo que las precede.

Finalmente, el emprendimiento social es un motor de crecimiento para las economías locales o estatales desde la perspectiva de las PyMEs, ya que son éstas las que tienen mayor probabilidad de innovar, mejorar procesos productivos, introducir nuevos productos, llevar a cabo alianzas estratégicas y, con ello poder llevar a cabo un proceso de exportación exitoso y contribuir al progreso social y económico del Estado.

## **Bibliografía**

Ahire, S.L.; Golhar, D.Y. y Waller, M.A. (1996). Development and Validation of TQM Implementation Constructs. *Decisions Science*. 27(1), 23-56.

Andersen, O. (1993). On the internationalization process of firms. A critical analysis. *Journal of International Business Studies*. 24(2), 209-231.

Araque Jaramillo, W., y Argüello Salazar, A. (2015). Caracterización del proceso de internacionalización de las PyME ecuatorianas. *Faedpyme International Review*. 4(7), 35-46.

Bilkey, W.J. (1982). Variables Associated with Export Profitability. *Journal of International Business Studies*. 13, 39-55.

Botello, H. (2014). Condiciones y determinantes de la internacionalización de las empresas industriales latinoamericanas. *Apuntes*. 41(75) 49, 55-56.

Buckley, P.J. (1989). Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: The Theoretical Background. *Small Business Economics*. 1(2), 89-100.

Cavusgil, T. (1993). Las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas en los países en desarrollo. Ginebra, Suiza: Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT (CCI, 60-73).

Cavusgil, S.T. y Nevin, J.R. (1981). Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation. *Journal of Marketing Research*. 18, 114-119.

Cavusgil, S.T. y S. Zou. (1994). Marketing strategy performance relationship: an investigation of the empirical link in export market ventures. *Journal of Marketing*. 58(1), 1-2.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2001). Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe en el nuevo modelo económico, Santiago de Chile.

Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT -CCI-. (1995). *Cómo iniciarse en la exportación: Manual de capacitación para las PyME*. Ginebra, Suiza: CCI.

Delgadillo de Lira, L. (2004). La internacionalización de las empresas familiares españolas en México: análisis de sus factores determinantes. En L. Sáiz (coord.). *Unión Europea y América Latina, claves de acercamiento*. Madrid, España.

Dhanaraj, Ch. y Paul W. Beamish. (2003). A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance. *Journal of Small Business Management*. 41(3), 242-61.

Douglas, T.J. y Judge, W.Q. (2001). Total Quality Management implementation and competitive advantage: the role of structural control and exploration. *Academy of Management Journal*. 44(1), 158-169.

Estrada, B.R., García, Pérez de Lema, D., y Sánchez, T.V. (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la PyME: Estudio empírico en México. *Revista Venezolana de Gerencia*. 46, 169-182.

Fink, M., Harms, R. y Kraus, S. (2008). Cooperative internationalization of SMEs: Self-commitment as a success factor for international entrepreneurship. *European Management Journal*. Article in Press.

Johanson, J., y Vahlne, J.E. (1977). The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*. 8(1): 23-32.

Koh, A.C. (1991). Relationships among organizational characteristics, marketing strategy and export performance. *International Marketing Review*. 8(3), 46-60.

Lages, L., Silva, G., y Styles, Ch. (2009). Relationship Capabilities, Quality, and Innovation as Determinants of Export Performance. *Journal of International Marketing*, 17(4), 47-70.

Leonidou, L.C., Katsikeas, C.S., Palihawadana, D. y Spyropoulou, S. (2007). An Analytical Review of the Factors Stimulating Smaller Firms to Export. *International Marketing Review*. 24(6), 735-70.

Leonidou, L.C., Katsikeas, C.S. y Samiee, S. (2002). Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis. *Journal of Business Research*. 55(1): 51-67.

Likert, R. (1976). Una técnica para la medición de actitudes. En C.H. Wainerman (comp.), Escalas de medición en ciencias sociales. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión, 1, 99-260.

Lu, J.W. y Beamish, P.W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*. 22(6/7), 565-586.

McDougall, P.P. y Oviatt, B.M. (2005). Towards a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*. 36(1), 29-41.

McGuinness, N.W. y Little, B. (1981). The influence of product characteristics on the export performance of new industrial products. *Journal of Marketing*. 110-22.

Martínez, V. (2006). Factores Críticos para el Desempeño Exportador de las PyMEs. *TEC Empresarial*. 1(1), 32-37.

Miñarro, Q.D., y García Pérez de Lema, D. (2003). Gestión de los costos de calidad y rendimiento de las pequeñas y medianas empresas. *Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión*. 2, 75-99.

Nacional Financiera, NAFINSA (2006). Programa de emprendedores. Abril de 2006.

Nakata, Ch. y Yili, H. (2005). Progress and Promise: The Last Decade of International Marketing Research. *Journal of Business Research*. 58(5), 611-18.

Pangarkar, N. (2008). Internationalization and performance of small- and medium-sized enterprises. *Journal of World Business*. 43, 475-485.

Powell, T.C. (1995). Total Quality Management as Competitive Advantage: A Review and Empirical Study. *Strategic Management Journal*. 16, 15-37.

Peña, F. (2014). Las metodologías de la integración regional y la nueva realidad global: el caso latinoamericano. En M. Leví (Coord.). *La Unión Europea y América Latina: relaciones entre bloques regionales e integración regional* (p. 17). Quito, Ecuador: Editora Nacional.

Shoham, A. (1998). Export performance. A conceptualization and Empirical Assessment. *Journal of International marketing ABI/INFORM global*. 59.

Spence, M.M., Manning, L.M., y Crick, D. (2008). An investigation into the use of collaborative ventures in the internationalization of high performing Canadian SMEs. *European Management Journal*. Article in Press.

Tabares, S., Anzo, E., y Estrada, L. (2014). La cooperación internacional en la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de Medellín: un estudio de caso comparado. *Estudios Gerenciales*. 30(132), 316.

Walker, E. y Brown, A., (2004). What Success Factors are Important to Small Business Owners. *International Small Business Journal*. 22(6).