



Universitat Autònoma de Barcelona

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi queda condicionat a l'acceptació de les condicions d'ús establertes per la següent llicència Creative Commons:  http://cat.creativecommons.org/?page_id=184

ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis queda condicionado a la aceptación de las condiciones de uso establecidas por la siguiente licencia Creative Commons:  <http://es.creativecommons.org/blog/licencias/>

WARNING. The access to the contents of this doctoral thesis it is limited to the acceptance of the use conditions set by the following Creative Commons license:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=en>



**¿EXPORTAR MEJORA LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL?
ANÁLISIS CONSIDERANDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS, EL ENTORNO INSTITUCIONAL Y EL PROCESO DE
INTERNACIONALIZACIÓN.**

LUIS FELIPE ZAPATA UPEGUI

TESIS DOCTORAL

2016

UAB

**Universitat Autònoma
de Barcelona**

DOCTORADO EN CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS



**¿EXPORTAR MEJORA LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL?
ANÁLISIS CONSIDERANDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS, EL ENTORNO INSTITUCIONAL Y EL PROCESO DE
INTERNACIONALIZACIÓN.**

TESIS DOCTORAL

**¿EXPORTAR MEJORA LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL?
ANÁLISIS CONSIDERANDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS, EL ENTORNO INSTITUCIONAL Y EL PROCESO DE
INTERNACIONALIZACIÓN.**

PhD candidato

Luis Felipe Zapata Upegui

Supervisor

Josep Rialp Criado PhD

Supervisor

Alex Rialp Criado PhD

Programa de Doctorado en Creación y Gestión de Empresas

Departamento d'Empresa



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

2016

Mamá, me enseñaste que todo en la vida es posible, aún cuando la llama de la esperanza pareciera apagarse. Papá me enseñaste lo que significa darlo todo sin esperar nada a cambio. Los amo.

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS.....	xiv
RESUMEN.....	xv
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Revisión de literatura.....	5
1.2.1 Antecedentes sobre supervivencia empresarial.....	6
1.2.2 Antecedentes sobre internacionalización de empresas	15
1.3. Marcos teóricos considerados (en los trabajos previos).....	23
1.3.1. Teoría de recursos y capacidades.....	23
1.3.2. Teoría Institucional.....	30
1.3.3. U-Model	35
1.4. Preguntas de investigación y objetivos concretos del presente estudio	41
1.5. Contribuciones esperadas del presente estudio	47
1.6. Estructura de la tesis	48
CAPÍTULO 2: HIPÓTESIS A TESTAR.....	49
2.1. El efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial.....	49
2.1.1. ¿El tamaño tiene un efecto sobre la relación entre la exportación y la supervivencia de las empresas?	50
2.1.2. ¿El sector tiene un efecto sobre la relación entre la exportación y la supervivencia de las empresas?	52
2.2. El efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial: comparativa europea desde el enfoque institucional.....	54
2.2.1. ¿La exportación de empresas de tamaño medianas o grandes ubicadas en contextos institucionales débiles, tienen un efecto mayor en la supervivencia?	57
2.2.2. ¿La exportación de empresas en sectores de base científico-tecnológico ubicadas en contextos institucionales débiles tiene un efecto mayor en la supervivencia?.....	59
2.3. El impacto del patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.....	62
2.3.1. ¿El capital humano tiene un mayor impacto en la supervivencia de las <i>Born Global</i> que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?.....	66

2.3.2.	¿El capital tecnológico tiene un mayor impacto en la supervivencia de las <i>Born Global</i> que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?.....	68
2.3.3.	¿El capital relacional tiene un mayor impacto en la supervivencia de las <i>Born Global</i> que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?.....	70
2.3.4.	¿El capital organizativo tiene un mayor impacto en la supervivencia de las <i>Born Global</i> que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?.....	72
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA EMPÍRICA. FUNCIONES DE SUPERVIVENCIA, RIESGO Y EL MODELO DE RIESGO PROPORCIONAL DE COX.		74
3.1	Funciones de supervivencia y de riesgo.....	86
3.2	El Modelo de Riesgo Proporcional de Cox.	88
3.3.	Datos para el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial.	92
3.3.1.	Base de datos	92
3.3.2.	Variables utilizadas en los modelos de supervivencia.....	97
3.4.	Datos para el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial: comparativa europea desde el enfoque institucional.....	98
3.4.1.	Base de datos.....	98
3.4.2.	Variables utilizadas y descriptivos	99
3.5.	Datos para el impacto del patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.	105
3.5.1.	Base de datos.....	105
3.5.2.	Variables utilizadas y descriptivos	106
CAPÍTULO 4: RESULTADOS		110
4.1.	Resultados para el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial.....	111
4.1.1.	Resultados sobre si exportar mejora la probabilidad de permanecer más tiempo en el mercado.....	113
4.1.2.	Resultados sobre si el tamaño tiene un efecto en la supervivencia empresarial.....	114
4.1.3.	Resultados sobre si el sector tiene un efecto en la supervivencia empresarial.....	115

4.1.4.	Efecto cruzado de tamaño y sector.....	116
4.2.	Resultados para el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial: comparativa europea desde el enfoque institucional.....	118
4.2.1.	Resultados sobre si exportar tiene un efecto mayor de supervivencia en empresas de contextos institucionales más débiles	118
4.2.2.	Resultados sobre si la exportación de empresas de tamaños medianas y grandes ubicadas en contextos institucionales débiles tiene un efecto mayor en la supervivencia.....	120
4.2.3.	Resultados sobre si la exportación de empresas en sectores de base científico- tecnológico ubicadas en contextos institucionales débiles, tienen un efecto mayor en la supervivencia.....	122
4.2.4.	Otros resultados.....	124
4.3.	Resultados para el impacto del patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.	125
4.3.1.	Resultados sobre si las empresas <i>Born Globals</i> tienen una mayor probabilidad de supervivencia respecto a las empresas con un tipo de internacionalización gradual.	127
4.3.2.	Resultados sobre si el capital humano tiene un mayor impacto en la supervivencia de las <i>Born Globals</i> , que la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.	127
4.3.3.	Resultados sobre si el capital tecnológico tiene un mayor impacto en la supervivencia de las <i>Born Globals</i> que la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.	129
4.3.4.	Resultados sobre si el capital relacional tiene un mayor impacto en la supervivencia de las <i>Born Globals</i> que la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.	130
4.3.5.	Resultados sobre si el capital organizativo tiene un mayor impacto en la supervivencia de las <i>Born Globals</i> que la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.	131
CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES, LIMITACIONES, IMPLICACIONES Y CONTRIBUCIONES.....		133
5.1.	Conclusiones sobre el efecto de la exportación en la supervivencia empresarial.....	133

5.1.1. Limitaciones y futuras líneas de investigación	136
5.2. Conclusiones sobre el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial: comparativa europea desde el enfoque institucional.	137
5.2.1. Limitaciones y futuras líneas de investigación	140
5.3. Conclusiones sobre impacto del patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.	142
5.3.1. Limitaciones y futuras líneas de investigación.	143
5.4. Limitaciones generales de la presente investigación y líneas futuras de investigación.....	144
5.5. Contribuciones.....	145
BIBLIOGRAFÍA.....	147
ANEXOS.....	178

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. <i>Preparación de los datos para hacer un análisis de supervivencia</i>	83
Tabla 2. <i>Estimación de la supervivencia por el método Kaplan-Meier</i>	85
Tabla 3. <i>VARIABLES UTILIZADAS EN LOS MODELOS DE SUPERVIVENCIA</i>	101
Tabla 4. <i>Número de empresas que exportan, no exportan, continúan y cierran.</i>	103
Tabla 5. <i>VARIABLES UTILIZADAS EN EL ANÁLISIS DE CLÚSTER.</i>	104
Tabla 6. <i>Número de empresas por tamaño en cada país/zona</i>	106
Tabla 7. <i>Número de empresas por tamaño en cada país.</i>	107
Tabla 8. <i>VARIABLES UTILIZADAS EN LOS MODELOS DE SUPERVIVENCIA I</i>	108
Tabla 9. <i>VARIABLES UTILIZADAS EN LOS MODELOS DE SUPERVIVENCIA II</i>	111
Tabla 10. <i>VARIABLES UTILIZADAS PARA MEDIR RECURSOS Y CAPACIDADES</i>	113
Tabla 11. <i>Resumen resultados Kaplan-Meier</i>	116
Tabla 12. <i>Resultados regresión de Cox en la interacción de las variables Zona y Tamaño</i>	124
Tabla 13. <i>Resultados regresión de Cox en la interacción de las variables Zona y Sector</i>	127
Tabla 14. <i>Modelos de regresión de Cox</i>	130

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 <i>Ejemplo curva Kaplan-Meier.</i>	86
Gráfico 2 <i>Ejemplo dos curvas Kaplan-Meier.</i>	89
Gráfico 3 <i>Análisis de supervivencia de todas las empresas.</i>	118
Gráfico 4 <i>Análisis supervivencia empresas pequeñas</i>	118
Gráfico 5 <i>Análisis supervivencia empresas medianas y grandes.</i>	118
Gráfico 6 <i>Análisis supervivencia empresas en sectores con proveedores especializados.</i>	119
Gráfico 7 <i>Análisis supervivencia empresas en sectores dominados por proveedores</i>	119
Gráfico 8 <i>Análisis supervivencia empresas en el sector intensivo de escala.</i>	120
Gráfico 9 <i>Análisis supervivencia empresas en el sector de base científica.</i>	120
Gráfico 10 <i>Análisis supervivencia empresas pequeñas en sectores de base científica</i>	121
Gráfico 11 <i>Análisis supervivencia empresas pequeñas en sectores intensivos en escala.</i>	121
Gráfico 12 <i>Análisis supervivencia empresas en países con contextos inst. desarrollados.</i>	123
Gráfico 13 <i>Análisis supervivencia empresas en países con contextos inst. débiles</i>	123
Gráfico 14 <i>Análisis supervivencia de empresas micro y pequeñas en C.I desarrollados.</i>	126
Gráfico 15 <i>Análisis supervivencia empresas en C.I débiles + Intensivas en producción.</i>	127
Gráfico 16 <i>Análisis supervivencia empresas en C.I desarrollados + Intensivas en producción.</i>	127
Gráfico 17 <i>Análisis de supervivencia de todas las empresas.</i>	128

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 <i>Ejemplo opciones de seguimiento en el análisis de supervivencia...</i>	82
Figura 2 <i>Resultados del clúster jerárquico.....</i>	105

AGRADECIMIENTOS.

Escribir una tesis doctoral es una etapa de la vida la cual llega a ser bastante complicada y en ocasiones muchas personas de manera directa e indirecta se ven implicadas en este proyecto. Estas personas, muchas veces soportaron mis malos, tristes o angustiantes momentos, pero siempre de una u otra manera me apoyaron, es por esto que esta tesis no habría sido posible de realizar sin el apoyo de muchas personas que de una u otra forma aportaron en la consecución de este logro. No me alcanza el espacio para nombrarlas a todas las personas que quisiera agradecer, pero mis agradecimientos más especiales van principalmente al **Padre Luis Felipe Gómez Restrepo S.J**, sin él esta historia no habría comenzado, por creer, por motivar, orientar, aconsejar y en ocasiones regañar, de corazón, muchas gracias. A la **Pontificia Universidad Javeriana Cali**, mi casa, mi hogar, en donde aprendí que la excelencia humana es la clave para alcanzar la excelencia académica. Gran parte de lo que soy, lo aprendí aquí. A muchos de mis compañeros de la **Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**, por su ayuda en momentos claves para la finalización de este proceso, Alberto, Andrea, Cata, Claudia, Carmen, Jorge, Roberto, Susy, Tatiana y muchas otras personas que seguro se me escapan. A mi Co-Director **Alex Rialp Criado**, un orgullo haber tenido la posibilidad de asistir a sus clases, haber escuchado sus orientaciones e indicaciones sobre investigación y demás aspectos académicos. Un muy especial agradecimiento a mi director, **Josep Rialp Criado**, un director que te motiva, te involucra y te tranquiliza con sus admirables conocimientos e ideas que son una mezcla de innovación y sabiduría, un ser humano como pocos, no imagino este proceso con otro director. **Carolina Delgado**, de tu mano y tu corazón, tu paciencia y ternura, mi sensatez y aventura, eres mi motor, mi ilusión, y por siempre mi amor. **Barcelona**, "Si beveu aigua de la Font de Canaletes, sempre més sereu uns enamorats de Barcelona, i per lluny que us n'aneu, tornareu sempre" que siempre sea así. Finalmente, a mi familia por su apoyo, paciencia, comprensión y muy especialmente a mi hermano **Andrés Zapata**, por su entrega y disposición para estar siempre pendiente de nuestra madre, ¡gracias!

Luis Felipe Zapata Upegui

RESUMEN

Esta tesis investiga la relevancia que tiene la exportación en la supervivencia empresarial y cómo esta relevancia puede variar dependiendo del tamaño, el sector, la ubicación geográfica y el patrón de internacionalización. Para abordar este objetivo, se consideran diferentes marcos conceptuales y se proponen tres conjuntos de hipótesis. El primer grupo de hipótesis hace referencia sobre si las empresas que exportan tienen una mayor probabilidad de permanecer en el mercado durante un periodo de tiempo más largo. Así mismo, se evalúa el efecto del tamaño y el sector para medir esta probabilidad de supervivencia. Estas hipótesis se sustentan en una revisión exhaustiva de la literatura sobre supervivencia empresarial (Agarwal, 1998; Agarwal y Audretsch, 2001; Bartelsman, Scarpetta y Schivardi, 2005; Lin y Huang, 2008; Box, 2008; Baggs, Beaulieu y Fung, 2009; Ejermo y Xiao, 2014; Sleuwaegen y Onkelinx, 2014 y Hyytinen, Pajarinen y Rouvinen, 2015) y también en la literatura de internacionalización de empresas, específicamente en los aspectos positivos de su internacionalización (Mata y Portugal, 1994; Aw By, 2002; Sapienza, Autio, George y Zahra, 2006; Olivares y Suarez, 2007; Burke, Gorg y Hanley, 2008; Jung, Rodríguez y Saiz, 2008; Singla y George, 2013; Hsu, Chen y Cheng, 2013 y Ramsey, Barakat, Mitchell, Ganey y Voloshin, 2016).

Por lo tanto, el primer objetivo de esta tesis es analizar si las empresas que exportan tienen una mayor supervivencia respecto a aquellas empresas que no lo hacen. Los resultados relacionados con este primer objetivo permiten concluir que la exportación mejora la supervivencia empresarial en aquellas empresas de tamaño mediano-grande y en las empresas que trabajan de manera directa las economías de escala y de base científica.

El segundo conjunto de hipótesis hace referencia a la relevancia que tiene la exportación en la supervivencia empresarial pero más específicamente en cómo esta relevancia puede variar dependiendo de la ubicación geográfica de la empresa. Estas hipótesis se sustentan, además de la literatura sobre supervivencia empresarial e internacionalización de empresas, en teoría institucional (Dowling y Pfeffer, 1975; Hannan y Freeman, 1977; Zucker, 1987; North, 1990, 1993; Spencer y Gomez, 2004; Bruton, Fried y Manigart, 2005; Lawrence y Suddaby, 2006; Amenta y Ramses, 2010; Hilmersson, Jansson y Sandberg, 2011; Smets, Morris y Greenwood, 2012; Brammer, Jackson y Matten, 2012; Lawrence, Leca y Zilber, 2013; Regner y Edman, 2014 y Marano y Kostova, 2016).

Por lo tanto, el segundo objetivo de esta tesis es analizar si exportar tiene un efecto positivo en la supervivencia de las empresas de diferentes zonas geográficas respecto a las empresas que no exportan, incidiendo en cómo el nivel de desarrollo institucional puede determinar el potencial de las exportaciones como medio para aumentar la supervivencia empresarial. Los resultados permiten concluir que, en efecto, el hecho de exportar mejora significativamente la supervivencia empresarial, sin embargo, la zona geográfica donde está ubicada la empresa, su tamaño y el sector al cual pertenece, hace que la repercusión de las exportaciones en la supervivencia no siempre tenga el mismo efecto.

El último conjunto de hipótesis plantea si el patrón de internacionalización seguido por las empresas influye en su supervivencia; o, dicho con otras palabras, si las empresas *Born Globals* tienen una mayor probabilidad de supervivencia respecto a las empresas que han seguido una internacionalización gradual. Este tercer conjunto de hipótesis, además, va a permitir evaluar el efecto que los distintos recursos y capacidades empresariales (capital humano, capital tecnológico, capital relacional y capital organizativo) tienen en la

supervivencia de las empresas. Estas hipótesis se sustentan en la literatura sobre supervivencia empresarial, en la literatura sobre internacionalización empresarial y más específicamente en la literatura sobre empresas *Born Globals* (Rennie, 1993; Knight y Cavusgil, 1996; Madsen y Servais, 1997; Aspelund y Moen, 2001; Cavusgil y Knight, 2009; Almor, 2011, 2013; Aspelund y Moen, 2012 y Li, Qian y Qian, 2012), y en la literatura que considera como marco teórico la teoría de los recursos y capacidades (Nelson y Winter, 1982; Wernerfelt, 1984; Dosi, 1988; Barney, 1991; Collis, 1991; Mahoney, 1995; Teece, Pisano y Shuen, 1997; Hunt, 2000; Autio, 2005; Freeman y Cavusgil, 2007; Kim, Basu, Naidu y Cavusgil, 2011; Ripollés y Blesa, 2012 y Panda y Reddy, 2016).

Por lo tanto, y como se ha mencionado anteriormente, este último objetivo de la presente tesis analiza si hay relación entre el patrón de internacionalización y la supervivencia empresarial; en concreto, si las empresas denominadas *Born Globals* tienen una mayor supervivencia respecto a las empresas que realizan un proceso gradual de internacionalización.

Los resultados relacionados con este último objetivo permiten concluir que el patrón de internacionalización no tiene un efecto significativo en la supervivencia empresarial. Sin embargo, existen recursos y/o capacidades empresariales que tienen un efecto diferente en la supervivencia empresarial en función de si la empresa siguió un patrón gradual de internacionalización o, por el contrario, inició su internacionalización poco tiempo después de constituirse, más concretamente antes de que pasaran 6 años desde la fecha de su constitución.

Todas estas cuestiones se integran en un documento que tras la introducción presenta un segundo capítulo que explica el marco conceptual de referencia, constituido por diferentes

enfoques teóricos y que apoyan las hipótesis planteadas en esta investigación. El tercer capítulo describe la metodología y los datos utilizados para probar empíricamente las hipótesis. El cuarto presenta y discute los resultados obtenidos del análisis empírico y, por último, el documento integrado se acompaña de un capítulo que agrupa las conclusiones y las implicaciones derivadas de los resultados de esta tesis doctoral.

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes

La creación e internacionalización de empresas se ha convertido en los últimos años en uno de los grandes temas de interés, tanto para académicos como para directivos de empresas y también para los gobiernos debido a su impacto en el desarrollo social y económico de las regiones (Bosma y Levie, 2010; Braunerhjelm, Acs, Audretsch y Carlsson, 2010). Por tal motivo se han incrementado en distintas instancias gubernamentales, tanto locales como supranacionales, el nivel de recursos destinados a la creación de nuevas empresas y a su internacionalización.

Sin embargo, la creación de nuevas empresas no ha sido una tarea fácil ni suficientemente positiva para mantener una demografía empresarial exitosa y creciente. En este sentido, es fundamental que las empresas tengan éxito para que los beneficios se reflejen en el sistema económico, y de esta forma la generación de nuevos empleos y riqueza, permanezcan a través del tiempo (Brüderl, Preisendörfer y Ziegler 1992; Smith y Morrison, 2005; Duque, Garcia y Suriñach, 2012 y Markowicz, 2014).

Si bien, el éxito de los esfuerzos públicos en la creación de empresas se puede medir con diferentes indicadores (García y Pérez, 2010; Mayer-Haug, Read, Brinckmann, Dew y Grichnik, 2013), las altas tasas de mortalidad empresarial que se registran en distintos lugares del mundo (Marzocchi, Ramlogan y Gagliardi, 2013; OECD y ECLAC, 2013) hace que la supervivencia se convierta en un indicador frecuentemente analizado en la literatura.

Estas tasas de mortalidad, que en algunos países llegan a alcanzar el 80% en los primeros tres años de vida (Marzocchi et al. 2013; OECD y ECLAC, 2013), evidencian que el proceso de creación de una empresa es complejo y más complicada aún su internacionalización.

Referente a este último aspecto (internacionalización), en la literatura encontramos diferentes autores que consideran que la internacionalización (estrategias, especialización, compromiso y actividades) está relacionada con la supervivencia empresarial puesto que, a pesar de los problemas y dificultades de actuar en mercados distintos a los mercados locales, supone grandes oportunidades difíciles de alcanzar en el mercado local, y por tal razón aumenta la probabilidad de continuar en el mercado. (Coucke y Sleuwaegen, 2008; Puig, Marques y Ghauri, 2009 y Lee, Kelley, Lee y Lee, 2012).

En esta línea Aw By (2002) analiza los efectos de las exportaciones y la inversión extranjera directa sobre la supervivencia y el crecimiento directo de la productividad, encontrando efectos positivos y estadísticamente significativos, así como incidencias en la industria y dentro de la misma zona geográfica.

Sapienza et al. (2006) también analizan los efectos de la internacionalización sobre la supervivencia de la empresa y el crecimiento, señalando que estos efectos son moderados por la edad de la organización, la experiencia de la gestión y el agotamiento de los recursos. Sin embargo, no se han detectado investigaciones que analicen de manera comparativa la supervivencia de los diferentes patrones de internacionalización.

De igual forma y de manera muy interesante, Scott (1995) señala que el contexto institucional de un país consiste en tres dimensiones: normativa, regulatoria y cognitiva. Estas tres dimensiones, junto al potencial del mercado doméstico, pueden explicar la relevancia que las exportaciones pueden tener sobre la supervivencia empresarial en un determinado país. En el plano regulativo, por ejemplo, leyes, regulaciones y políticas públicas promueven ciertos comportamientos y restringen otros (Busenitz, Gomez y Spencer, 2000). Por tanto, las diferencias entre países pueden determinar la extensión o carencia de soporte institucional para las exportaciones. Así, países con altos niveles de desarrollo institucional tienden a tener sistemas financieros y mercados de capitales fuertes y bien desarrollados (Bruton et al. 2005) lo cual proporciona financiación para la exportación.

Durante el último cuarto del siglo, cuando se investigaba sobre la internacionalización de las empresas, se consideraba que era un tema único y exclusivo de grandes empresas multinacionales; así, en las décadas de los 70's y 80's, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que tenían actividades de internacionalización se consideraban excepcionales (Oviatt y McDougall, 1994).

En los años 70, el modelo que tomó más fuerza para explicar la internacionalización empresarial fue el "Modelo de Uppsala". Este modelo manifestaba que el desarrollo de la actividad en el exterior tendría lugar a lo largo de una serie de fases sucesivas que significarían un grado cada vez mayor de implicación por parte de la empresa en sus operaciones internacionales, partiendo del supuesto que estas empresas tenderían a desenvolverse inicialmente en el mercado local. Por tanto, la internacionalización era vista como un proceso de decisiones incrementales, donde la experiencia y el aprendizaje serán

factores determinantes en el momento de llevar a la empresa a los mercados externos (Johanson y Vahlne, 1977). En consecuencia, durante la mayor parte de este tiempo, una gran cantidad de investigaciones científicas sobre internacionalización se concentraron en la verificación empírica del enfoque gradualista o secuencial postulado por el modelo de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977; 1990).

Sin embargo, esta teoría ha sido cuestionada en los últimos años debido a que no explica los fenómenos relativos a las empresas que no realizan todas estas etapas tradicionales, o incursionan en los mercados internacionales desde su inicio y bajo diversas modalidades de internacionalización.

Para denominar a esta clase de empresas internacionales, la literatura especializada ha asignado diferentes términos para describir aquellas empresas que se internacionalizan aceleradamente desde su creación, tales como **International New Ventures** (McDougall, Shane y Oviatt, 1994), **Global Start-Ups** (Oviatt y McDougall, 1994), **Instant Internationals** (Fillis, 2001), **Born International SMEs** (Kundu y Katz, 2003), **Early Internationalizing Firms** (Rialp, Rialp y Knight 2005b), y **Born Globals** (Svensson, 2006). Aunque esta gran cantidad de nomenclaturas puede generar confusión (Svensson y Payan, 2009), todas hacen referencia básicamente al mismo fenómeno de empresas nuevas o recién establecidas que se internacionalizan desde su constitución o poco tiempo después. El término quizá más ilustrativo y relevante es el de empresas nacidas globalmente, **Born Global Firm (BG)** (Rennie, 1993; Knight y Cavusgil, 1996; Madsen y Servais, 1997; Aspelund y Moen, 2001; Cavusgil y Knight, 2009).

Todo lo anterior justifica centrar un estudio en cómo la internacionalización de empresas puede ser un determinante para mejorar los niveles de supervivencia de las empresas, lo cual a la luz de la importancia que tiene para las economías de un país, puesto que, si una empresa sobrevive el mayor número de años posibles, será una fuente de empleo y beneficios de productos o servicios a las personas. Por todo esto, precisar la relación entre exportación y supervivencia, considerar el efecto de los diferentes contextos institucionales en esta relación, así como el de los posibles patrones de internacionalización que pueden seguir las empresas, se anticipa como un trabajo de interés, no sólo desde un punto de vista académico sino también a nivel de los gestores de las empresas y los organismos públicos.

1.2. Revisión de literatura.

Como no podía ser de otra manera, la supervivencia empresarial es el tema vertebral de esta tesis y se ha abordado de manera profunda la revisión de literatura sobre supervivencia empresarial y los factores que inciden en ella. Audretsch (1995) muestra como el riesgo de salir del mercado no es indiferente a variables como la edad, niveles de crecimiento, niveles de innovación, número de empleados, tamaño y sector, entre otros. Los riesgos que corren las empresas durante sus primeros años de vida son elevados, de ahí que la supervivencia de las mismas se convierta en un problema de vital interés de la economía (Martinez, 2006). Como prueba de ello se puede constatar el creciente número de artículos dentro de la literatura de las organizaciones que se dedican a analizar la entrada y supervivencia de las empresas (Sutton, 1997; Caves, 1998 y Pérez, Sanchis y Sanchiz 2004), así como la aparición de números especiales de revistas de reconocido prestigio (véase, por ejemplo, el número especial de la revista *International Journal of Industrial Organization* en Post Entry

performance of firms, de 1995) que abordan el tema de supervivencia en el área de las ciencias económicas y destacamos los tres primeros artículos de nueve disponibles en esta publicación cuyos principales autores son Geroski, Audretsch y Mata y otros.

1.2.1 Antecedentes sobre supervivencia empresarial

Como se acaba de precisar, el tema de la supervivencia empresarial ha sido objeto de investigación en los últimos años y es el eje central de esta investigación, por tal razón se realizó una revisión de la literatura. Esta búsqueda abarcó varias bases de datos en donde las dos principales fuentes de información fueron Scopus y la herramienta de Thomson Reuters, Web of Science (antes Isi Web of Knowledge). También se buscó a través de Google Scholar artículos que no aparecieran en las dos bases de datos anteriores. Todas estas herramientas tienen una amplia cobertura sobre temas económicos y de ciencias de la gestión, las palabras claves que se utilizaron fueron: “survival analysis” con estas palabras claves se obtuvieron aproximadamente 2.000 títulos y a partir de ahí se comenzó a filtrar con las siguientes variables: categorías de investigación (business, management, economics) y tipo de documento (artículos). Posteriormente, y siguiendo a Senglen (1997), nos quedamos con aquellos artículos que tuviera por lo menos 100 citas. Con lo anterior se obtuvo un resultado de 30 artículos que se pueden observar en el **Anexo No. 1**.

Cabe señalar que en algunos trabajos la idea de supervivencia y resultados positivos se consideran prácticamente sinónimos. De hecho, encontramos trabajos donde el título habla de supervivencia y se analiza el desempeño posterior a la entrada de las empresas pequeñas que compiten en diferentes entornos tecnológicos. Por otro lado, ya se había apuntado anteriormente que los riesgos que corren las empresas durante sus primeros años de vida son

elevados. Bartelsman et al. (2005) señalan que entre un 20-40% de las empresas que entran a un mercado fracasan dentro de los primeros 2 años de vida, y estos porcentajes son consistentes en distintos entornos geográficos.

En la revisión realizada se observa que la supervivencia se relaciona tanto con aspectos externos como internos de la organización. Entre los aspectos externos destaca el componente tecnológico del entorno de la organización (Agarwal, 1998). En esta línea, la evidencia empírica que aporta Agarwal y Audretsch (2001) sugiere que la relación entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de supervivencia está determinada por la tecnología y la etapa del ciclo de vida de la industria. Lin y Huang (2008) también analizan la relación entre la supervivencia y los regímenes tecnológicos, probando que las nuevas empresas tienen más probabilidades de sobrevivir en un régimen tecnológico emprendedor.

De todas formas, la consideración del entorno de la organización no se ha centrado únicamente en los aspectos tecnológicos. También se ha estudiado el impacto de las fluctuaciones de los tipos de cambio sobre la supervivencia de las empresas y sus ventas (Baggs et al. 2009), observándose que la supervivencia y las ventas están negativamente relacionadas con la apreciación de la moneda, si bien el impacto sobre la supervivencia es menor para las empresas más productivas; o cómo la entrada de nuevas empresas, su supervivencia y crecimiento difieren entre las empresas ubicadas en centros urbanos, los suburbios, las ciudades pequeñas y las zonas rurales (Renski, 2009).

Con respecto a los aspectos internos, se ha analizado de forma exhaustiva el efecto del tamaño y la edad en la supervivencia. De hecho, se ha afirmado que las empresas pequeñas tienen una menor probabilidad de sobrevivir respecto a las empresas grandes

(Agarwal y Audretsch, 2001). En esta línea, Sargent y Matthews (2009) se centran en las características de las plantas que sobreviven y las que no sobreviven y observan como las grandes maquiladoras y las plantas productoras de componentes de automóviles disfrutan de menores tasas de mortalidad. Así mismo, no se encontró ninguna relación estadísticamente significativa entre el uso de sistemas de producción intensivos en tecnología, prácticas de "just-in-time", la gestión de la calidad total, prácticas de gestión de recursos humanos atractivas, y la supervivencia de la maquila.

Con respecto a la edad, Cefis y Marsili (2005) señalan que las posibilidades de supervivencia aumentan con la edad y también con la tasa de crecimiento de una empresa, siendo esto último más importante que el tamaño inicial. Además, apuntan que los sectores de alta intensidad tecnológica son los más favorables para la supervivencia de la empresa.

El efecto del paso del tiempo en la supervivencia empresarial también ha sido un aspecto estudiado (Agarwal, Sarkar y Echamebadi, 2002; Box, 2008). Éste último, como ya se ha comentado, además de examinar la relación de la supervivencia de la empresa con su edad, su tamaño y la afiliación a una cohorte, también se centra en los cambios del entorno en el tiempo, observándose que durante periodos de expansión macroeconómica disminuye el riesgo de muerte de las empresas, mientras que las empresas fundadas en tiempos de crisis económica presentan tasas de supervivencia más bajas. Carr, Haggard, Hmieleski y Zahra (2010) refuerzan la idea de los efectos moderadores de la edad de la empresa en la supervivencia y el crecimiento después de la internacionalización. De hecho, en su trabajo sugieren que la edad de la empresa tendrá un efecto moderador positivo sobre la supervivencia post-internacionalización. Sin embargo, las conclusiones relativas a la edad de

la empresa y la supervivencia después de la internacionalización no son concluyentes

De todas formas, internamente no sólo se han tenido en cuenta características estructurales de las organizaciones. Hay algunos trabajos que se centran en las capacidades de las organizaciones para explicar su supervivencia. Esteve y Mañez (2008) se centran en los determinantes de la supervivencia de la empresa utilizando la Teoría de los Recursos de la empresa y sus resultados confirman que las empresas que desarrollan activos específicos a través de la publicidad y haciendo Investigación y Desarrollo (con independencia de la intensidad tecnológica de la industria) disfrutaban de mejores perspectivas de supervivencia.

Li, Shang y Slaughter (2010) analizan porqué las empresas fracasan o sobreviven en una industria volátil como la del software, centrándose en tres capacidades críticas de las empresas que producen software: investigación y desarrollo, comercialización y operaciones. De hecho, estos autores hipotetizan que en una industria dinámica como la del software de alta tecnología, las capacidades de investigación y desarrollo y comercialización son las más importantes para la supervivencia de la empresa. Del mismo modo, basándose en la literatura de la dinámica competitiva, teorizan que las acciones competitivas con un mayor énfasis en los movimientos relacionados con la innovación aumentan la supervivencia de las empresas frente a las acciones que enfatizan movimientos relacionados con los recursos, y postulan que las capacidades de las empresas complementarían sus acciones competitivas afectando a la supervivencia de la empresa. Los resultados que obtienen revelan que una mayor capacidad de operaciones aumenta la supervivencia de las empresas de software más que mayores capacidades de comercialización e investigación y desarrollo. Además, las empresas cuyas acciones competitivas tienen un mayor énfasis en la innovación que en los recursos tienen

una mayor probabilidad de supervivencia, y esta probabilidad aumenta aún más cuando estas empresas tienen una mayor capacidad de comercialización y operaciones.

Como puede observarse, el componente tecnológico y/o el esfuerzo innovador de las empresas también se han relacionado con su supervivencia. Se ha analizado, por ejemplo, el efecto del tipo de innovación en la supervivencia. Cefis y Marsili (2005) señalan que la innovación es un proceso particular que parece tener un efecto distintivo en la supervivencia. Bayus y Agarwal (2007) se centran en el efecto de la tecnología del producto sobre la supervivencia y cómo este efecto puede variar según la experiencia previa a la entrada y el momento de la entrada. Así mismo, también se ha analizado la relación existente entre la supervivencia de las empresas y el momento en que se adopta una nueva tecnología de fabricación (Sinha y Noble, 2008) y la relación entre ser pionero y la supervivencia en el contexto de las industrias de alta tecnología con múltiples generaciones de productos (Franco, Sarkar, Agarwal y Echambadi, 2009), observándose que una pronta entrada es beneficiosa sólo para los pioneros que son técnicamente fuertes. En cambio, los pioneros que tienen bajas capacidades tecnológicas sufren de tasas de supervivencia pobres junto a los reactivos del mercado o a los que no entran en las nuevas generaciones de productos.

Autio, Sapienza y Almeida (2000) afirman que los años de experiencia internacional acumulados en el seno de la empresa no conllevan, en general, ningún efecto positivo sobre el crecimiento o mejora de la compañía; por otro lado, Arias, Jung y Peña (2007) concluyen que aquellas empresas que nacen con una proporción superior de fondos propios tienden a sobrevivir durante un plazo mayor. Quizá se deba a que el emprendedor del negocio al

arriesgar más en su proyecto, dedique un esfuerzo mayor para salvaguardar su inversión y procure crear una empresa más solvente.

También se ha estudiado la relación que existe entre los efectos de la estrategia de entrada y la confianza entre las empresas, y la supervivencia de filiales en un mercado extranjero emergente (Ogasavara y Hoshino, 2008), llegando a la conclusión que es más probable que empresas conjuntas internacionales salgan del mercado frente a las subsidiarias; o el impacto de la Inversión Extranjera Directa en la supervivencia de empresas de reciente creación (Burke et al. 2008). Bridges y Guariglia (2008) tienen en cuenta los efectos de las limitaciones financieras sobre las probabilidades de fracaso de las empresas, diferenciando entre empresas globales y puramente domésticas, y observan que garantías más bajas y apalancamientos más altos resultan en probabilidades de fracaso mayor para las empresas domésticas que para las globales, lo cual puede suponer que el compromiso global protege a las empresas de las limitaciones financieras.

En esta área de investigación que relaciona supervivencia e internacionalización también se ha tenido en cuenta el origen de la empresa y la experiencia previa. Así, Giarratana y Torrisi (2010) se centran en la entrada y la supervivencia en un mercado (el de software de EE.UU.) de una muestra de empresas con sede en distintos países (India, Irlanda e Israel), analizando las capacidades tecnológicas previas a la entrada, las relaciones internacionales, y las experiencias previas en sus países como determinantes de las mismas. Se aprecia que las relaciones internacionales tienen una relación positiva con la entrada y la supervivencia, mientras que la capacidad tecnológica de la empresa y la edad no están asociadas con la entrada, a pesar que las capacidades tecnológicas afectan a la probabilidad de supervivencia.

De igual forma, en la literatura también se identifican estudios que analizan la repercusión de la colaboración en la supervivencia. Staber (2001) analiza la supervivencia de empresas pequeñas en una red de empresas situadas geográficamente próximas; el efecto de la diversificación sobre la supervivencia empresarial (Borghesi, Houston y Naranjo 2007); la supervivencia o la desaparición de las empresas después de salir de una incubadora (Schwartz (2009) demuestra que la “graduación” de la incubadora provoca un efecto negativo inmediato sobre la capacidad de supervivencia que dura hasta 3 años después de salir de las incubadoras y que el rendimiento durante el periodo de incubación es un indicador de la propensión de cierre de empresas después de la graduación) o estudios centrados en zonas geográficas concretas, por ejemplo, Mannasoo (2008) analiza la supervivencia de las empresas en Estonia y confirma las conclusiones obtenidas en otros países, que las empresas se enfrentan a un mayor riesgo de estar en dificultades durante su período inicial que en etapas posteriores. El mismo autor también observa que las empresas manufactureras son más robustas que las comerciales y las empresas de servicios, además concluye que la supervivencia de la empresa depende positivamente del margen de las ventas, de los rendimientos altos y estables de los activos, de un bajo nivel de apalancamiento y de una base de activos importante.

También han sido objeto de estudio la supervivencia de nuevas microempresas y pymes manufactureras en el noreste de Inglaterra (Holmes, Hunt y Stone 2010) observan que estos dos tipos de empresas se ven afectadas de manera diferente por variables específicas de la empresa y variables macroeconómicas. Así, aumentos en el tamaño inicial de la planta impactan negativamente en la supervivencia de las microempresas y positivamente en la supervivencia de las **pymes**) o las empresas de la provincia china de Huan (Cao y Chen,

2008), donde se analiza el tiempo de supervivencia medio desde la perspectiva de las ciudades, las industrias, el tamaño del capital, el tipo de propiedad y el tiempo de establecimiento, apreciándose una gran diferencia en el tiempo de supervivencia de las empresas atendiendo a estos factores.

Considerando la revisión sobre supervivencia realizada y atendiendo al objetivo de esta investigación, analizar si las empresas que exportan tienen una mayor supervivencia respecto a aquellas empresas que no lo hacen, este trabajo queda posicionado en los estudios que analizan la relación entre supervivencia e internacionalización y también va en la línea de las investigaciones que consideran el contexto geográfico para analizar esta relación.

De todas formas, dado que para cumplir con el objetivo el análisis de supervivencia parece la técnica más adecuada, también se buscó en la literatura específica de internacionalización trabajos que aplicaran esta técnica. Después de la búsqueda realizada, se puede afirmar que la utilización del análisis de supervivencia (análisis de duración) no ha sido muy frecuente en investigaciones sobre procesos de internacionalización de las empresas.

Existen investigaciones que realizan estudios de casos (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Wiedersheim-Paul, Olson y Welch, 1978), otros emplean el análisis de la varianza (Bilkey y Tesar, 1977; Czinkota, 1982; Crick, 1995; Moen, 2002), otro tipo de análisis cuantitativo, es por ejemplo el análisis de citas (Ratnatunga y Romano, 1997), los análisis de regresión y análisis logit (Zahra, Ireland y Hitt, 2000; Wagner, 2007; Pehrsson 2006, Kotha, Rindova y Rothaermel, 2001; Andersson, 2004), las ecuaciones estructurales (Yip, Biscarri y Monti, 2000; Lim, Sharkey y Kim, 1991), el meta análisis (Kirca y Yaprak,

2010), el análisis discriminante múltiple (Moon y Lee, 1990; Rao y Naidu, 1992), el análisis factorial (Barret y Wilkinson, 1986; Knight, 1997) o la ratio F univariante (Cavusgil, 1982).

Sin embargo, entre la bibliografía consultada hasta el momento, se han detectado pocos trabajos que, considerado directamente las exportaciones, hayan utilizado algún tipo de análisis de supervivencia. Aw By (2002) utiliza una regresión de supervivencia con probit y analiza el impacto de las exportaciones en la industria de los electrónicos en Taiwan; Olivares y Suárez (2007) utilizan la distribución de supervivencia Weibull y analizan cuatro periodos de tiempo referentes a las etapas del proceso exportador de las empresas manufactureras españolas y Esteve-Pérez y Mañez-Castillejo (2008) utilizan los tiempos de supervivencia de Kaplan Meier en conjunto con la distribución de supervivencia Weibull y usan la intensidad exportadora como una covariable.

Si bien la utilización del análisis de supervivencia es frecuente en el campo de los estudios clínicos (Núñez y Gutiérrez, 1996), parece que su utilización es menos habitual en el ámbito del marketing o la organización de empresas. De todas formas, a medida que se han desarrollado técnicas y métodos del análisis de supervivencia, sus aplicaciones han crecido de forma exponencial. Las primeras aplicaciones en el área de Teoría de la organización se hicieron utilizándola como herramienta para contrastar los modelos propios de Ecología de Poblaciones, desarrollados a partir del artículo seminal de Hannan y Freeman (1977).

Con el fin de explorar las investigaciones realizadas que como técnica de análisis utilizaran el análisis de supervivencia. Se revisaron varias bases de datos en donde las principales fuentes de información fueron Scopus y la herramienta de Thomson Reuters, Web

of Science (antes Isi Web of Knowledge). También se buscó a través de Google Scholar artículos que no aparecieran en las dos bases de datos anteriores. Las palabras claves que se utilizaron fueron: “survival analysis” con estas palabras claves se obtuvieron aproximadamente 500 títulos. Siguiendo los pasos comentados anteriormente en relación a la supervivencia empresarial se identificaron un total de 44 artículos que se pueden observar en el **Anexo No. 2**.

La revisión de la literatura sobre supervivencia presentada en el anexo 1 y el contenido del anexo 2, nos permite, por otro lado, identificar algunas de las variables más utilizadas en aquellas investigaciones que han empleado el análisis de supervivencia (por ejemplo, la edad, el tamaño de la empresa y el sector) y que, a priori, se podría pensar que van a tener alguna incidencia a la hora de analizar el efecto de las exportaciones sobre la supervivencia empresarial.

1.2.2 Antecedentes sobre internacionalización de empresas

Con respecto al proceso de internacionalización empresarial, éste ha sido investigado de manera intensiva en las últimas décadas y existen diferentes patrones que explican el proceder de las empresas en sus procesos internacionales.

Una de las corrientes más importantes al explicar la internacionalización es la denominada internacionalización gradual o de la escuela de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977, 1990, 2003; Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Cavusgil 1980; Gankema, Snuif y Zwart, 2000; Ruzzier, Hisrich y Antoncic, 2006). Esta escuela manifiesta que las empresas se internacionalizan de manera gradual a través de etapas evolutivas. Un gran número de investigaciones en temas relacionados a los procesos de internacionalización han adoptado e

investigado este enfoque (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977, 1990, 2009, 2011; Bilkey, 1978; Piercy, 1981; Thomas y Araujo, 1985, 1986; Welch y Loustarinen, 1988; Melin, 1992; Andersen, 1993; Alonso, 1993a, 1993b, 1994; Pennings, Barkema y Douma, 1994; Forsgren, 2002; Tan, Brewer y Liesch, 2007; Figueira-de-lemos, Johanson y Vahlne, 2011; Paul y Gupta, 2014). De la revisión de estos trabajos, se puede concluir que en este modelo se distinguen entre aspectos estáticos y aspectos dinámicos.

Los aspectos estáticos hacen referencia al compromiso de recursos actuales en los mercados internacionales y el conocimiento de la empresa sobre dichos mercados internacionales. Los autores definen el compromiso a los mercados internacionales como la suma de dos factores: la cantidad de recursos comprometidos y el grado de compromiso, se da a entender como la dificultad en encontrar usos alternativos a los recursos y la dificultad en poder transferir los recursos al mercado. Respecto a la definición de conocimientos de la empresa sobre mercados extranjeros, los autores diferencian entre conocimiento generalizado y conocimiento específico. El conocimiento generalizado es aquel que puede utilizarse para todo tipo de mercado y por conocimiento específico, aquel generado por la experiencia personal en un determinado país el cual no es extensible a otros países. El segundo tipo de conocimientos es el que lograr generar oportunidades para el negocio y por lo tanto el que reduce la incertidumbre y facilita la expansión internacional. Las empresas incrementarán el compromiso en los mercados extranjeros a medida que vayan adquiriendo los conocimientos necesarios sobre dichos mercados.

En lo que se refiere a los aspectos dinámicos, son el desarrollo de actividades presentes y decisiones de compromiso de recursos en el extranjero. Las actividades presentes

son la principal fuente de experiencia. Existen dos tipos de experiencia; la experiencia de la empresa y la experiencia del mercado, las dos son indispensables y la interpretación de una experiencia es sólo posible si se tiene conocimiento de la otra. En el caso en el que la empresa no disponga de la experiencia necesaria en los mercados a los que desea dirigirse, puede optar por contratar personal que sí la posea. En este caso, la persona o personas contratadas han trabajado en empresas del sector, el déficit de experiencia en la empresa será mínimo. Con respecto a las decisiones sobre el empleo de recursos en mercados extranjeros, éstas se toman en respuesta a problemas percibidos o en las oportunidades que da el mercado. Estos problemas y oportunidades dependerán de la experiencia de la empresa y de la experiencia del mercado.

De igual forma, para este modelo se establecen dos pautas. En primer lugar, las empresas, tratando de eludir al máximo los riesgos y la incertidumbre, comenzarán sus actuaciones internacionales dirigiéndose sucesivamente a países con mayor distancia psíquica. Entendiendo por distancia psíquica “el conjunto de factores tales como el idioma, la cultura, las prácticas defectivas, el nivel de educación, el sistema político... que dificultan el flujo de información entre los mercados y la empresa. En segundo lugar, se establecen cuatro etapas de obligado cumplimiento a través de las cuales las empresas logran la internacionalización de sus actividades: (i) exportación esporádica; (ii) exportación mediante agentes; (iii) ventas a través de filiales comerciales; (iv) filiales de producción.

Para este modelo, la internacionalización de las empresas es el resultado final de la acumulación de las habilidades y los conocimientos necesarios para la expansión internacional, añadida a la experiencia internacional que la empresa posee. Una suposición

que nace de esto es que cuanto más aprenden las empresas (sobre un determinado mercado), más comprometidas estarán en invertir más activos en ese mercado. La internacionalización se contempla aquí como un proceso incremental de ajuste al entorno, por lo cual las empresas aprenden a involucrarse en mercados extranjeros y el conocimiento acumulado las empuja a incrementar su compromiso internacional y viceversa. (Johanson y Vahlne, 1990; Erramilli, 1991; Benito y Gripsrud, 1992; Barkema, Vahlne y Nordstrom, 1993; Mitchell, Shaver y Yeung, 1993; Barkema, Bell y Pennings, 1996; Johanson y Vahlne, 1977; Camisón, 1999; Chang y Rosenzweig, 2001;

Sin embargo, en las últimas dos décadas, un número creciente de investigadores ha cuestionado seriamente este modelo dado que encuentran un número importante de empresas que ingresan a mercados internacionales desde su inicio de operaciones (Jones, Coviello y Tang, 2011; Keupp y Gassmann, 2009; Kiss, Danis y Cavusgil, 2012), a las cuales se les ha identificado como “*Born Globals*”. (Rennie, 1993; Knight y Cavusgil, 1996; Madsen y Servais, 1997; Aspelund y Moen, 2001; Cavusgil y Knight, 2009; Almor, 2011, 2013; Aspelund y Moen, 2012; Li et al. 2012).

Respecto a la investigación relacionada con las “*Born Globals*”, y los criterios para identificar este tipo de empresas, los autores han considerado el tiempo necesario para alcanzar los mercados globales y éste oscila entre los dos (Rennie, 1993; Chetty y Campbell-Hunt 2004) y los diez años (Pla y Escribá, 2006), siendo muy habitual considerar seis años (Knight y Cavusgil, 1996; Zahra, Ireland y Hitt 2000; Shrader, Oviatt y McDougall, 2000; McDougall, Oviatt y Shrader, 2003; Loane, Bell y McNaughton, 2007; Fernhaber, 2007; Presutti, Boari y Fratocchi, 2007; Mascherpa, 2012). En relación al volumen de ventas

internacionales, encontramos un gran número de autores que determinan que para considerar una empresa como BG sus ventas en el extranjero deberán ser como mínimo del 25% (Knight y Cavusgil, 1996; Madsen y otros, 2000; Loane y otros, 2007; Mascherpa, 2012), con más de un país de destino o múltiples países a donde exportan (Rennie, 1993; Oviatt y McDougall, 1994; Autio y Sapienza, 2000; Chetty y Campbell-Hunt, 2004; Zhou, Wu y Luo, 2007). Algunos autores también mencionan otros aspectos como: una visión global (Luostarinen y Gabrielsson, 2006); menos de 250 trabajadores (Loane, Bell y McNaughton, 2007); tres años consecutivos exportando (Halldin, 2012).

En este trabajo se identificará una empresa como *Born Globals* si comenzaron sus operaciones en el extranjero dentro de los 6 años siguientes al momento de su creación y que hayan llevado por lo menos el 25% de sus ventas fuera del país de origen en ese lapso de tiempo.

De igual forma, la literatura sobre BGs también incluye los desafíos en la selección de canales (Gabrielsson y Gabrielsson 2011; Gabrielsson y Kirpalani 2004); el rol del emprendedor en la gestión que lleve al éxito el proceso de internacionalización, por ejemplo, Storey (1994) manifiesta que las experiencias previas, conocimientos de idiomas y capacidades del emprendedor constituyen factores que explican el comportamiento de la empresa, lo que puede generar y conducir a la empresa a iniciar un proceso exportador rápidamente. En esta misma línea, Pla y Escribá (2006) también indican que el rol o actitud que asuma el emprendedor es fundamental al momento de tomar la decisión de ingresar a mercados internacionales (Brouthers y Nakos, 2005; Gassmann y Keupp 2007; Melén y Nordman, 2007; Presutti y otros 2007); las razones por las cuales las empresas Born Globals

son capaces de internacionalizarse tan rápidamente y de manera exitosa, remarcando la gran influencia de los recursos tangibles e intangibles como el capital humano, el capital organizacional, el tecnológico y el relacional. Es así como Peng (2001) explica que la teoría de recursos y capacidades influye en las organizaciones que se quieren internacional puesto que ciertos recursos organizativos son valiosos, únicos y difíciles de imitar lo que constituye una fuente de ventaja competitiva sostenible que permite a las empresas obtener mejores resultados en los mercados internacionales. Además, se destacan la orientación al mercado y la orientación emprendedora.

Estas orientaciones para Knight y Cavusgil (2004) significan que las empresas Born Globals están constituidas por emprendedores que persiguen penetrar los mercados extranjeros con una fuerte orientación al mercado. Así mismo, manifiestan que la orientación al mercado y la orientación emprendedora son los principales recursos de las empresas Born Globals generadores de ventaja competitiva. En lo que se refiere a la orientación al mercado, estas empresas son caracterizadas por la generación de información del mercado, la diseminación de la misma por toda la organización y la generación de una respuesta basada en dicha información, permitiendo orientarse en la creación de un valor superior para los clientes, basados en la información de los mercados y la competencia. En lo referente a la orientación emprendedora, se considera un recurso único que facilita el salto a los mercados internacionales, lo que permite el descubrimiento y explotación de oportunidades en los mercados exteriores.

La combinación e integración de la orientación al mercado y la orientación emprendedora como recursos permiten a las empresas desarrollar habilidades distintivas,

definidas como esenciales, competencias y habilidades únicas en toda organización difíciles de imitar por los competidores (McDougall y otros, 1994; Autio y otros, 2000; Hunt y Lambe 2000; Knight y Cavusgil, 2004; Rialp y Rialp, 2007), la relación entre los patrones de entrada y la ventaja competitiva, en donde se deben tener en cuenta los factores que condicionan la entrada de la empresa cuando intenta transferir los recursos específicos del mercado local al mercado foráneo varían según el patrón de internacionalización. Por ejemplo, el patrón de internacionalización gradual utiliza tradicionalmente agentes o distribuidores mayoristas, de forma directa a los clientes, creación de filiales o crean centros de producción, mientras que el patrón acelerado emplea agentes o distribuidores mayoristas y minoristas, venta directa a los clientes, emplean el uso de licencias, joint ventures y producción en el extranjero. Debido, a que las transmisiones de estos recursos difieren según el modo de entrada ocasiona diferencias en la influencia en los resultados internacionales. Existen investigaciones que demuestran que el efecto sobre los resultados financieros de los modos de entrada que implican un mayor compromiso de recursos y control es superior al de los modos cooperativos o la exportación, lo anterior se da porque los primeros cuentan con la ventaja de la presencia local y el conocimiento de cómo integrar los factores externos para proporcionar un valor superior. (Sharma y Erramilli, 2004; Gassmann y Keupp 2007; Sichtmann, Klein, y Griese, 2007; Zhang y Dai 2013); el impacto de la gestión financiera cuando las empresas quieren comenzar a internacionalizarse incurren en costos de inicio bastante altos y el impacto que tiene en los flujos de exportación, por lo cual el impacto que tiene poder obtener apoyo financiero puede ser un determinante importante del comportamiento de las exportaciones de la empresa, por lo cual gestionar este aspecto es de vital importancia para una empresa Born Global en su afán de supervivir (Gabrielsson, Sasi

y Darling, 2004); como lo mencionamos anteriormente, existen diferentes modos de internacionalizarse para las empresas Born Globals, dentro de estos modos podríamos citar las franquicias, los acuerdos Joint Venture, las patentes, entre otros. La confianza y los tipos de contrato que aquí se manejan deben ser muy bien estudiados, trabajados y elaborados, con el objetivo que no existan conflictos legales entre las partes y la negociación se vea afectada en algún momento (Blomqvist Hurmelinna-Laukkanen, Nummela y Saarenketo, 2008); y la importancia que desempeña el marketing cuando una empresa Born Global desarrolla una estrategia de diferenciación, esta generando una ventaja competitiva al lograr adaptar sus productos o servicios a los diferentes mercados donde incursiona, lo cual es muy diferente a la diferenciación tecnológica la cual, no tiene tantas posibilidades de diferenciación (Evers, Andersson y Hannibal, 2012; Zhang, Sarker y Sarker, 2013).

Por lo que se refiere a las características de las BGs, Kalinic y Forza (2012), siguiendo Rialp, Rialp, Urbano y Vaillant (2005), comparten el mismo número de dimensiones y atributos cuando desarrollan características de las empresas Born Globals. i) **Características del fundador o equipo de fundadores**, en donde se manejan atributos como **a)** visión empresarial, (empresas que son globales desde su inicio o al poco tiempo) **b)** experiencia previa internacional (un alto grado de experiencia internacional por parte de los empresarios y/o fundadores) **c)** compromiso de gestión (dedicación y mucho compromiso en los desafíos que implica una internacionalización muy rápida respecto al momento de iniciar actividades) **d)** establecimiento de redes (el uso de redes personales y empresariales para gestionar rápidamente y de manera exitosa la internacionalización de la compañía). ii) **Capacidades Organizacionales**, en donde se manejan atributos como **a)** conocimiento y compromiso del

mercado (alto conocimiento del mercado donde se quiere ingresar debido a la experiencia laboral y académica aprendida años atrás). **b)** activos intangibles (activos intangibles únicos, basados en los procesos de gestión del conocimiento los cuales son cruciales para una internacionalización acelerada). **c)** fuentes de creación de valor (la creación de valor y diferenciación de productos, en especial productos de alta tecnología, innovación y calidad).

iii) **Enfoque estratégico, a)** extensión y alcance de la estrategia internacional (Una estrategia internacional enfocada a segmentos de mercados con gran potencial de preferencia y especial a mercados extranjeros y que permitan ser líderes rápidamente. **b)** selección, orientación y relación con clientes extranjeros (fuerte orientación al cliente y las relaciones con aquellos que son cercanos o directos) y **c)** flexibilidad estratégica (extrema flexibilidad para adaptarse a las cambiantes características, condiciones y circunstancias del mercado. (Coviello, 2006; Weerawardena, Sullivan, Liesch y Knight, 2007; Gabrielsson, Kirpalani, Dimitratos, Solberg y Zucchella, 2008; Freeman, Hutchings, Lazaris y Zyngier, 2010 y Cavusgil y Knight, 2015).

1.3. Marcos teóricos considerados (en los trabajos previos)

1.3.1. Teoría de recursos y capacidades

La Teoría de Recursos y Capacidades trata de explicar los motivos por los cuales las empresas, que desarrollan su actividad en el mismo entorno competitivo, y que estarían sujetas a los mismos factores de éxito identificados en el sector económico, obtienen niveles de rentabilidad diferentes. Por tal razón, la teoría de los recursos y capacidades identifica el potencial de la empresa para establecer ventajas competitivas mediante la identificación y valoración de los recursos y habilidades que posee o a los que puede acceder, así como en sus diferencias y en la importancia que este hecho tiene para explicar la evolución de sus

resultados. Se adopta, por lo tanto, una orientación interna más que externa, en la formulación de la estrategia de la empresa (Navas y Guerras, 2002).

“Los trabajos basados en este enfoque sostienen que las empresas difieren en su dotación de recursos y capacidades, por lo que tienen actividades de producción diferentes, procesos de investigación y desarrollo de nuevos productos distintos y configuraciones de actividades y negocios diversos”. (Cuervo, 2004: 98). “Lo anterior tiene implicaciones para comprender la dinámica de la competencia, y de esta forma evitar considerar el origen de los ingresos empresariales como consecuencia de una estructura de mercado y no como consecuencia de la innovación, de la diferenciación y de la dinámica empresarial” (Cuervo, 2004: 98).

En general, se pueden considerar tres ideas básicas en el enfoque de recursos y capacidades, las empresas son diferentes entre sí por razón de los recursos y capacidades que poseen en un momento determinado, así como por las diferentes características de los mismos («heterogeneidad»). Además, dichos recursos y capacidades no están a disposición de todas las empresas en las mismas condiciones («imperfecta movilidad»). Esta doble consideración (heterogeneidad e imperfecta movilidad) permite explicar la diferencia de rentabilidad entre las empresas, incluso perteneciendo a una misma industria (Barney, 1991; Peteraf, 1993; Ventura, 1996 y Navas y Guerras, 2002).

Ante entornos turbulentos, inciertos y complejos, las empresas se han planteado históricamente qué podían hacer para enfrentarse a tales amenazas. Sin embargo, aparece cada vez con mayor fuerza la estrategia empresarial basada en potencialidades internas. En general, puede afirmarse, como señala Grant (1996), que cuanto más dinámico sea el entorno

de la empresa, más sentido tiene basar su estrategia en los recursos y capacidades internos frente a hacerlo sobre consideraciones externas. El beneficio de una empresa es consecuencia tanto de las características competitivas del entorno (factores externos), como de la combinación de los recursos de que dispone (factores internos).

Este nuevo análisis de la empresa no supone acabar con los modelos anteriores, sino superarlos. De hecho, la empresa pasa a ser considerada como un conjunto de tecnologías, habilidades, conocimientos, etc., que se generan y amplían con el tiempo; es decir, como una combinación única de recursos y capacidades heterogéneas (Grant, 1996) lo que concede a la empresa una posición distinta y única en el mercado para competir. Desde el punto de vista de Penrose (1959) la empresa es más que una unidad administrativa, es también una colección de recursos productivos. El desafío de los gerentes será identificar, desarrollar, proteger y desplegar recursos y capacidades en una forma que entregue a la empresa una ventaja competitiva sostenible y, por lo tanto, un retorno de capital superior (Amit y Schoemaker, 1993). En definitiva, de la forma como la empresa despliegue sus recursos dependerá su posición competitiva.

Lo que se destaca de esta teoría radica en la definición de la empresa no como una cartera de negocios sino como un conjunto único de recursos tangibles o intangibles (Suárez y Vicente, 2001; Navas y Ortiz de Urbina, 2001) que se vinculan a la empresa de forma semipermanente (Wernerfelt, 1984), y por lo tanto, su potencial de resultados estará más relacionado con la disposición de recursos valiosos, escasos y difíciles de ser imitados o sustituidos por otros (Barney, 1991) que por su posición competitiva en su sector de actividad (Porter, 1980, 1985). Por esta razón, el enfoque de recursos y capacidades considera a las

empresas como agentes buscadores de ingresos derivados de la dotación diferenciada de su cartera de recursos y capacidades. Los conceptos claves de este enfoque son el de recursos y el de capacidades (Fernández y Suárez, 1996). Sin embargo, aparece un primer problema terminológico ya que mientras que algunos autores hablan de recursos en un sentido muy general, incluyendo tanto los activos como las capacidades (Barney, 1991), otros distinguen un doble nivel de análisis (Grant, 1996).

Aunque ambos conceptos se encuentran relacionados, los diferenciaremos según niveles de agregación. Primeramente, estarán los recursos o activos individuales, y en un segundo nivel aparecerían las capacidades, competencias o habilidades colectivas de la organización. Dicho esto, definiremos los **recursos** como el conjunto de factores o activos de los que dispone una empresa para llevar a cabo su estrategia (Navas y Guerras, 2002). Esta definición es consistente con la propuesta original de Wernerfelt (1984) que los define como: “Aquellos activos (tangibles e intangibles) que se vinculan a la empresa de forma semipermanente como las marcas, el conocimiento tecnológico propio, el empleo de habilidades personales, los contactos comerciales, los procedimientos eficientes, el capital, etc”. Quizás una de las aportaciones más originales que proporciona este enfoque es la clasificación de recursos que propone en función de su naturaleza, distinguiendo entre recursos tangibles e intangibles. Mientras los primeros tienen un soporte físico, los segundos están basados en la información y el conocimiento.

Es importante anotar que dentro de los recursos tangibles podemos distinguir los recursos físicos (terrenos, edificios, maquinaria, equipos informáticos, materias primas, productos terminados) y los recursos financieros (capital, reservas, derechos de cobro,

acciones). Dado su aspecto tangible, estos tipos de recursos son los más fáciles de identificar y valorar a través de la información que proporcionan los estados contables (Grant, 1996), y de forma específica, se encuentran identificados en el balance de situación de la empresa y valorados con criterios contables (Navas y Guerras, 2002).

En lo que se refiere a recursos intangibles, podemos diferenciar entre activos humanos y no humanos en función de su vinculación directa o no con las personas que forman parte de la empresa. Los primeros son los aportados por los seres humanos a la empresa, lo que se conoce en terminología económica como «capital humano», y hacen referencia no tanto a las personas como tal, sino a sus conocimientos, entrenamiento, experiencia, lealtad hacia las empresas, motivación, capacidad de adaptación, habilidad de razonamiento y decisión, etc. Los segundos son independientes de las personas y, a su vez, se pueden clasificar en tecnológicos, que incluyen las tecnologías y conocimientos disponibles que permiten fabricar los productos de la empresa y que pueden concretarse en patentes, diseños, bases de datos, know-how, etc.; y organizativos tales como la marca comercial, el prestigio, la cartera de clientes, el diseño organizativo, la reputación, la imagen corporativa, etc.

En general, los activos intangibles tienen una importancia creciente a razón que “la empresa actual se define como un conjunto de activos tangibles e intangibles, en donde estos últimos toman cada vez mas importancia y efectividad en la creación de valor para la empresa; activos intangibles que son el resultado de la incorporación del conocimiento, del intelecto, a las distintas actividades productivas de la organización” (Bueno, 1998: 215) y “la observación sistemática de empresas que demuestran altas cuotas de competitividad revela

que, en buena parte, esa competitividad está basada en activos que denominamos intangibles o inmateriales” (Salas, 1996: 18).

En cambio, el segundo tema de estudio son las **capacidades**, habilidades o competencias organizativas, que le permiten a la empresa desarrollar adecuadamente una actividad a partir de la combinación y coordinación de los recursos individuales disponibles (Navas y Guerras, 2002). Los recursos considerados aisladamente sólo permiten desarrollar determinadas actividades en las compañías, por lo que incrementan sus utilidades si son combinados y gestionados adecuadamente generando capacidades. Así, Prahalad y Hamel (1990: 82) las definen a partir del concepto de competencias esenciales y argumentan que: “Las competencias esenciales son las que surgen del aprendizaje colectivo de la organización, especialmente las relativas al modo de coordinar las diversas técnicas de producción e integrar las múltiples corrientes de tecnologías”. En línea similar, para Grant (1996: 196): “La expresión capacidades organizativas se refiere a la facultad de una empresa para emprender una actividad productiva concreta”. Tienen, por tanto, un carácter colectivo y son, por su propia naturaleza, intangibles.

Por esta razón resultan más difícil de identificar y clasificar. Sin embargo, Hall (1993) analiza la naturaleza de las capacidades a partir del artículo de Coyne (1986), el cual identificó que las fuentes de ventajas competitivas sostenibles se derivan de una o más de las cuatro diferentes capacidades propuestas: i) Capacidades basadas sobre los activos: i.a) Capacidad regulatoria: Tales como los derechos de propiedad, contratos, secretos comerciales, etc. Y también i.b) Capacidad posicional: Es una consecuencia de acciones pasadas, como la reputación con los clientes, una cierta configuración de la cadena de valor,

etc. ii) Capacidades basadas sobre las competencias: ii.a) Capacidad funcional: Se relaciona a la habilidad para hacer cosas específicas, es el resultado del conocimiento, habilidades y experiencia de los empleados, proveedores, distribuidores, etc. y, ii.b) Capacidad cultural: Incluye hábitos, actitudes, creencias y valores que pertenecen a los individuos y grupos que componen la organización.

En cualquier caso, el reto para la dirección no se limita a identificar los recursos y capacidades de la empresa, sino a descubrir cómo se pasa de las habilidades y recursos individuales a las capacidades colectivas, lo que viene determinado por las llamadas «rutinas organizativas». De esta forma, de acuerdo con Grant (1996) y Fernández y Suárez (1996) las capacidades están organizadas en estructuras jerárquicas y, por lo tanto, a partir de recursos individuales se crearán capacidades específicas para tareas muy concretas, donde estas últimas, a su vez, se integrarán en capacidades más complejas, de mayor nivel y así sucesivamente.

Con todo lo anterior podemos ratificar lo que Grant (2006), quien manifestaba que con la interacción de los recursos tangibles e intangibles se logra la ventaja competitiva y esta ventaja competitiva para las pymes, tiene mayor importancia los recursos intangibles. Así mismo, estos recursos por sí solos no generan una ventaja competitiva y para esto es importante una buena gerencia que logre identificar, balancear, apalancar y combinar, para generar capacidades que les permita a las pymes desarrollar competencias que las diferencien y posicionen por encima de la competencia local e internacional y de esta forma generar una sostenibilidad en el tiempo y por tal razón incrementar la supervivencia empresarial.

La teoría de recursos y capacidades analiza factores internos vinculados con la adopción de una determinada estrategia empresarial. Fruto de este análisis se logra determinar cuál es la estrategia de internacionalización más adecuada, el binomio producto – servicio y mercado(s) de destino(s), la mezcla o combinación de recursos intangibles con activos estratégicos que favorecen el éxito en mercados extranjeros, los países con mejores posibilidades de éxito ateniendo a las capacidades de la empresa, los medios de transporte más efectivos, la estandarización o adaptación de sus productos o servicios, la estrategia de precios a esos nuevos mercados, entre otras tantas variables (Peng, 2001 y Rialp, Rialp y Knight, 2010).

En el mismo sentido, es notoria la importancia que ha tenido la teoría de recursos y capacidades en la supervivencia de empresas que se internacionalizan, especialmente cuando se analizan las capacidades de las empresas para adaptarse a nuevos mercados e introducir modificaciones que le favorezcan su nicho de mercado y así prolongar la supervivencia.

1.3.2. Teoría Institucional

Una de las principales particularidades de la teoría institucional es su alejado posicionamiento de teorías establecidas desde una óptica técnica, para enfocarse al análisis de los entornos institucionales o “mundos normativos construidos socialmente en los que existen las organizaciones” (Zucker, 1987, p.443). Por tal razón, se presenta como una perspectiva teórica más enfocada a la aprobación organizativa de acuerdo con las reglas sociales.

En consecuencia, nos encontramos frente una teoría que tiene mayor preocupación por la legalidad que por la eficiencia, entendiendo por legalidad la aceptación del ente

organizativo por su medio, lo que es trascendental en la supervivencia y éxito de la organización (Dowling y Pfeffer, 1975; Hannan y Freeman, 1977; Meyer y Rowan, 1977).

Habitualmente, la teoría institucional no es considerada como una teoría del cambio organizacional sino como una forma de explicar el isomorfismo, la similitud y firmeza de los compromisos organizacionales en una determinada población, sector u organización (Greenwood y Hinings, 1996). Scott (1995, p.498), define el isomorfismo como “la cantidad de organizaciones o individuos similares que muestran una forma o práctica dada”.

Una de las proposiciones básicas en las investigaciones de negocios internacionales se refiere a que las empresas se encuentran arraigadas en contextos institucionales específicos de cada país Busenitz et al. (2000). El contexto institucional de un país que consta de reglas relativamente estables, normas sociales y estructuras cognitivas (Scott, 1995), establece la estructura para las transacciones en el mercado a través de la definición de las reglas de juego (North, 1990) y son especificadas las condiciones en que las empresas son legítimas (Meyer y Rowan, 1977; Spencer y Gomez, 2004).

North (1994, p.360) define las instituciones como “imposiciones ideadas por los seres humanos que estructuran y limitan sus interacciones”. En su opinión, “Las instituciones reducen la incertidumbre ya que establecen una estructura en la que realizar la interacción humana en la vida diaria, determinando y constriñendo el conjunto de elecciones de los individuos” (North, 1990, p.3). Las incertidumbres surgen ante la gran complejidad de problemas que debe resolver el ser humano y el cúmulo de elecciones posibles que puede tomar para solucionarlas. Teniendo en cuenta que la información que se posee es incompleta y que la capacidad mental del individuo para procesar, organizar y utilizar la información es

limitada, las instituciones, concebidas por el ser humano para estructurar sus relaciones, limitan el conjunto de elecciones que ofrecen a los actores, reduciendo así la incertidumbre (North, 1993)

Las instituciones incluyen todo tipo de limitaciones que los seres humanos crean para dar forma a la interacción humana. Se componen de: 1) Limitaciones informales (códigos de conducta, normas de comportamiento, ideas, creencias, actitudes, valores sociales, hábitos, entre otros); 2) limitaciones formales (normas, leyes, constituciones, reglamentos, entre otros); y 3) las características propias de aplicación de estas limitaciones (policía, sistema judicial, entre otros), North (1993).

Por así decirlo, “las reglas formales hacen referencia a un conjunto de normas escritas formales, mientras que limitaciones informales se refieren a los códigos de comportamiento, generalmente no escritos, que subyacen y complementan las reglas formales. Las dos forman una red o matriz institucional que configuran las relaciones de todo tipo que se producen en la sociedad” (Díaz, Urbano y Hernández 2005, pp 212).

En las limitaciones informales destaca el papel de la cultura, que “representa el marco conceptual basado en el lenguaje, bajo el cual los individuos captan la información de cierta forma, que está en consonancia con los modelos culturales aprendidos. El filtro cultural proporciona continuidad, de modo que la solución informal a los problemas de intercambio del pasado se transfiere al presente y convierte a las restricciones informales en fuentes importantes de continuidad en el cambio social a largo plazo (North, 1993)” (Díaz et al. 2005, p. 213).

A medida que las sociedades se van haciendo más complejas al aumentar su grado de especialización y división del trabajo, los tabúes, costumbres o tradiciones, que representan las restricciones no escritas, van evolucionando hacia otro tipo de normas escritas, representativas de estas comunidades más avanzadas. Estas reglas formales pueden aumentar y complementar la eficacia de las limitaciones informales, al disminuir los costes de información y de aplicación, aunque también pueden ser dictadas para modificar, revisar o sustituir normas informales, (North, 1993).

Las reglas formales contienen reglas políticas y judiciales, reglas económicas (o de derechos de propiedad) y los contratos (North, 1993). Las reglas políticas establecen la estructura jerárquica de los gobiernos, su estructura básica de decisión, así como las características expresas de la forma de control del programa del gobierno. Las normas políticas llevan a normas económicas y viceversa, es decir que la estructura de derechos de propiedad es definida y hecha cumplir por la voluntad y decisión política, pero también la configuración de intereses económicos influirá en la estructura política por lo que, en un sistema en equilibrio, la estructura de derechos de propiedad será congruente con un conjunto de normas políticas. Las reglas económicas definen los derechos de propiedad, es decir, el cúmulo de derechos sobre el uso, las rentas derivadas de la propiedad o la capacidad de venta de activos o recursos. “los derechos de propiedad se ejercerán sobre recursos y valores como un cálculo simple de costo-beneficio de los costes de idear y hacer cumplir tales derechos” (North, 1993, p.11).

Como era de esperar, la aplicación de las limitaciones formales e informales es clave para el desarrollo económico puesto que la imposibilidad de las sociedades en desarrollar

aplicaciones prácticas y económicas en el cumplimiento de las normas (contratos) es la mayor causa de detención económica y subdesarrollo del Tercer Mundo (North, 1993).

A diferencia de los países más desarrollados, en donde los diferentes sistemas judiciales tienen un cuerpo legal y normativo bien específico, así como una amplia red de funcionarios (jueces, fiscales, árbitros, mediadores, entre otros), que generan una mayor confianza respecto a que los problemas se solucionarán apropiadamente; en los países en vías de desarrollo el acatamiento inexcusable de las normas y los derechos de propiedad es dudoso, no sólo por la ambigüedad de la doctrina legal, sino también por la incertidumbre con relación al comportamiento del agente (North, 1993).

Es así como la teoría institucional posibilita comprender la situación presente de un país o una institución a través de su historia, puesto que el patrón reiterativo en la conducta social que es acordada por todos los miembros de la sociedad especifica las conductas en situaciones recurrentes. Kostova (1997) introdujo el concepto de perfil institucional de un país para explicar cómo el contexto institucional de éste afectaba a la actividad doméstica de las empresas.

Con lo expuesto en esta teoría, se puede manifestar que las presiones que reciben los emprendedores o gerentes de las empresas a través de la competencia local y también a través de las motivaciones que pueden recibir a través de políticas gubernamentales para incentivar la internacionalización de las empresas o incluso, cuando un mercado internacional incentiva la llegada de empresas en sectores específicos, es donde se hace visible cómo el contexto de un país o una zona geográfica mundial puede influir en la supervivencia empresarial. Además, como lo manifiesta Kwon y Hu (1995) después que las empresas deciden el

producto que van a introducir y el mercado a ingresar, deciden el modo de entrada a implementar atendiendo el contexto de ese mercado.

Bajo esta misma mirada, las organizaciones deben adaptarse a los cambios que puedan generarse al ingresar a un nuevo contexto internacional. Por lo anterior la teoría institucional presenta un papel fundamental para determinar la entrada a mercados internacionales.

Para finalizar, se puede manifestar que la teoría institucional es de mucha utilidad cuando se quieren analizar los factores que condicionan las distintas estrategias de internacionalización de las empresas. Esto se logra analizando cómo la existencia de diferentes entornos institucionales, influyen en las posibles estrategias de entrada en nuevos mercados y países.

1.3.3. U-Model

En la concepción gradualista y evolutiva del proceso exportador se destaca el modelo del proceso de internacionalización, el Modelo de Uppsala, como el aporte más significativo. Dicho modelo constituye el marco general de referencia sobre el que se apoya toda una amplia diversidad de intentos empíricos, basados en constituir los niveles del desarrollo exportador de las empresas (Rialp, 1999). De aquí que se pueda considerar pionero en la interpretación del tipo de internacionalización como un proceso de desarrollo gradual en el tiempo, poniéndose un especial énfasis en la naturaleza secuencial del aprendizaje obtenido a través de unas etapas que reflejan claramente un compromiso creciente en los mercados extranjeros.

Así, el modelo de Uppsala manifiesta que las empresas incrementan de forma gradual los recursos que comprometen en un país a medida que van adquiriendo experiencia respecto a las actividades que realizan en ese mercado (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

Desarrollar actividades en el extranjero se daría a lo largo de una serie de pasos, de etapas secuenciales que expondrían cada vez una mayor participación de las empresas en sus procesos internacionales (Rialp, 1999). Esta teoría por etapas establece que las empresas, cuando quieren entrar en mercados extranjeros determinados, pasan por cuatro diferentes etapas, lo que constituiría una cadena de establecimiento. De forma más concreta, se define esta cadena en las siguientes etapas: i) actividades esporádicas o no regulares en la exportación, ii) exportaciones a través de representantes independientes, iii) establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero y iv) establecimiento de unidades productivas en el país extranjero.

En cada etapa el grado de implicación es mayor para la empresa que ingresa a un mercado, tanto en los recursos comprometidos como en lo que a información y experiencia que la empresa maneja sobre el mercado exterior se refiere, presentando un modo de entrada diferente (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

En los últimos 30 años diferentes investigadores pertenecientes al área de los negocios internacionales han debatido sobre si la inversión de recursos que hacen las empresas en los mercados internacionales se explica como una operación independiente y única o como un compromiso por etapas/gradual que va incrementándose. La aceptación referente a este tema se dificulta por temas relacionados con la definición que se da al concepto de “compromiso gradual”. Se debe justificar que cualquier entrada en los mercados extranjeros que realice

una empresa conllevará algunos aspectos graduales (Petersen y Pedersen, 1999). Por tal razón es difícil visualizar la creación de una subsidiaria de producción sin una actividad previa, como por ejemplo la realización de estudios de mercado, que reduzcan la incertidumbre percibida por una compañía entrante en un mercado del extranjero. Asimismo, aunque una compañía pase directamente a la etapa de establecimiento de una subsidiaria de producción dentro del modelo gradual, evadiendo los modos de entrada de exportación directa, es de prever que pasado un periodo de tiempo de éxito del establecimiento inicial, se dé un crecimiento de la capacidad productiva de manera gradual. De tal forma, es difícil negar la teoría de internacionalización basada en un proceso gradual (Petersen y Pedersen, 1999).

Como se ha comentado, el proceso de internacionalización ha sido explicado en términos de decisiones acumulativas sobre mercados extranjeros y modos de entrada (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Welch y Wiedersheim-Paul, 1980). De todas las decisiones tomadas en el proceso de internacionalización quizá ninguna es tan importante como la de entrar en mercados exteriores (Reid y Rosson, 1987).

Muchas de las investigaciones que se han realizado sobre el proceso de internacionalización se han basado en el modelo de Uppsala puesto que contempla el compromiso internacional progresivo de las empresas como un proceso de expansión gradual y secuencial dirigido por la interacción entre el compromiso del mercado y el conocimiento del mismo, en donde se identifican etapas de expansión internacional análogas al proceso genérico (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977, 1990; Bilkey y Tesar, 1977; Cavusgil, 1980; Czinkota, 1982; Reid, 1981; Ellis, 2000; Moen y Servais, 2002;

Barkema y Droogendijk, 2007; Dunning y Lundan, 2008; Johanson y Vahlne, 2009; Kubičková, 2013).

Johanson y Vahlne (1990) consideraron que el conocimiento del mercado y el compromiso en el mismo eran elementos característicos de una mayor participación en mercados exteriores. Se asume como hipótesis básica de este modelo que la falta de conocimientos sobre mercados exteriores es un importante obstáculo para el desarrollo de operaciones internacionales y, por tanto, a medida que aumentan dichos conocimientos, el nivel de recursos comprometidos en la actividad internacional es mayor (Plá Barber y Suarez Ortega, 2001).

Johanson y Vahlne (1990) asumieron que el conocimiento del mercado es algo que se va desarrollando de forma gradual a través de la experiencia de actuar en el mercado exterior. Incrementando su experiencia en dichos mercados aparecerán nuevas oportunidades de mercado, por ejemplo, la posibilidad de establecer nuevas relaciones de negocio y el desarrollo de las ya establecidas, lo que concede a la empresa un mayor conocimiento del nuevo entorno conflictivo (Johanson y Vahlne, 1990). Este conocimiento no es una cuestión de información que se puede obtener de forma oficial (Denis y Depelteau, 1985), sino que esta información objetiva se puede obtener independientemente de los individuos o de cualquier grupo de individuos. La experiencia acumulada se muestra de dos formas complementarias: i) cambios en el conocimiento adquirido y ii) cambios en las habilidades para utilizar el conocimiento (Penrose, 1959). Esto significa que las empresas internacionales tienen un gran conocimiento basado en la experiencia de actividades que no pueden ser utilizado en mercados exteriores hasta que este conocimiento no se combine con el adquirido

a través de las actuaciones realizadas en ese mercado en particular (Blankenburg Holm, 1995; Denis y Depelteau, 1985). En este sentido el conocimiento adicional actuará como catalizador para el desarrollo de nuevas actividades de negocio, incluso en el caso de empresas con experiencia internacional.

De esta forma, el proceso de internacionalización es una secuencia de interacciones permanentes entre el desarrollo de conocimientos sobre los mercados y las operaciones exteriores, por un lado, y de un compromiso creciente de recursos en los mismos, por el otro. La estructura principal del modelo viene presidida por la distinción realizada por sus autores entre aspectos estáticos y aspectos dinámicos de las variables de internacionalización. Con todo esto se recoge el hecho que “el estado actual de internacionalización es un factor explicativo importante del curso que ésta seguirá más adelante (Johanson y Vahlne, 1977; 1990).

Considerando la expansión internacional a nuevos mercados, los autores del modelo introducen el concepto de “distancia psicológica” según el cual la entrada al exterior ocurriría con mayor seguridad por el mercado psicológicamente más próximo al país de origen. Este concepto de distancia psicológica se define como el conjunto de factores que obstaculizan o impiden los flujos de información entre la empresa y el mercado, por ejemplo; diferencias en el lenguaje, culturales, políticas, educación o desarrollo industrial. Esta variable adquiere gran importancia en la decisión sobre en cuál o cuáles mercados extranjeros ingresar en las primeras fases del proceso de internacionalización, etapa en la que la empresa optará por mercados con los que tenga una distancia psicológica menor e irá penetrando

progresivamente a mercados con una mayor distancia psicológica (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

Una vez ganada la experiencia internacional, la empresa definirá sus decisiones de inversión en otros factores como el tamaño del mercado y en diferentes tipos de oportunidades y condiciones económicas globales (Davidson, 1980).

Se han planteado tres situaciones que justifican la excepción de dicho fenómeno.

i) cuando las empresas disponen de grandes cantidades de recursos, ya que las consecuencias de los nuevos compromisos serán menores por lo que se espera que las grandes empresas o aquellas con exceso de recursos realicen avances muy importantes en sus procesos de internacionalización. ii) Cuando las condiciones del mercado son estables y homogéneas, puesto que el conocimiento de los mercados es más fácil de adquirir y existen medios más sencillos en la adquisición de conocimientos, al margen de la propia experiencia y iii) cuando la empresa ha adquirido experiencia importante en otros mercados de características similares, ya que la experiencia obtenida en dichos mercados le servirán a la misma para aplicar esta experiencia a un mercado específico (Plá y Suárez, 2001 y Whitelock, 2002).

Este modelo gradual de la internacionalización basándose en la teoría del comportamiento organizativo de Cyert y March (1963), ha sido avalado por los estudios de diversos autores como Luostarinen (1979) y Larimo (1985) en empresas finlandesas; Hornell y Vahlne (1982) y Swedenborg (1982) en empresas suecas y las investigaciones realizadas con empresas noruegas desarrolladas por Juul y Walters (1987). También se han desarrollado estudios con empresas de Estados Unidos, Wilkins (1974); Japón, Yoshihara (1978); Reino Unido, Buckley, Newbold y Berkova (1981) España, Martínez (2000), Polonia, Kłysik-

Uryszek y Kuna-Marszałek (2014) o estudios con empresas multinacionales como el del grupo Volvo elaborado por Vahlne, Ivarsson y Johanson (2011). Sin embargo, las evidencias desde mediados de la década de los 90 de empresas que no realizan todas estas etapas, o que incursionan en los mercados internacionales desde su inicio y bajo diversas modalidades de internacionalización, conlleva plantearse si seguir el patrón gradual de internacionalización está relacionado con una supervivencia empresarial más elevada o la forma de enfocarse hacia el exterior no está relacionada con la supervivencia de las empresas que se internacionalizan.

1.4. Preguntas de investigación y objetivos concretos del presente estudio

Las empresas se enfrentan a una competencia cada día más globalizada y la respuesta de muchas de ellas es internacionalizarse, lo cual es una alternativa estratégica que las empresas, cada vez más, están empleando con el objetivo de seguir creciendo cuando su mercado doméstico se queda pequeño y se hace necesario ampliar los horizontes. En otras ocasiones la necesidad de internacionalizarse está relacionada con el objetivo de mantener relaciones con nuestros clientes en el lugar del mundo donde se encuentren y así evitar que la competencia se cruce en nuestro camino. Es por esto que nuestra primera pregunta de investigación es:

1. ¿Exportar mejora la probabilidad de permanecer más tiempo en el mercado?

Las investigaciones realizadas en relación a la mortalidad empresarial permiten observar cómo las micro y pequeñas empresas tienden a tener una alta tasa de mortalidad,

situación que se ve reflejada cuando entre el 50% y 80% de estas empresas cierran en los primeros 5 años. Por esta razón se considera importante realizarnos la siguiente pregunta:

1.1. ¿El tamaño tiene un efecto sobre la relación entre la exportación y la supervivencia de las empresas?

La segunda pregunta que surge, y que va de la mano de la anterior, se enfoca en el sector donde se encuentran las empresas. Naturalmente existen sectores en donde las barreras de entrada son muy altas, especialmente en sectores con una alta intensidad tecnológica e innovación. La exportación por parte de empresas de esos sectores podría no tener el mismo efecto sobre la supervivencia empresarial que la exportación en otro tipo de sectores, con unas barreras de entrada mucho más bajas. Por tal razón se considera importante establecer la siguiente pregunta de investigación:

1.2. ¿El sector tiene un efecto sobre la relación entre la exportación y la supervivencia de las empresas?

Por otro lado, a través de la historia se pueden establecer países con una alta tradición colonizadora/conquistadora. Países como el Reino Unido y Francia a lo largo de su historia llegaron a tener más de 80 y 50 colonias alrededor del mundo, respectivamente. Esta presencia internacional les puede haber permitido generar una cultura de intercambios, de internacionalización; mientras que otros países con poco interés colonizador, como por ejemplo países de orientación comunista, carecen de dicha experiencia. Transmitir esta cultura genera normas formales e informales en cada país y por tal razón se podría explicar

que su tradición perdure a través del tiempo. Dicho lo anterior, nuestra segunda pregunta de investigación es la siguiente:

2. ¿El contexto institucional afecta la relación entre la exportación y la supervivencia empresarial?

Después de habernos preguntado en el punto 1.1 por la implicación que tiene el efecto del tamaño de las empresas en la relación entre la exportación y la supervivencia de las mismas, en este apartado la pregunta tiene como complemento el efecto que puede generar el contexto institucional. Empresas de un tamaño mediano o grande, exportadoras y ubicadas en contextos institucionales débiles pueden sobrevivir más fácilmente que las empresas pequeñas debido a las relaciones que las primeras poseen en el exterior (Moskowitz, 2008). Este mismo autor establece que solamente el 9% de las empresas pequeñas se internacionalizan en un país de contexto débil como es Moldavia en cambio las empresas medianas o grandes lo hacen el 23%. En consecuencia, la siguiente pregunta de investigación sería:

2.1 ¿La exportación que realizan empresas de tamaño medianas o grandes ubicadas en contextos institucionales débiles, tiene un efecto mayor en la supervivencia que si exportan las empresas pequeñas de esos contextos?

De igual forma, después de preguntarnos por la implicación que tiene el efecto del sector en el cual se encuentran las empresas y cómo esto afecta positiva o negativamente a la relación entre la exportación y la supervivencia de las mismas, ahora la pregunta tiene como complemento el efecto que pueda generar el contexto institucional. Así, para las empresas

ubicadas en contextos institucionales débiles, sin una cultura exterior y de un sector de base científico-tecnológica puede resultar más difícil apreciar el efecto de las exportaciones en su supervivencia, en comparación con las empresas ubicadas en ese mismo contexto, pero en un sector diferente. Por todo lo anterior, se considera la siguiente pregunta de investigación:

2.2. ¿La exportación que realizan empresas en sectores de base científico-tecnológico ubicadas en contextos institucionales débiles tiene un efecto mayor en la supervivencia que la exportación de empresas de otros sectores en esos contextos institucionales más débiles?

La decisión de cuándo internacionalizarse no es abordada de la misma forma por todas las empresas. Existen empresas que para internacionalizarse esperan muchos años y lo realizan de manera lenta y gradual, tal y como lo explica el modelo de Uppsala; mientras que otras empresas se internacionalizan hacia diferentes mercados extranjeros al poco tiempo de su constitución y son denominadas empresas Born Globals. Estas últimas exploran nichos de mercado mediante el desarrollo de productos bien adaptados a la demanda internacional, aprovechando el conocimiento que tienen de la industria y las redes comerciales existentes y en poco tiempo logran alcanzar un 25% del total de ventas en el extranjero. Por lo anterior, nuestra tercera pregunta de investigación gira en torno a:

3. ¿El patrón de internacionalización tiene un efecto en la supervivencia empresarial?

La literatura académica previa permite visualizar que los recursos y capacidades de empresas que siguen diferentes patrones de internacionalización son distintos. Esta diferencia de recursos y capacidades apuntada por la teoría de recursos y capacidades podría explicar

por qué las empresas que han seguido un determinado patrón de internacionalización sobreviven más.

Las born Globals poseen un capital humano entrenado, con experiencia previa en negocios internacionales y con conocimientos de idiomas, que formenta el desarrollo de actividades internacionales de comercio. Además, como hemos mencionado anteriormente, diferentes autores manifiestan que exportar mejora la supervivencia empresarial, es así como la posible interrelación entre supervivencia empresarial, *born globals* y capital humano nos permiten plantearnos la siguiente pregunta de investigación:

3.1. ¿El capital humano tiene un mayor impacto en la supervivencia de las Born Global que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?

Como se ha manifestado anteriormente, las empresas born Globals son empresas que al poco tiempo de iniciar actividades comienzan a tener actividad internacional, incluso desde su día de inicio. Teniendo en cuenta las características de las empresas BGs, para las que la tecnología, la inversión en investigación y desarrollo para diseñar y crear productos y servicios innovadores que sean atractivos en los mercados internacionales ha jugado un papel fundamental en la apertura de los mercados internacionales; resulta interesante plantearse si para este tipo de empresas el capital tecnológico tiene un papel en su supervivencia más relevante que para las empresas que siguen un patrón gradual. Por todo esto, se plantea la siguiente pregunta de investigación:

3.2. ¿El capital tecnológico tiene un mayor impacto en la supervivencia de las Born Global que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?

Así mismo, y según la literatura académica previa, las empresas Born Globals poseen como una de sus principales características las relaciones con terceros, sean en el país de origen como en el país de destino, para poder ingresar a los mercados internacionales. Estos contactos generalmente son importantes por las redes empresariales que se crean ya que permiten permanecer en el mercado al actuar como los instrumentos que permiten transferir o recibir conocimientos. Por tal razón, si una empresa Born Global no dispone de una red de relaciones importante, difícilmente podrá mantenerse en el mercado. Es por esto que se plantea la siguiente pregunta de investigación:

3.3. ¿El capital relacional tiene un mayor impacto en la supervivencia de las Born Global que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?

Finalmente, las empresas Born Globals poseen una cultura corporativa enfocada a la internacionalización, a construir redes, a incrementar sus contactos en sus bases de datos. Son empresas que a raíz de su cultura identifican oportunidades de negocio en diferentes zonas geográficas. Esta cultura organizacional debe ser fomentada y estructurada hacia las actividades empresariales de dicha organización en el mercado internacional. Cuando no se tiene esta cultura organizacional es difícil ingresar a los mercados internacional y, caso de conseguirse, es complicado durar en ellos, lo cual desencadena en un cierre de la compañía. Por esta razón, la última pregunta de investigación es:

3.4. ¿El capital organizativo tiene un mayor impacto en la supervivencia de las Born Global que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?

1.5. Contribuciones esperadas del presente estudio

Este estudio presenta varias contribuciones a considerar. En primer lugar, se aporta evidencia empírica sobre una mayor propensión a sobrevivir más tiempo si la empresa exporta. De igual forma en las empresas de tamaño mediano o grande se puede afirmar que hay grandes diferencias de supervivencia entre las que exportan y las que no lo hacen, obteniendo mejores resultados en la supervivencia quienes exportan. Así mismo, se comprueba que las empresas ubicadas en los sectores intensivos en escala y de base científica que exportan, muestran una mayor supervivencia que las empresas que no exportan. Por el contrario, en los sectores dominados por los proveedores o con proveedores especializados, el hecho de exportar no tiene una incidencia significativa en la supervivencia.

En segundo lugar, el estudio también contribuye mediante el aporte que se da en los resultados referentes a existir una mayor propensión a sobrevivir más tiempo si las empresas ubicadas en contextos institucionales más débiles exportan, mientras que ser una empresa exportadora en Francia y el Reino Unido, que son países de un contexto internacional más desarrollado, no tiene una incidencia positiva en la supervivencia.

Por otro lado, la exportación tiene un efecto positivo y significativo en la supervivencia de empresas micro y pequeñas de países con un entorno institucional desarrollado y las empresas en sectores intensivos en producción que exportan, ya sean de entornos institucionales menos desarrollados o de entornos institucionales más estables, tienen un 47% y un 23% respectivamente de mayor propensión de supervivencia respecto a las de esos sectores que no exportan.

En tercer lugar, el capital tecnológico que poseen las empresas *Born Globals* explica que éstas tengan mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas que tienen una internacionalización gradual. Además, sin tener en cuenta el patrón de internacionalización, obtenemos que el capital organizativo si juega un papel importante en la supervivencia empresarial. Por un lado, tener un promedio de ventas directas mayor a la media del sector conlleva una mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas que no tienen un promedio de ventas directas superior a la media del sector. De igual manera, tener un promedio de ventas realizadas a través de una red de distribución propia mayor a la media del sector, aumenta la propensión de supervivencia respecto a las empresas que no tienen un promedio de ventas realizadas a través de una red de distribución propia mayor a la media del sector, lo cual deja de manifiesto que el capital organizativo juega un papel muy importante en la supervivencia empresarial.

1.6. Estructura de la tesis

El presente estudio se divide en cinco partes. Después de esta primera sección introductoria que constituye la base para presentar un modelo integrador que recoja los antecedentes y resultados de la literatura de supervivencia e internacionalización empresarial, y que son transversales en todo el estudio, en la segunda parte entran los conocimientos teóricos y las hipótesis a contrastar de manera empírica. La tercera parte consiste en la explicación de la metodología utilizada y la descripción de los datos, mientras que la cuarta parte presenta y discute los resultados. Finalmente, la última parte se resumen las conclusiones e implicaciones derivadas de esta investigación.

CAPÍTULO 2: HIPÓTESIS A TESTAR

2.1. El efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial

La Teoría de Recursos y Capacidades establece que las empresas que disponen de recursos no imitables logran desarrollar capacidades distintas, aumentan su capacidad de adaptarse a los cambios del entorno competitivo y mejoran sus posibilidades de supervivencia. En este sentido, por ejemplo, las empresas que disponen de más y mejor capital humano (conocimiento, entrenamiento, experiencia, lealtad hacia la empresa, motivación, capacidad de adaptación, habilidad de razonamiento y decisión, entre otros) mejoran sus dinámicas para entrar a los mercados internacionales y de esta forma incrementan la probabilidad de supervivencia.

Los resultados obtenidos por investigaciones previas soportan las intuiciones teóricas comentadas. En este sentido, y como se ha señalado en la revisión de la literatura, Sapienza et al. (2006) observaron los efectos positivos de la internacionalización no sólo sobre la supervivencia de la empresa sino también sobre su crecimiento, apuntando además que estos efectos son moderados por la edad de la organización, la experiencia de la gestión y el agotamiento de los recursos.

Sin embargo, Aw By (2002) ya había analizado, entre otros factores, los efectos de las exportaciones sobre la supervivencia y el crecimiento directo de la productividad; observándose efectos positivos y estadísticamente significativos, al igual que sus incidencias en la industria y dentro de la misma zona. En esta misma línea Olivares y Suárez (2007) manifiestan que la expansión de actividades hacia nuevos mercados internacionales, mejoran

los tiempos de duración en el mercado de las empresas manufactureras españolas. De igual manera, Esteve y Mañez (2008) concluyen que una alta intensidad exportadora permite permanecer más tiempo en el mercado y lleva al cierre a las empresas menos eficientes.

Basándonos en la teoría de recursos y capacidades y en los efectos positivos encontrados en diferentes trabajos, la primera hipótesis que contrastaremos en este trabajo establece que:

Hipótesis 1.1. La exportación tiene un efecto positivo en la supervivencia empresarial.

2.1.1. ¿El tamaño tiene un efecto sobre la relación entre la exportación y la supervivencia de las empresas?

Como es bien sabido, no todas las empresas presentan las mismas características ni actúan en un mismo sector. En este sentido, según el estudio realizado por Simon y Bonini (1958), una de las características más relevantes en la forma en que se encuentran distribuidas las empresas es su tamaño asimétrico, lo cual se caracteriza por una gran cantidad de empresas pequeñas. Esta distribución, si bien no es igual en todos los sectores, se mantiene constante entre países industrializados, en especial a partir del año de 1945 (Acs y Audretsch, 1993).

Abordando inicialmente la característica del tamaño, se pueden encontrar en la literatura varios trabajos que prueban la influencia de esta característica en los niveles de supervivencia de las empresas. Más concretamente, hay trabajos que indican una relación positiva entre el tamaño empresarial en el momento de la creación de la empresa y su

posterior desempeño (Geroski, 1995; Audretsch, Houweling y Thurik, 2000). De acuerdo con la noción conocida como *liability of smallness*, las empresas pequeñas difícilmente podrían competir exitosamente con las grandes debido a su tamaño reducido (Peña, 2008). Así, según algunos investigadores, una empresa de tamaño reducido no podría favorecerse de las ventajas en las economías de escala, de un mejor trato en los mercados financieros, o de una mejor disponibilidad de mano de obra cualificada. Estos aspectos pondrían a las empresas de menor tamaño en desventaja con respecto a empresas de mayor tamaño, disminuyendo de esta manera su probabilidad de éxito (Mata y Portugal, 1994; Segarra y Callejón, 2002).

Así mismo, Theilen y Segarra (2003), quienes trabajaron con una muestra de 12.887 empresas españolas, obtienen unos resultados según los cuales la probabilidad de cierre de una empresa disminuye según su tamaño. En relación con las empresas de tamaño superior (50 o más empleados), el riesgo empresarial es casi un 50% mayor en las empresas más pequeñas (1 o 2 empleados) y de un 38% en las empresas con plantillas de 10 a 19 empleados. Las empresas que se incorporaron con plantillas de 20 a 49 empleados también presentan una tasa de riesgo relativa superior a las empresas de más de 50 trabajadores.

Por otro lado, algunos trabajos apuntan que cuanto mayor sea el tamaño de las empresas que entran al mercado mayor es su probabilidad de supervivencia (Santarelli y Vivarelli, 2006; Geroski, 1995 y Audretsch et al, 2000). Esta situación puede obedecer a dos situaciones diferentes. Por una parte, cuando empresas grandes inician su actividad, los recursos financieros que necesitan aumentan y las decisiones de entrada a nuevos mercados se asocian con unas expectativas de éxito más altas y más seguras. Por otra parte, cuando

nuevas empresas se incorporan con un tamaño inicial mayor reducen las desventajas asociadas a la escala y de este modo, reducen también sustancialmente el riesgo de cerrar (Audretsch y Mahmood, 1995). Por tanto, si antes se había considerado que las exportaciones aumentaban la supervivencia de las empresas, teniendo en cuenta los argumentos arriba enunciados se podría pensar que, para aquellas empresas de mayor tamaño, la probabilidad de sobrevivir si exportan, aumentará con relación a la supervivencia de las empresas de dicho tamaño que no lo hacen.

Por lo que se refiere a las empresas pequeñas, atendiendo a la literatura mencionada, donde se argumenta que estas empresas carecen de recursos para desarrollar sus actividades y teniendo en cuenta que la decisión de exportar si bien puede facilitar la supervivencia también requiere de más recursos para su ejecución, se podría pensar que la exportación no va a tener un efecto significativo en la supervivencia de estas empresas. En este sentido planteamos nuestra segunda hipótesis:

Hipótesis 1.2. Para las empresas medianas y grandes la exportación tiene un efecto positivo y significativo en su supervivencia, mientras que para las empresas pequeñas la exportación no tiene un efecto significativo en su supervivencia.

2.1.2. ¿El sector tiene un efecto sobre la relación entre la exportación y la supervivencia de las empresas?

Así como se anticipan diferencias entre el efecto de la exportación sobre la supervivencia de las empresas según su tamaño, también se pueden anticipar con respecto al sector de actividad donde opera la empresa. Algunos de los primeros trabajos que investigaron los factores que determinan la supervivencia de las empresas analizaban los

cierres de estas en dos momentos del tiempo (Evans, 1987a y 1987b y Dunne, Roberts y Samuelson, 1989). Una de las principales características que aporta Dunne, Roberts y Samuelson (1988, 1989) es el referente a las diferencias en las probabilidades de supervivencia entre las empresas que pertenecen a diferentes sectores. De igual manera, la posibilidad de internacionalización de una empresa está condicionada, entre otros aspectos, por el sector de la actividad en el que se encuentre.

En efecto, los distintos sectores de actividad pueden asociarse a muy diferentes niveles de madurez, competitividad y/o desarrollo tecnológico, entre otros aspectos. Ello puede propiciar u obstaculizar la integración de un proceso de internacionalización y explicar cómo esta variable puede afectar la supervivencia (Boter y Holmquist, 1996; Elango, 1998; Andersson, 2004 y Belso, 2006; Box 2008; Carr et al, 2010; Holmes, 2010 y Coeurderoy et al 2011). Según Jung et al. (2008), los modelos de entrada pueden ser diferentes según los sectores. Audretsch, (1995) y Santarelli y Vivarelli (2006) apuntan a diferencias en los regímenes tecnológicos. Finalmente,

Brandt (2004) encontró que la entrada es relativamente baja en los sectores maduros y alta en los sectores jóvenes. Mata, Portugal y Guimaraes (1995) argumentan que, en sectores en crecimiento, las empresas entrantes se acomodan con mayor facilidad, de tal forma que aumenta la probabilidad de sobrevivir. De la misma forma, Mahmood (1992) afirma que la tasa de riesgo es diferente entre las empresas según su nivel tecnológico.

Mata y Portugal (1999) llegan a la conclusión que la probabilidad de sobrevivir de las nuevas empresas es diferente según la demanda y la tecnología de los sectores donde operan las empresas. En esta línea, Lin y Huang (2008) confirman la relación teórica entre los

regímenes tecnológicos y la tasa de supervivencia de nuevas empresas y apuntan que las nuevas empresas tienen más probabilidades de sobrevivir bajo el régimen emprendedor. Así mismo, Cefis y Marsili (2005) observan como los sectores de alta intensidad tecnológica son los más favorables para la supervivencia de las empresas.

Teniendo en cuenta la incidencia del componente tecnológico del sector en la supervivencia, y considerando el efecto positivo de las exportaciones sobre la supervivencia, se podría suponer que en aquellos sectores de mayor intensidad tecnológica el hecho de exportar va a tener una mayor incidencia en la supervivencia empresarial. Por tanto, la tercera hipótesis que se plantea en la investigación es la siguiente:

Hipótesis 1.3. Para las empresas de sectores de base científica la exportación tiene un efecto positivo y significativo en su supervivencia, mientras que para las empresas de otros sectores la exportación no tiene un efecto significativo en su supervivencia.

2.2. El efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial: comparativa europea desde el enfoque institucional

La teoría institucional permite vislumbrar el contexto presente de un país o una institución a través del tiempo, de su historia. Básicamente esto obedece a que el patrón reiterativo de las conductas sociales que se acuerdan entre los miembros de una sociedad específica las conductas en situaciones recurrentes. Por lo anterior, para una compañía se hace más fácil salir a los mercados internacionales, y de esta forma mejorar sus probabilidades de supervivencia, cuando en su país los aspectos formales e informales están ligados a un contexto internacional, un contexto en donde las instituciones están diseñadas

para realizar y facilitar las transacciones comerciales entre empresas de diferentes países, pero muy especialmente para ayudar a las empresas locales en el momento de salir al extranjero.

Los resultados obtenidos por investigaciones previas soportan las intuiciones teóricas comentadas. En este sentido, Scott (1995) señala que el contexto institucional de un país consiste en tres dimensiones: normativa, regulatoria y cognitiva. Estas tres dimensiones, junto al potencial del mercado doméstico, pueden explicar la relevancia que las exportaciones pueden tener sobre la supervivencia empresarial en un determinado país.

En la investigación de Scott (1995) la dimensión normativa determina qué comportamientos se pueden esperar de los individuos y organizaciones, comportamientos que suelen ser visibles a través de valores compartidos o normas sobre la forma adecuada de trabajar en una determinada profesión (Bruton et al. 2005). Con respecto a nuestro objetivo, la dimensión normativa determinaría hasta qué punto las exportaciones se pueden considerar como una actividad habitual dentro de las operaciones de las empresas. Así mismo, la dimensión normativa determina el grado en que los empresarios valoran la actividad internacional y ven ese tipo de actividades, como un aspecto normal de sus operaciones globales. Esta consideración difiere en función del nivel de desarrollo institucional del país, de manera que aquellos países en vías de desarrollo, con un pasado de aislamiento económico y/o político, probablemente tienen poca tradición y experiencia exportadora y pueden carecer de valores normativos que la soporten. Contrariamente, en aquellos países con un nivel más alto de desarrollo institucional, la exportación constituye una actividad habitual dentro de las operaciones de la empresa y se valora como un mecanismo relevante para la supervivencia del negocio.

En el plano regulativo (leyes, regulaciones, políticas públicas que promueven ciertos comportamientos y restringen otros) Busenitz et al. (2000), las diferencias entre países pueden determinar la extensión o carencia de soporte institucional para las exportaciones. Así, países con altos niveles de desarrollo institucional tienden a tener sistemas financieros y mercados de capitales fuertes y bien desarrollados (Bruton et al. 2005), lo cual proporciona financiación para la exportación. Por el contrario, cuando la dimensión regulativa está poco desarrollada, las exportaciones pueden ser menos viables al no poder acceder a la financiación necesaria para llevarla a cabo.

Finalmente, la dimensión cognitiva refleja como el conocimiento se institucionaliza y pasa a formar parte de una comprensión social compartida. La dimensión cognitiva del contexto institucional de un país deriva de su cultura social y se refleja en las diferencias en las valoraciones que se realizan (en nuestro caso, la valoración a las exportaciones). En países con niveles de desarrollo institucional elevado, las exportaciones son valoradas positivamente por parte del entorno social y económico: reflejan una ventaja competitiva a nivel internacional. En aquellos países con pasado de aislamiento económico y/o político, pero que se reconocen en desarrollo, las exportaciones pasan a valorarse como imprescindibles para la supervivencia empresarial, valoración apalancada por el reducido tamaño de los mercados domésticos de estos países. Por tanto, las empresas exportadoras de estos contextos podrán ampararse en otros entornos institucionales, algunos más estables y desarrollados, lo que les puede proporcionar una ventaja de supervivencia sobre sus homónimas no exportadoras. Éste, en cambio, no sería tanto el caso de las empresas

exportadoras versus no exportadoras de países institucionalmente más avanzados ya que ambos tipos de empresas estarían actuando en entornos institucionalmente fuertes y estables.

Es por ello que, aunque las dimensiones normativa y regulativa estén reflejando mayor influencia a exportar en contextos institucionalmente fuertes, la dimensión cognitiva en estos contextos nos lleva a formular la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2.1. Las exportaciones tienen un efecto mayor en la supervivencia de las empresas de contextos institucionalmente más débiles que en la supervivencia de las empresas de contextos institucionales más fuertes.

2.2.1. ¿La exportación de empresas de tamaño medianas o grandes ubicadas en contextos institucionales débiles, tienen un efecto mayor en la supervivencia?

Cuando se analizan los niveles de supervivencia, se tienen en cuenta características de las organizaciones como la edad y el tamaño. Aldrich y Auster (1986), denominaron la revisión de estas dos variables como *Liability of smallness*, lo que significa (refiriéndonos solamente a la variable tamaño) que las empresas más pequeñas tienen una desventaja. A menores tamaños, las tasas de supervivencia decrecen (Peña, 2008).

Distintos autores (Audretsch y otros, 2000; Agarwal y Audretsch, 2001; Box, 2008; Carr y otros, 2010; Holmes et al, 2010; Coeurderoy y otros, 2011 y Colombelli, Haned y Lebas, 2013) consideran, que la variable tamaño tiene una gran implicación en la supervivencia empresarial y es por esto la incluyen en sus diferentes investigaciones sobre supervivencia.

Otros autores exponen que las empresas de tamaños reducidos no podrán favorecerse de las ventajas que ofrecen las economías de escala, de los tratos preferenciales de las entidades financieras o de la oportunidad de contar con mano de obra mejor cualificada. Estas variables ponen a las empresas de tamaño pequeño en desventaja respecto a las empresas de tamaño mediano o grande, disminuyendo la probabilidad de sobrevivir (Mata y Portugal, 1994; Segarra y Callejón, 2002)

Tal como manifiestan Pendergast, Pasic y Sunje (2008), en un país con contexto institucional débil como el caso de Bosnia y Herzegovina, el 31% de las Pymes informaron de la venta de productos o servicios fuera del país, en comparación del 62% de las grandes empresas. Este mismo estudio resalta la predominancia de que las microempresas tienen menos probabilidades de participar en el negocio internacional. Así mismo, manifiesta que en el periodo de 1998 a 2002 solamente el 11.6% de las pymes de Bosnia y Herzegovina exportaron a nuevos mercados, en comparación con el 41,4% de las grandes empresas.

De igual forma, Moskowitz (2008) establece que, en el año 2003 en otro país de Europa del Este como Moldavia, del total de empresas micro y pequeñas sólo el 9% son empresas exportadoras y de las empresas medianas y grandes el 23% son exportadoras; estos porcentajes están debidos al problema de relaciones exteriores y conocimiento que poseen las empresas micro y pequeñas.

Otro caso es el que estudió Rebernik, (2003) quien describe que en Eslovenia las instituciones de apoyo son numerosas, pero su cooperación es ineficiente. Como ejemplo de esta característica, las universidades eslovenas no muestran interés y/o responsabilidad de

ayudar a las pequeñas y medianas empresas en su desarrollo tecnológico o en el proceso de internacionalización.

En general, desde una perspectiva institucional, las empresas más grandes en contextos con un menor desarrollo institucional tienen una mayor capacidad de influencia sobre las instituciones existentes en comparación a las empresas pequeñas. Por lo que se refiere a las pequeñas empresas en contextos institucionales más débiles, atendiendo a la literatura presentada donde se argumenta que estas empresas carecen de recursos para desarrollar sus actividades, y teniendo en cuenta que la decisión de exportar si bien puede facilitar la supervivencia también requiere de más recursos para su ejecución, se podría pensar que la exportación no va a tener un efecto significativo en su. Por tanto, si antes se había considerado que las exportaciones aumentarían la supervivencia de las empresas, y de una forma más significativa para las empresas de contextos institucionales más débiles, teniendo en cuenta los argumentos arriba enunciados se podría pensar que el efecto positivo de las exportaciones en la supervivencia será comparativamente más significativo para las empresas medianas y grandes, versus las empresas micro y pequeñas. En este sentido, planteamos nuestra tercera hipótesis:

Hipótesis 2.2 La exportación tiene un efecto mayor en la supervivencia de empresas medianas y grandes versus en pymes ubicadas en contextos institucionales débiles.

2.2.2. ¿La exportación de empresas en sectores de base científico-tecnológico ubicadas en contextos institucionales débiles tiene un efecto mayor en la supervivencia?

Tal y como se manifestó en el punto anterior existen variables que afectan los niveles de supervivencia. Entre estas variables es muy frecuente encontrar literatura que se refiere

al sector donde se encuentra la compañía. Las barreras de entrada y salida, el crecimiento o decrecimiento del sector y la dificultad de acceder a financiación marcan unos diferenciales importantes sobre los niveles de supervivencia en los distintos sectores (Knaup y Piazza, 2007 y Mason, 2009).

Dunne, Roberts y Samuelson (1989) exponen que el sector es una variable explicativa de la supervivencia empresarial. Afirman que aquellas empresas que comienzan su actividad en sectores de mayor crecimiento tienen un alto potencial de crecer y por tal razón mejoran sus ratios de supervivencia.

Existen múltiples ejemplos que varían según el país y el sector, por ejemplo, las empresas del sector de la fabricación en Alicante – España, que utilizan incubadoras tienen una tasa de supervivencia mayor (Mas, Ribeiro y Roig, 2015). Mata y otros (1995) analizan cohortes de empresas portuguesas entre los años de 1983 a 1989 y estudian los efectos del tamaño y el crecimiento del sector. Fotopoulos y Louri (2000) analizan tres cohortes de empresas griegas (1982, 1984 y 1992) y analizan las variables sector, tamaño, además de algunas variables macroeconómicas. De igual forma, Tveteras y Eide (2000) analizan cuatro cohortes de empresas noruegas entre los años 1977 y 1992 y estudian las diferencias estructurales entre empresas existentes y nuevas y entre los sectores teniendo en cuenta edad, tamaño, capital y las tasas de I+D.

Un último ejemplo es el de una investigación realizada por Rebernik, Tominc y Pušnik (2008) los autores manifiestan que un país de Europa del Este como Eslovenia, sus empresas han ido aprendiendo la importancia del sector de la tecnología, razón por la cual en promedio el 70% de las empresas emplean para sus procesos, tecnología con una antigüedad

de entre 5 y más años, mientras que un grupo creciente que ya se encuentra en un promedio del 11% emplea tecnología con menos de un año de antigüedad. Este aspecto para Rebernik, Tominc y Pušnik (2005 y 2006) ha logrado fomentar la internacionalización de empresas y la innovación de las empresas. Esto también ha llevado a que las universidades establezcan recientemente incubadoras universitarias y oficinas de transferencia tecnológica. Para conseguir la tecnología y la transferencia de la investigación con éxito, se ha logrado la creación de redes entre las universidades (profesores e investigadores) y la economía local, entre instituciones financieras y varias instituciones de promoción emprendedora.

Por tanto, si antes se había justificado que las exportaciones aumentaban la supervivencia de las empresas, y de una forma más significativa para las empresas de países con contextos institucionales más débiles e inestables; teniendo en cuenta la incidencia del componente tecnológico del sector en la supervivencia se podría pensar que el efecto de las exportaciones en la supervivencia será más significativo para las empresas que operan en el sector de base científica de países con un menor nivel de desarrollo institucional que para las empresas que operan en sectores menos especializados como lo son: dominados por los proveedores y/o intensivos en escala del mismo nivel de desarrollo institucional. En este sentido planteamos nuestra cuarta hipótesis:

Hipótesis 2.3. La exportación tiene un efecto mayor en la supervivencia de las empresas del sector de base científico-tecnológica (versus intensivos en producción-escala o dominados por proveedores) ubicadas en países con contextos institucionales débiles.

2.3. El impacto del patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.

En relación a los marcos teóricos utilizados en la literatura que aborda la cuestión de qué proceso de internacionalización siguen las empresas, muchos de los trabajos adoptan como principales fundamentos teóricos la teoría de recursos y capacidades (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991; Collis, 1991; Mahoney, 1995; Hunt, 2000; Autio, 2005; Freeman y Cavusgil, 2007; Kim et al. 2011; Ripollés y Blesa, 2012; Panda y Reddy, 2016) y su extensión natural, la perspectiva de las capacidades dinámicas (Dosi, 1988; Nelson y Winter, 1982 y Teece et al. 1997). Por ejemplo, Evangelista (2005) afirma que la educación y la experiencia internacional de los fundadores junto a su dominio de idiomas extranjero (capital humano), son las razones de éxito en las empresas *Born Global*. Madsen y Servais (1997) establecen un modelo donde la experiencia del fundador de la empresa es clave en las empresas *Born Global*. Otros autores también mencionan la experiencia del fundador como una de las características principales de las empresas *Born Globals* (Knight y Cavusgil, 1996; Moen y Servais, 2002 y Rialp y otros, 2005a).

En esta línea Rialp y Rialp (2007) examinaron la influencia de diversos recursos intangibles en la internacionalización y éxito de las empresas *Born Globals*, tales como el capital organizacional, tecnológico y relacional, sin olvidar el capital humano previamente mencionado. En esta misma línea, Kalinic y Forza (2012) analizan los modelos de exportación *Born Global* y el tradicional gradualista tomando como referencia a Rialp et al. (2005a) y Rialp et al. (2005b) en donde destacan varios atributos para estudiar el proceso de internacionalización de empresas, así: los activos intangibles y las fuentes de creación de valor se han destacado por la teoría de los recursos (Peng, 2001; Westhead, Wright y

Ucbasaran, 2001) y el enfoque de las capacidades dinámicas (Sapienza et al. 2006; Zahra, Sapienza y Davidsson, 2006); la importancia de las redes internacionales, por el enfoque de redes (Oviatt y McDougall, 2005); y el conocimiento del mercado y la experiencia internacional previa por el enfoque del aprendizaje organizacional (De Clercq, Sapienza y Crijns, 2005; Oviatt y McDougall, 2005). Con lo anterior se puede reforzar la influencia que tienen los recursos intangibles en la internacionalización de las empresas.

Rialp, Galván y Suárez (2010) afirman que muchas empresas jóvenes poseen recursos y competencias específicas como lo son la tecnología, la cultura corporativa, la propensión a la tecnología de la información y comunicación, la flexibilidad empresarial y los activos intangibles distintivos entre los que se destacan la cultura organizativa, los conocimientos de los empleados y las relaciones claves. Todo esto contribuye a la concepción y a la implementación de negocios internacionales, aunque la mayoría de ellas carecen de los recursos financieros y humanos de las grandes empresas. Este tipo de empresas precisan de un crecimiento constante para poder participar en los mercados internacionales, y éste lo logran a través del conocimiento tecnológico y la capacidad de innovación que hacen más probable que las empresas incursionen en mercados internacionales (Morrison y Roth, 1992; Knox, 2002; Moen, 2002 y Wong y Singh 2004).

Dentro de su cultura organizativa, tal como lo manifiestan (McDougall y Oviatt, 2000 y Gabrielsson y otros, 2008) las empresas *Born Globals* tienen una mayor propensión al riesgo. Ello les genera tener una orientación internacional que les permite ingresar a mercados internacionales (Ripollés, Menguzzato e Iborra, 1999; Knight, Madsen y Servais, 2004). En esta misma línea, Avlonitis y Gounaris (1999) en su investigación realizada con

empresas griegas consideradas *Born Globals*, encontraron una relación positiva entre la disposición de enfrentar riesgos y la orientación exportadora.

Coviello (2015) manifiesta que uno de los principales aportes de Knight y Cavusgil (2004) fue mostrar el papel de la cultura innovadora y la capacidad de la organización en la adopción de una internacionalización acelerada, así como en el rendimiento internacional. Estos mismos autores se refieren a como las empresas jóvenes sin experiencia internacional y con recursos financieros limitados, trabajan en las capacidades internas de la compañía, logrando tener éxito. Esta conclusión se relaciona con lo que Nelson y Winter (1982) denominan como una economía evolutiva.

De igual forma, y como destaca también Coviello (2015), la comprensión de las empresas nacidas globalmente y sus dinámicas requiere de conocimientos de la lógica y razonamiento de un emprendedor. En este sentido, Weerawardena y otros, (2007) manifiestan que a las empresas *Born Globals* las beneficia contar con redes globales de contactos. Es importante mencionar como las redes internacionales que logran establecer estas empresas a través de sus emprendedores son fundamentales para su supervivencia, puesto que generan actividades de abastecimiento y financiamiento global (Madsen y Servais, 1997; Sigala y Mirabal, 2011). Becchetti y Rossi (2000) expresan que la ubicación de las empresas es clave en el establecimiento de redes, muy especialmente cuando son de tipo clusters o de distritos industriales, ya que esta ubicación ejerce una influencia muy positiva sobre la estrategia internacional de las pequeñas y medianas empresas. De hecho, Madsen y Servais (1997) concluyen que las empresas con un patrón de internacionalización acelerado obedecen primordialmente a las redes en las que se encuentra. El papel de estas

redes también se pone de manifiesto en una investigación realizada a pymes italianas (Baronchelli y Cassia, 2014), donde se precisa que una manera de compensar los limitados recursos financieros y humanos es mediante las redes internacionales.

Si nos centramos en temas de supervivencia, la *Resource Based View* también ha sido marco teórico de referencia. (véase el apartado 1.3.1). Como ya se ha comentado, de acuerdo con la perspectiva basada en los recursos, la heterogeneidad de éstos entre las empresas explicaría la variabilidad existente en los resultados obtenidos por una organización, puesto que según sus recursos sean valiosos, inimitables e insustituibles, de ello dependerá el rendimiento de la compañía y, por ende, su supervivencia en mercados cada vez más competitivos (Barney, 1991; Helfat y Peteraf, 2003).

Esteve y Mañez (2008), quienes se centran en los determinantes de la supervivencia de la empresa utilizando la Teoría de los Recursos de la empresa, confirman que las empresas que desarrollan activos específicos a través de la publicidad y realizando I+D (con independencia de la intensidad tecnológica de la industria) disfrutan de mejores perspectivas de supervivencia. Li et al. (2010) analizan porqué las empresas fracasan o sobreviven en una industria volátil como la del software, centrándose en tres capacidades críticas de las empresas que producen software: investigación y desarrollo, comercialización y operaciones.

Por tanto, si bien las empresas *Born Globals* se han presentado en la literatura como empresas jóvenes de tamaño pequeño, aspectos que no favorecen la supervivencia empresarial según los resultados de trabajos previos; el hecho de que se hayan relacionado con sectores de alta intensidad tecnológica (los más favorables para la supervivencia de la empresa según la literatura anteriormente comentada) y los recursos y capacidades

mencionados con los que cuentan este tipo de empresas, entre los que podemos destacar el conocimiento de tecnologías, una cultura innovadora y la disposición redes internacionales, que favorecen la supervivencia empresarial, nos lleva a proponer la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3.1. Las empresas *Born Global* tienen una mayor probabilidad de supervivencia respecto a las empresas con un tipo de internacionalización gradual.

2.3.1. ¿El capital humano tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?

Los resultados de los trabajos previos nos permiten anticipar que el efecto de los recursos y capacidades que constituyen fuente de ventaja competitiva, van a influir más en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas que siguen un patrón gradual. Así, como señala Manolova, Brush, Edelman y Greene (2002), la habilidad y conocimiento necesario para hacer negocios influye en la supervivencia de las empresas. Athanassiou y Nigh, (2002) y Herrmann y Datta, (2005), concluyeron que existe un efecto positivo entre la educación y el efecto positivo en la internacionalización. Evald, Klyver y Christensen (2011) realizaron una investigación con información de 45 países durante 3 años, dentro de esta investigación evaluaban la influencia del capital humano en la internacionalización de las empresas. Encontraron que el capital humano, desde la perspectiva del nivel de educación, tiene un impacto significativo en las intenciones internacionales y el nivel previsto de exportación de nuevas empresas internacionales.

Lo anterior reforzaría lo expuesto por Unger, Rauch, Frese y Rosenbusch (2011) quienes manifiestan que tener más y mejor educación es importante para la compañía y, en parte, razón del éxito de la misma. Además, como se ha manifestado, junto a la visión

internacional del fundador de una compañía y a una organización con visión internacional, será fundamental contar con un alto capital humano de conocimientos (estudios y/o experiencias) respecto a la visión y estructura de una organización que no tiene afán de internacionalizarse. Cerrato y Piva (2012) refuerzan esta idea manifestando que la fuerte relación entre el capital humano y la internacionalización implica que los emprendedores deben ser conscientes de la importancia de la misma a la hora de crear una nueva empresa.

Como se ha mencionado previamente, en la literatura sobre las *Born Global* se ha encontrado que el capital humano, y en especial el de los emprendedores, es fundamental para determinar el éxito que tendrá la empresa (Leonidou, Katsikeas y Piercy 1998). Este concepto incluye aspectos tales como educación, formación, cualificación, experiencia y habilidades técnicas (Ashton y Green, 1996).

Un claro ejemplo de la influencia que tiene el capital humano en la supervivencia de las empresas *Born Globals* se presenta en Israel, puesto que este país no cuenta con grandes recursos naturales, pero es muy fuerte en capital humano, tiene una alta proporción de científicos e ingenieros entre su población (aproximadamente 130 por cada 10 mil trabajadores, en comparación con 80 de Estados Unidos y 75 de Japón), además tiene el mayor gasto en I+D en el mundo como porcentaje del PIB (Chorev y Anderson, 2006 y Traston et al, 2002). Todo esto ha permitido que dentro de los sectores industriales y servicios nazcan empresas *Born Globals* y permitan que su supervivencia sea muy destacada (Zilber, 2006). Por tanto, basándonos en todo lo anterior se propone la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3.2. El Capital Humano tiene un mayor impacto en la supervivencia de las Born Global que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.

2.3.2. ¿El capital tecnológico tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?

Dutta, Narasimhan y Rajiv (1999) definen las capacidades tecnológicas como las habilidades que tiene una empresa para combinar eficientemente un número de recursos en la actividad productiva y alcanzar algún objetivo. Según Rialp y Rialp (2007) el capital tecnológico de una empresa incluye todo el conocimiento relacionado con el acceso, asimilación, uso e innovación, interna o externa, de técnicas de producción y tecnología de producto, y básicamente consiste en varias formas de propiedad intelectual y protección regulatoria tales como marcas registradas, derechos de autor, patentes, secretos comerciales, entre otros.

Sánchez, Melián y Hormiga (2007), citando a Edvinsson y Malone (1999) y a Roos, Roos y Dragonetti (2001), mencionan como indicadores del capital tecnológico el porcentaje de negocios precedentes de nuevos productos, los cursos de formación, los gastos en renovación y las nuevas patentes registradas.

Autio et al (2000), comprobaron que las nuevas empresas en Finlandia con alto contenidos en capital tecnológico, quieren ingresar lo más pronto posible a los mercados internacionales antes de que surjan nuevos competidores y de esta forma mejorar su supervivencia en el mercado al poder alcanzar nuevos nichos de mercado. Para Efrat y Shoham (2012), el capital tecnológico es un factor necesario para desarrollar procesos tecnológicos de alta calidad e innovaciones de productos. Zou, Liu y Ghauri (2010), analizaron la internacionalización de nuevas empresas en China y encontraron que las

empresas con mayor capacidad tecnológica tienen una mayor propensión a internacionalizarse rápidamente y por tal razón a mejorar sus tasas de supervivencia.

La innovación tecnológica se traduce en mejores productos y servicios, así como mejores procesos, que generan incrementos en las ventas y reducir costos lo cual hace más rentables a las empresas con alto capital tecnológico que se internacionalizan rápidamente y por consiguiente ayuda notablemente en la supervivencia de las empresas (de Bentrani, Kleinschmidt y Salomo, 2010). El capital tecnológico debe evolucionar a través del tiempo logrando una influencia positiva en la supervivencia de las empresas Born Globals, (Zollo y Winter, 2002; Romijn y Albaladejo, 2000 y Gabrielsson et al, 2008). Algunos investigadores han manifestado que el capital tecnológico representado en innovación de las empresas Born Globals es un elemento clave para la supervivencia empresarial y de vital importancia para la ventaja competitiva en el mercado (Knight y Cavusgil, 2004; Kim et al, 2011). Así mismo, se puede observar como otras investigaciones que van en la misma línea, pero enfocándose a empresas pertenecientes a diferentes sectores, sobre cómo el capital tecnológico es visto como el eje central de la ventaja competitiva para lograr obtener rentabilidad, estabilidad y supervivencia (Subramaniam y Youndt, 2005 y Galende, 2006).

Por ello en el caso de las empresas *Born Global*, constituye la tecnología un factor determinante de competitividad en los mercados internacionales en los que opera. A la luz de lo argumentado en las líneas anteriores, se propone la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3.3. El Capital Tecnológico tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.

2.3.3. ¿El capital relacional tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?

El capital relacional consiste en aquellos recursos intangibles más directamente relacionados con el mercado, tales como las marcas, la reputación de la compañía, la lealtad con el cliente, las relaciones a largo plazo con los clientes, los canales de distribución, entre otros (Rialp y Rialp, 2007). Las investigaciones referentes a emprendimiento internacional se centran en que el capital relacional es un predictor destacado en la internacionalización de nuevas empresas (Coviello, 2006; Prashantham y Dhanaraj, 2010 y Yli-Renko, Autio y Tontti, 2002).

Los emprendedores o gerentes de las nuevas empresas deben crear una capacidad o *experticia* en la organización cuando incursionan al mercado internacional, estableciendo prioridades entre los diferentes mercados, así como la adaptación de sus productos a esos mercados y poder responder rápidamente a los cambios que allí se producen. Cuando una compañía no responde a los cambios, la probabilidad de permanecer en el mercado comienza a disminuir. Caso contrario ocurre con aquellas empresas que responden a los cambios: sus tasas de supervivencia son positivas. Todo esto es posible con la relación y conocimiento integrado de sus grupos de interés que influyen la vida de la empresa (Dhanaraj y Beamish, 2004; Mudambi y Zahra, 2007). Una buena relación con sus grupos de interés será una conexión que unirá los mercados nacionales e internacionales (Zou y Ghauri, 2010)

El capital relacional ha sido considerado por múltiples autores para analizar las influencias que tienen las habilidades, conocimientos, experiencias y redes empresariales en la rápida internacionalización (Bloodgood, Sapienza y Almeida, 1996; Rialp et al. 2005a y Westhead et al. 2001). Así mismo, existe evidencia que las nuevas empresas internacionales

son capaces de internacionalizarse rápidamente implementando las redes como una forma para transferir/recibir (Sharma y Blomstermo, 2003; Andersson y Wictor, 2003; Coviello, 2006; Knight y Cavusgil, 1996 y Oviatt y McDougall, 1995) lo que se traduce en incrementar las posibilidades de éxito en esos mercados y por tal razón incrementar su supervivencia en los diferentes mercados.

Otros autores destacan en sus investigaciones factores determinantes para la rápida internacionalización de las empresas que son asociados principalmente a recursos intangibles, como lo son las redes con empresas públicas y privadas que proporcionan recursos únicos a las PYMES para su rápida internacionalización (Hermel y Khayat, 2011; Knight y Cavusgil, 1996; Madsen y Servais, 1997; Rennie., 1993) y especialmente en las empresas *Born Globals* quienes buscan un posicionamiento en nichos específicos de mercado, utilizando, por ejemplo, el conocimiento de los distribuidores locales (Cancino y la Paz, 2010; Madsen y Servais, 1997), logrando esta relación con los distribuidores las posibilidades de ingresar a más y mejores nichos de mercado se traducen en mejores ventas y por tal razón incrementan las tasas de supervivencia empresarial.

Por lo tanto, el capital relacional se vuelve imprescindible para aquellas empresas con un patrón de internacionalización acelerado o llamadas *Born Globals* puesto que de esta manera lograrán sobrevivir en los distintos mercados internacionales en los que operen desde su constitución. En consecuencia, tomando como referencia lo expuesto anteriormente, se propone la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3.4. El Capital Relacional tiene mayor impacto en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.

2.3.4. ¿El capital organizativo tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual?

Por último, el capital organizacional incluye las normas, procedimientos y directrices, así como la estructura organizacional interna, la cultura corporativa, las redes y bases de datos de la empresa, y sus sistemas de coordinación, planeación y control formales e informales (Rialp y Rialp, 2007). Para Bueno, Salmador y Merino (2008), el capital organizativo está asociado al ámbito estructural de los diseños, procesos y cultura de la empresa.

En lo que refiere a los recursos de las organizaciones tangibles o intangibles, las nuevas empresas pueden aprovechar un conjunto de capacidades basadas en el conocimiento de intangibles para internacionalizarse rápidamente (Knight y Cavusgil, 2004). Las organizaciones que se internacionalizan rápidamente tienen una ventaja competitiva debido a las capacidades organizativas en las cuales están divididas y de esta manera logran identificar oportunidades en diferentes zonas geográficas y así permanecer más tiempo en el mercado (Oviatt y McDougall, 1994).

Una cultura empresarial internacional debe ser fomentada, puesto que facilita y acomoda las actividades empresariales de dicha organización en el mercado internacional (Dimitratos y Plakoyiannaki, 2003). Los factores que generan esta cultura organizacional internacional deben ser definidos dentro de la estructura empresarial y así poder explotar las oportunidades para una rápida internacionalización Etemad, (2004). Una organización con una cultura organizacional global, tiene un impacto positivo en los resultados y por tal razón en su supervivencia (Sambharya, 1996; Harveston, Kedia y Davis, 2000 y Levy, 2005).

El caso de las empresas *Born Globals*, se demuestra que inclusive empresas con bajos recursos financieros pueden obtener un rendimiento superior cuando se cuentan con buenas capacidades organizacionales y así lograr internacionalizarse temprano y obtener un buen desempeño en dichos mercados, lo que significará incrementar las probabilidades de supervivencia en esos mercados (Knight y Cavusgil, 2004).

Como mencionamos anteriormente, el capital tecnológico es importante en organizaciones con un patrón de internacionalización acelerado tipo Born Global, pero poseer tecnología sólo no es suficiente para explicar los procesos que llevan a cabo de manera interna estas organizaciones, para esto juega un papel fundamental el capital organizacional, puesto que de esta forma las empresas logran alcanzar sus objetivos de internacionalizarse rápidamente y por consiguiente mejorar sus rendimientos en los diversos mercados internacionales, además de incrementar la probabilidad de supervivencia en el mercado. (Weerawardena y otros, 2007; Knight y Cavusgil, 2004; Kuivalainen, Sundqvist y Servais, 2007)

Por las razones expuestas, el capital organizativo se convierte fundamental para que este tipo de empresas puedan sobrevivir en los distintos mercados internacionales en los que opera. En consecuencia, tomando como referencia lo expuesto anteriormente, se propone la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3.5. El Capital Organizativo tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA EMPÍRICA. FUNCIONES DE SUPERVIVENCIA, RIESGO Y EL MODELO DE RIESGO PROPORCIONAL DE COX.

Es indudable el interés científico en predecir la ocurrencia de determinados fenómenos y los factores que condicionan su ocurrencia. Cuando dicho interés radica simplemente en predecir si un suceso ocurrirá o no, se suelen utilizar diseños de investigación que miden un conjunto de variables con valores fijos en un momento determinado con el objetivo de hacer predicciones de una variable dependiente dicotómica medida en un momento posterior. Normalmente, esta variable explicada representa la ocurrencia o no de un suceso de interés.

Las técnicas de análisis habitualmente utilizadas en este tipo de diseño son los análisis de regresión logística y, en menor medida, el análisis de regresión por mínimos cuadrados ordinarios (Morita, Lee y Mowday 1993). Este último es generalmente inapropiado para el análisis de variables dependientes dicotómicas. La regresión por mínimos cuadrados ordinarios modela una relación lineal entre un conjunto de variables explicativas y una variable dependiente. En el caso de variables dependientes dicotómicas, sin embargo, se violan las principales hipótesis subyacentes del modelo, lo que puede producir coeficientes de regresión sesgados e inválidos y, lo que aún es más grave, predecir probabilidades que quedan fuera del rango teóricamente correcto de 0 a 1 (Huselid y Day, 1991).

El análisis de regresión logística resuelve estos problemas modelando una relación lineal entre un conjunto de predictores y el logaritmo de la probabilidad de ocurrencia de una variable dependiente dicotómica. Si el objetivo del investigador es simplemente predecir la

ocurrencia de un suceso, sin tener en cuenta cuándo ocurrirá, esta técnica puede ser adecuada.

Sin embargo, si el interés radica en predecir simultáneamente si el suceso ocurrirá y cuándo ocurrirá, teniendo en cuenta además que las variables explicativas pueden variar durante el horizonte temporal de estudio, las técnicas anteriores no son adecuadas. Por tanto, en estas situaciones, cuando el momento de ocurrencia del suceso sometido a estudio es teóricamente significativo y, por tanto, de interés para el investigador, la regresión del análisis de supervivencia permite modelar la probabilidad condicionada de que ocurra el suceso de interés en un momento determinado, dado que no ha ocurrido antes de dicho momento (Rodríguez, 1999).

Los análisis empíricos utilizados en este trabajo son los modelos de supervivencia puesto que ellos permiten controlar la ocurrencia de un evento (si la empresa durante la cohorte de estudio dejó de funcionar) y cuándo ocurrió el evento (número de periodos transcurridos hasta que ocurre el evento). Lo que significa que estos métodos tienen en cuenta la evolución del riesgo de salida y sus determinantes en el tiempo.

Existen diferentes investigaciones que han realizado para diferentes países el tema de riesgos proporcionales aplicados en sectores específicos de la economía, o estudiando variables específicas como por ejemplo la I+D (Audretsch y Mahmood (1995) en Estados Unidos; Tveteras y Eide (2000) en Noruega; Honjo (2000) y Kimura y Fujii (2003) para Japon).

A lo largo de este apartado se presentan los principios del análisis de supervivencia respecto a los factores que condicionan la supervivencia/permanencia de una empresa. También se puede considerar como resultado la permanencia en vez del cierre. En este

segundo caso lo que se suele estudiar es la “supervivencia libre de complicaciones”. Por tanto, aunque se le siga denominando análisis de supervivencia, no siempre tiene que ser el cierre de la empresa el acontecimiento de desenlace. Pero en principio debe tratarse de acontecimientos que, como el cierre, marcan un punto de no retorno. Los procedimientos más habituales requieren además que el desenlace sólo pueda ocurrir una vez, como lo es el cierre de la compañía. (Martínez y De Irala, 2005)

Siguiendo en la línea de lo que manifiestan Martínez y De Irala, (2005), para valorar el pronóstico, en ambas situaciones, suele aplicarse técnicas estadísticas de análisis de supervivencia. La supervivencia incorpora el concepto dinámico del tiempo y es por tanto una variable compuesta de dos elementos: respuesta y tiempo. La respuesta o desenlace de interés no es una cantidad numérica, como número de empleados, ni una cualidad dicotómica como estar en crisis o no, sino que toma la forma de “tiempo transcurrido hasta un suceso” (*time to event*), lo que supone utilizar como desenlace o respuesta (variable dependiente) la combinación de ambas cosas (cualidad + variable numérica).

- La cualidad corresponde a si se ha producido o no el suceso y es una variable dicotómica (cierre de la compañía por la razón que sea).
- La variable numérica indica cuánto tiempo ha tardado en llegar a esa situación.

Adaptando al entorno empresarial lo manifestado por Martínez y De Irala (2005), quienes explican el tema desde donde ha sido más investigado -el campo de la medicina-, es así como en las dos situaciones descritas anteriormente se deben emplear los llamados métodos de *análisis de supervivencia*. El tiempo de supervivencia tiene una característica que lo hace inadecuado para otro tipo de análisis estadísticos: la existencia de información

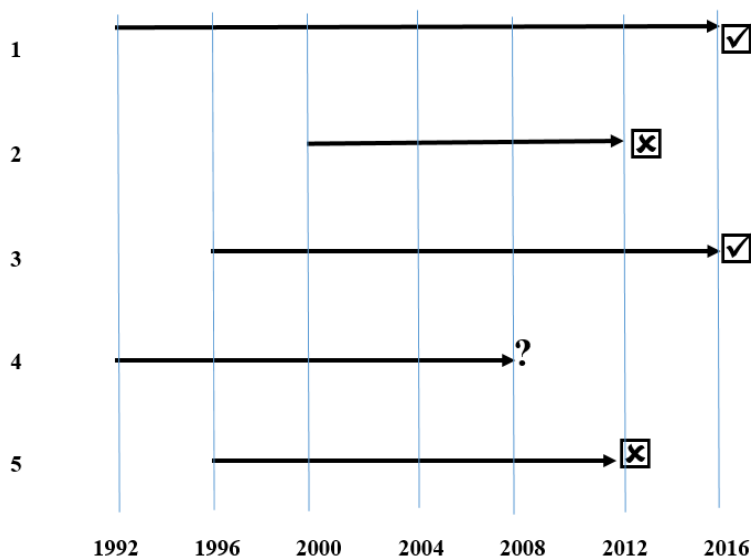
truncada o individuos *censurados* (*censored*). Se dice que una empresa ofrece una información truncada o es una empresa censurada cuando se acaba el periodo de seguimiento para él, por un motivo distinto del desenlace o resultado que se está estudiando. Por ejemplo, las empresas que no cierran durante el tiempo de seguimiento que dura el estudio no presentarán el resultado que se está observando, y por tanto se desconocerá cuál es para ellos su tiempo de supervivencia (en ocasiones la información secundaria de bases de datos, presenta información incompleta de las empresas que se estudian, por ejemplo, encontrar información durante 4 años, después no encontrar información durante 4 años y después volver a encontrar información). Serían truncados o censurados tanto los que llegan al final del estudio sin sufrir el desenlace (supervivientes), como los que lo abandonaron (dejaron de presentar información o se les dejó de recolectar información) o los retirados por los investigadores (retiradas, *withdrawals*).

Los métodos más habituales (Kaplan-Meier, Log-Rank, Cox) asumen que las empresas que se van del estudio antes de su finalización (censurados) se habrían comportado del mismo modo que las empresas que han sido seguidas hasta el final. A este supuesto básico se le llama *censura no informativa*. Con ello se quiere expresar que saber que han sido censurados no informa adicionalmente respecto a su pronóstico. Desde el punto de vista práctico se requiere asumir que quienes se censuraron precozmente no sean sujetos peculiares (Martinez, De Irala y Faulín, 2001).

Si no existiese información censurada, es decir, si todas las empresas fuesen seguidas completamente durante el mismo periodo de tiempo hasta que se produjera su cierre, se podrían usar otros métodos más sencillos. En la **figura 1** se presenta el tiempo de seguimiento

de cada empresa por una línea. Hay dos situaciones posibles: aquellas cuyo periodo de seguimiento acaba porque cierran (representadas por una cruz) o aquellas que todavía continúan cuando dejan de ser observadas (acaban el estudio permaneciendo en funcionamiento, se tiene la seguridad que no cerró y es falta de información lo que ocurre o las eliminamos del estudio), para estos casos su final se representa con una señal de visto bueno y en un caso por un signo de interrogación.

Figura 1. Ejemplo opciones de seguimiento en el análisis de supervivencia.



Fuente: Elaboración propia adaptado de Martínez y De Irala (2005)

Por ejemplo, la empresa número 4 cerró tras haber estado 16 años en el estudio y la empresa número 2 entró tarde y cerró 12 años después de entrar en el estudio. A pesar que el seguimiento de cada empresa suele haberse empezado en fechas de calendario diferentes, debe imaginarse que todos han empezado el estudio en la misma fecha. Esto supone asumir que se tratan de empresas “homogéneas” en el sentido de que los distintos tiempos de entrada en el estudio no están relacionadas con el efecto de interés.

Tabla 1. Preparación de los datos para hacer un análisis de supervivencia.

Empresa	Tiempo	Estado
1	24	0
3	20	0
4	16	0
5	16	1
2	12	1

Fuente: Elaboración propia adaptado de Martínez y De Irala (2005)

En la **tabla 1**, la primera columna indica el número de la empresa estudiada. La segunda, el tiempo durante el cual se le ha observado. La tercera columna indica el estado de la empresa al final del seguimiento. Se ha asignado un 1 a las empresas que cierran (su tiempo de seguimiento es, por tanto, la duración de su supervivencia) y un 0 a las empresas que continuaban en funcionamiento o de las que se desconocía su situación por falta de información. Es muy importante ordenar los datos según el tiempo de observación en orden ascendente.

Con las empresas ejemplo de la **figura 1**, los datos para hacer un análisis de supervivencia corresponden a los de la **tabla 1**. La variable estado se ha codificado así: cierra = 1; continúa = 0. Es posible así estimar la probabilidad de la supervivencia para un periodo dado. Si existen dos o más grupos también se pueden comparar sus probabilidades de supervivencia. El método más usado es el de Kaplan-Meier que no asume que los datos tengan una distribución particular, ni se basa en utilizar parámetros de resumen (media, desviación estándar, etc). La probabilidad de ser censurado debe ser independiente del efecto de interés. Es decir, no puede aplicarse el método de Kaplan-Meier con garantías si se sabe que los que se retiran del estudio antes de que acabe son empresas peculiares, que

probablemente tendrán una supervivencia distinta (mejor o peor) de las que son seguidas hasta el final.

En el ejemplo de las 5 empresas antes comentado, si se excluyen los casos de los cuales no se sabe cuánto han tardado en cerrar, ya que la última información sobre ellos es que continuaban funcionando. Empresas censuradas (empresas 1, 3 y 4); y se consideran sólo aquellos que se sabe cuanto han tardado en cerrar (empresas 2 y 5), se podría calcular fácilmente la supervivencia.

Si nos olvidásemos de los censurados, podría pensarse que la supervivencia (S) en cada tiempo valdría:

- i) A los 12 años: ha cerrado 1 y continúa 1..... $(S)_{12} = 1/2 = 0.50$ (50%)
- ii) A los 16 años: han cerrado las 2..... $(S)_{16} = 0/2 = 0$ (0%)

Pero hacer esto no es correcto pues supone, por un lado, desaprovechar la información que proporcionan las empresas 1, 3 y 4 y, por otro lado, algo más importante: no es verdad, por ejemplo, que a los 12 años la supervivencia sea del 50%, ya que las empresas número 1, 3 y 4 han sobrevivido al menos 12 años. Por tanto, hay que usar un método que incluya en los cálculos a estas empresas, como la 1, 3 y 4, de las que tenemos una información “truncada” o “censurada”. En el método Kaplan-Meier para aprovechar esta información la supervivencia a tiempo t (S_t) se define como:

$$S_t = \prod \frac{S_i}{n_i}$$

Donde la letra pi mayúscula (P) es un símbolo análogo al sumatorio (S), pero que significa “productorio” o “multiplicatorio”, es decir, en vez de expresar “sumar todo” quiere decir “multiplicar todo”; S_i son los supervivientes en el tiempo t_i y n_i son los que están a riesgo de cerrar al inicio del tiempo t_i . Es el producto de una serie de probabilidades condicionales, y se calcula por la multiplicación. La condición es haber continuado (no haber cerrado) hasta el instante inmediatamente anterior a ese tiempo t_i . Lo que expresa este estimador de Kaplan-Meier no es una única cantidad, sino una función que variará a lo largo del tiempo, por eso se indica como S_t , donde el subíndice t indica que la supervivencia será distinta de un tiempo a otro. En la **Tabla 2**. Se representa, paso a paso cómo se calcula el estimador de Kaplan-Meier para los datos del ejemplo anterior.

Tabla 2. Estimación de la supervivencia por el método Kaplan-Meier

EMPRESA	TIEMPO	ESTADO		
2	12	1	$4/5 = 0.80$	0.80
4	16	0		
5	16	1	$2/3 = 0.66$	$0.66 * 0.80 = 0.53$
3	20	0		
1	24	0		

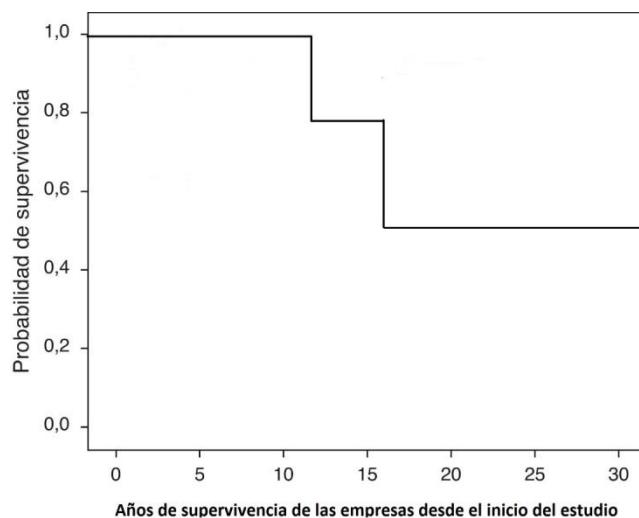
Fuente: Elaboración propia adaptado de Martínez y De Irala (2005)

Las tres primeras columnas coinciden con las de la **Tabla 1**. La penúltima columna estima la proporción de empresas que sobreviven más allá de cada tiempo, pero sólo se calcula para aquellos tiempos en los que se observan algún cierre. Por ejemplo, hay 5 empresas con riesgo de cerrar a los 12 años ($n_i = 4$), éstas son las empresas 2, 4, 5, 3 y 1; de ellas se mantienen 4 ($S_i = 4$). El cociente $S_i / n_i = 0.8$ estima la probabilidad de mantenerse en el mercado (sobrevivir) 12 o más años en el mercado. La última columna corresponde al

estimador de Kaplan-Meier y va multiplicando los cocientes S_i / n_i de cada tiempo por el producto previo. Así, podremos decir que la supervivencia acumulada a los 12 años era del 80% y a los 16 años del 53%

Cualquier análisis de supervivencia se suele acompañar de la respectiva representación gráfica para expresar visualmente cómo va disminuyendo la probabilidad de sobrevivir a medida que pasa el tiempo. Siempre se sitúa el tiempo en el eje de abscisas (x) y la estimación del porcentaje de supervivencia (las que sobreviven) en el eje de ordenadas (y). Las curvas de supervivencia calculadas con el método de Kaplan-Meier son un procedimiento descriptivo: sirven para resumir la historia de una serie de empresas en cuanto a su riesgo de cerrar, o visto en términos positivos, en cuanto a su probabilidad de supervivencia.

Gráfico 1. Ejemplo curva Kaplan-Meier



Fuente: Elaboración propia adaptado de Martínez y De Irala (2005)

Como lo mostraba la **Tabla 2** y como vemos en el **gráfico 1**, para construir una curva de supervivencia se deben dar los siguientes pasos:

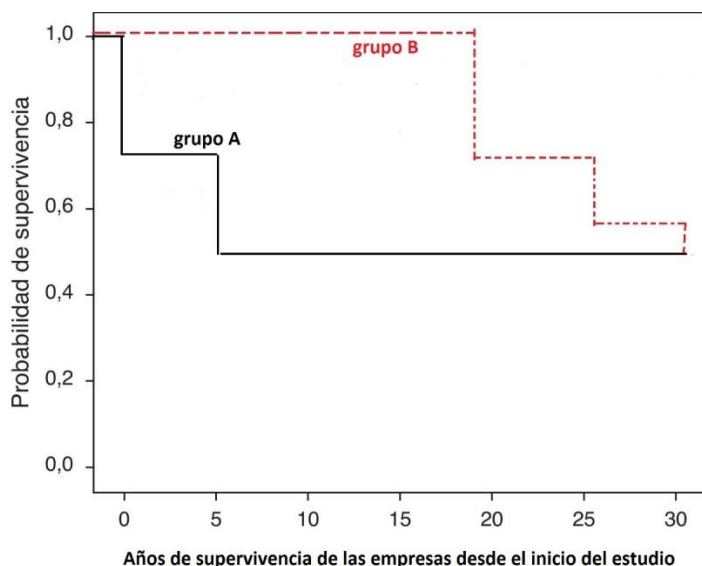
- i) Ordenar ascendentemente los tiempos de supervivencia (o tiempo de observación)
- ii) Hacer un cuadro donde una columna (t_i) corresponda a los tiempos de observación para cada empresa y otra, al estado de las empresas al finalizar su periodo de seguimiento
- iii) Calcular para cada periodo de tiempo el cociente entre los que sobreviven y los que están en riesgo de cerrar (S_i/n_i). Se crea otra columna para estos cocientes entre quienes sobrevivent S_i y los que están a riesgo n_i de cerrar (son los que se mantienen vivos en ese tiempo). En esta columna sólo hay datos para cuando alguien cierra. Es importante hacer notar que entre los que entran a riesgo de cerrar (n_i) se incluyen también la empresa o empresas que van a cerrar en ese periodo, aunque cierren justamente en el inicio del periodo.
- iv) Multiplicar en cada periodo de tiempo los cocientes (S_i/n_i) por los tiempos anteriores. La supervivencia en ese momento será precisamente este producto.
- v) Finalmente, siempre es recomendable representarlo gráficamente. Se debe empezar con una supervivencia de 1, que se mantiene hasta que se produce el primer cierre. En ese momento la gráfica da un salto correspondiente al descenso de la supervivencia a partir de ese momento (en el ejemplo pasa a 0,80). Y así sucesivamente.

Cuando el más largo de los tiempos corresponde a una empresa que seguía en el mercado al final del periodo de observación, se deja una línea horizontal al final. Si todas las

empresas hubieran cerrado se traza una línea vertical hasta el punto 0 de supervivencia. En el gráfico 1 se presenta la curva de Kaplan-Meier correspondiente a los datos del ejemplo. Además, se observa que los saltos se dan sólo cuando ocurre algún cierre, valdría la pena preguntarse entonces; si sólo las empresas que cierran provocan un salto en la curva ¿cómo influyen las empresas que no cierran (censurados) en las estimaciones de la supervivencia? La respuesta es que cada dato censurado influye disminuyendo el denominador de los cocientes s_i/n_i , con lo que, aunque una empresa truncada no provoque un salto, sí provoca una mayor magnitud en el tamaño del siguiente salto.

Para comparar dos o más curvas de supervivencia se usan diversas pruebas estadísticas de contraste de hipótesis. La más empleada es el test de Log-Rank. Su hipótesis nula es que las supervivencias de los grupos que se comparan (2 o más) son las mismas.

Aunque lo que está realmente indicando para comparar la supervivencia de diferentes grupos de empresas será habitualmente el test de log-rank, en medicina (cabe recordar, como se mencionó anteriormente, que ésta ha sido una técnica muy utilizada en el área de la medicina) en cambio se ha hecho práctica común (pero no por eso acertada) comparar la supervivencia usando como referencia un punto común en el tiempo. Por ejemplo, para comparar dos tratamientos o dos series, se tiende a usar como medida de resultado cuál es la supervivencia de los pacientes a los 30 años. Pero esto es básicamente incorrecto. Dos situaciones muy distintas pueden dar lugar a los mismos resultados de supervivencia a 30 años como se ve en el **gráfico No. 2** donde los grupos A y B tienen exactamente una supervivencia del 50% a los 30 años. Sin embargo, se observa claramente que los pacientes del grupo B tienen una peor supervivencia desde el principio del estudio.

Gráfico 2. Ejemplo dos curvas Kaplan-Meier.

Fuente: Elaboración propia adaptado de Martínez y De Irala (2005)

En el anterior gráfico se presenta la supervivencia acumulada de dos empresas (A y B). aunque la supervivencia de la empresa A es mejor durante el seguimiento, al final se igualan las curvas a los 30 años. Si sólo se comparasen los porcentajes de supervivencia en un punto de tiempo (a los 30 años) se estaría desperdiciando mucha información y se llegaría a la conclusión equivocada de que el pronóstico de las dos empresas es idéntico. El test del long-rank tiene en cuenta todos los puntos en el tiempo para comprar la supervivencia de ambos grupos.

Lo que hay que hacer para comprar dos o más curvas de supervivencia es usar diversos tests específicamente diseñados para ello y que tienen en cuenta toda la historia de seguimiento de los pacientes en vez de considerar sólo un punto en el tiempo, es decir detectan diferencias persistentes a lo largo del tiempo en la supervivencia.

Cuando el evento de resultado es poco frecuente o si las curvas son aproximadamente paralelas (no se cruzan) el log-rank es el método más indicado. También se le conoce como test de Mantel y Haenszel. Cuando las curvas se cruzan (al principio hay mejor supervivencia en un grupo y luego en el otro), entonces puede estar indicado el uso de otro test de comparación de curvas de supervivencia que se llama de Wilcoxon (o también de Breslow). Un tercer test que se emplea con menos frecuencia es el de Tarone-Ware. En estos tests se hace una ponderación y se les da distinto peso a las diferencias según ocurran más precoz o más tardíamente a lo largo del seguimiento. En resumen, puede decirse que estos tests tienen las siguientes características comunes:

- i) Hipótesis nula (H_0): las supervivencias de los grupos que se comparan (2 o más) es la misma.
- ii) Hipótesis alternativa (H_1): al menos uno de los grupos tiene una supervivencia diferente.
- iii) Estadístico utilizado: ji cuadrado con $k-1$ grados de libertad, siendo k el número de grupos (n° de curvas que se comparan).

3.1 Funciones de supervivencia y de riesgo.

Las funciones más importantes que caracterizan los análisis de duración son:

a) La función de supervivencia. La cual se encuentra representada por $S(t)$, que representa la probabilidad que una empresa se mantenga más de t periodos, y viene dada por:

$$S(t) = P(T > t) \quad (1)$$

b) Función de densidad de probabilidad. Como cualquier otra variable aleatoria continua, el tiempo de supervivencia tiene una función de densidad de probabilidad definida como el límite de la probabilidad que una empresa cierre en el intervalo de tiempo $(t, t+\Delta t)$ por unidad de Δt , cuando Δt tiende a cero o, simplemente, la probabilidad de cierre en un pequeño intervalo de tiempo por unidad de tiempo, y se puede expresar como:

$$f(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(\text{una empresa cierra en } (t, t + \Delta t))}{\Delta t} \quad (2)$$

c) La función de riesgo. La función de riesgo $h(t)$ del tiempo de supervivencia T representa una tasa de cierre condicionada, al contrario de lo que sucedía con la función de densidad. Se define como la probabilidad de cierre de un pequeño intervalo, suponiendo que al comienzo del intervalo todavía no se había producido el cierre. También la podemos definir como el límite de la probabilidad que una empresa cierre en un corto intervalo de tiempo $(t, t+\Delta t)$, por unidad de tiempo, condicionado a que el cierre no se produjo al comienzo de dicho intervalo. Esto es:

$$h(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(\text{una empresa de antigüedad } t \text{ cierre en el intervalo } (t, t + \Delta t))}{\Delta t} \quad (3)$$

Además, estas probabilidades sirven como variable dependiente en el análisis de regresión del análisis de supervivencia y, al tratarse de probabilidades condicionadas a que el suceso de interés no ocurriera hasta ese momento, permite el análisis de problemas en los que además de la ocurrencia o no del mismo, es importante conocer cuando tiene mayores probabilidades de suceder.

Como se mencionó anteriormente, el objetivo del estudio del cierre de las empresas es medir el impacto que tienen diferentes factores sobre la duración y el riesgo, por lo que resulta necesario incorporar a los modelos los parámetros que recojan los efectos de estas variables explicativas sobre la duración. Es decir, incluir características propias de cada empresa permitirá alcanzar no sólo un objetivo predictivo sino también un objetivo explicativo en el análisis del cierre de las empresas.

3.2 El Modelo de Riesgo Proporcional de Cox.

En 1972 Cox publicó un artículo, *Regression models and life tables* (Modelos de regresión y tablas de vida) que se ha convertido en un auténtico bestseller, ya que es uno de los artículos más citados en la bibliografía científica. (*la librería de libros de Google cuenta con este ejemplar, además entre las citas que se logran encontrar en google académico, el artículo a fecha junio 20 de 2016 cuenta con 8.240 citas*) Se utiliza la regresión de Cox (proportional hazards model), cuando la variable dependiente esté relacionada con la supervivencia de las empresas y se desee averiguar simultáneamente el efecto independiente de una serie de factores sobre esta supervivencia.

Por ejemplo, si se deseara saber en qué medida exportar mejora la supervivencia de las empresas y simultáneamente se desea valorar el efecto de tamaño de la compañía y de otros factores (sector empresarial, ubicación geográfica, tiempo en funcionamiento, etc) sobre la supervivencia de las empresas, se empleará la regresión de Cox. Obsérvese que no se trata sólo de saber el efecto sobre la supervivencia después de un tiempo determinado de seguimiento (por ejemplo, la supervivencia a los 30 años), sino de valorar cuál es el efecto sobre la función de supervivencia a lo largo de todo el periodo de observación de las

empresas, sea cual sea el punto temporal que se elija para la comparación. Si sólo interesase estudiar el efecto sobre la supervivencia en un punto de tiempo (por ejemplo, a los 30 años), entonces bastaría con un análisis de regresión logística, porque la variable de respuesta sería dicotómica (sí sobreviven o no sobreviven). Sólo la regresión de Cox permite afirmar que una supervivencia más ventajosa puede ser atribuida a una determinada variable, porque, por ejemplo, comprueba que, a igualdad de edad, tamaño, sector, etc., las empresas que exportan sobrevivieron más en cualquier punto posible dentro del seguimiento que ha existido en el estudio. A este procedimiento multivariable de tener en cuenta los niveles de todos los demás factores y poder asegurar que un efecto pertenece realmente a una determinada variable y no a los otros factores, se le denomina “ajustar” por esos otros factores como hemos visto en la regresión logística.

La ecuación de la regresión de Cox es:

$$\ln(\lambda_t) = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_px_p$$

Donde lambda dependientemente del tiempo l_t es la tasa (en inglés hazard) de cerrar más allá del instante “t” (es decir, la instantánea de cerrar). En lo demás, todo es bastante parecido al análisis de regresión logística. La tasa se diferencia del riesgo en que la tasa expresa la rapidez con la cual las empresas cierran, mientras que el riesgo sólo es una proporción y no tiene en cuenta más que el número de empresas inicialmente a riesgo de cerrar. El hazard es una tasa instantánea, que conceptualmente corresponde a una duración de tiempo infinitesimal

Se demuestra que para un factor pronóstico dicotómico x_i cuyo valor sea 1 para los expuestos a ese factor y 0 para los no expuestos, la razón de hazards (hazard ratio, HR) será: $HR = \text{antilog}(b_i) = e^{b_i}$

Esta medida de asociación, aunque se expresa por algunos como un riesgo relativo y se interpreta como tal (razón de proporciones) es en realidad una hazard ratio, y se asemeja más a la razón de densidad de incidencia (RDI, razón de tasas) que a la razón de incidencias acumuladas (razón de proporciones o riesgo relativo). Una hazard ratio de 2 significa, en realidad, que se multiplica por 2 la rapidez con la cual cierran las empresas que están expuestas al factor pronóstico que se estudia. Un hazard ratio de 1, significa que el efecto del factor es nulo: no es un factor que afecte al pronóstico. Un hazard ratio de 0,5 significa que esa exposición en vez de asociarse a un mal pronóstico, lo mejora, ya que reduce la velocidad de ocurrencia de cierres a la mitad. Si la exposición fuese cuantitativa habría que elevar el número e al coeficiente correspondiente (b_i), pero multiplicando antes el coeficiente por el incremento en unidades de la variable independiente cuyo hazard ratio queremos estimar. Cuando se emplea el modelo de regresión de Cox, se asume que la razón de tasas (hazard ratio) es constante a lo largo del tiempo.

Supóngase que para cada individuo i se observa un vector de valores de las variables explicativas con valores fijos en el tiempo. Ahora la función de riesgo $h(t)$ depende, no sólo del tiempo sino también de un vector de variables explicativas $z = (z_1, \dots, z_p)$ y se puede expresar como:

$$h(t; z) \tag{4}$$

Además, el efecto de las variables explicativas se produce de manera multiplicativa sobre la función de riesgo mediante un factor g que no depende del tiempo. El modelo de riesgo proporcionado puede ser escrito como una proporción de una función de riesgo base:

$$h(t; z) = h_0(t)g(z) \quad (5)$$

Donde $h_0(t)$ es la función de riesgo cuando todas las variables explicativas son iguales a cero ($z = 0$), es decir, el riesgo común para todos los individuos sin tener en cuenta la influencia de las variables explicativas y $g(z)$ es una función del vector de variables explicativas para el i ésimo individuo.

El supuesto de riesgo proporcional implica que el efecto de un cambio en z_i sobre el riesgo es el mismo en todos los periodos de tiempo. Si por ejemplo se tienen dos conjuntos diferentes de valores de las variables explicativas z_1 y z_2 , entonces la ratio de las funciones de riesgo para estos dos vectores será una proporción que no depende del tiempo:

$$\frac{h(t; z_1)}{h(t; z_2)} = \frac{g(z_1)}{g(z_2)} \quad (6)$$

Lee, Ashford, Walsh y Mowday (1992) argumentan que una de las razones que justifican la consideración de este modelo es su fácil interpretación. Hay algunas evidencias empíricas que apoyan la hipótesis de proporcionalidad de los riesgos en grupos ubicados en diferentes sectores, la censura en los datos y la ocurrencia de distintos tipos de fallos son relativamente fáciles de acomodar dentro de esta formulación y, en particular, los problemas técnicos de inferencia estadística cuando (t) es arbitraria, tienen solución simple. Se pueden incorporar fácilmente covariables dependientes del tiempo. Es por ello que el modelo de riesgos proporcionales de Cox ha sido el de mayor aplicación en los estudios empíricos y, al

mismo tiempo, del que más se ha buscado al aplicarlo a estudios donde alguna de las hipótesis subyacentes en el modelo no eran sostenibles (Kiefer, 1988; Mahajan, Muller y Bass, 1991; Dimitras, Zanakis y Zopounidis, 1996; Colombo y Delmastro, 2002; Strotmann, 2007 y Espenlaub, Khurshed y Mohamed, 2012).

3.3. Datos para el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial.

3.3.1. Base de datos

Los datos utilizados para abordar la primera pregunta de investigación se extraen de la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (ESEE), la cual con una periodicidad anual registra las actividades y estrategias de las empresas manufactureras en España. La ESEE tiene como propósito fundamental caracterizar el comportamiento estratégico de las empresas manufactureras españolas.

La muestra de la ESEE se selecciona a partir del directorio de cuentas de cotización de la Seguridad Social y su representatividad es el conjunto del territorio nacional desagregado para los 21 grupos de actividad CNAE y los intervalos de empleo de 10-20, 21-50, 51-100, 101-200, 201-500 y más de 500.

Diferentes autores en publicaciones científicas especializadas en aspectos económicos, administrativos, tecnológicos, internacionales y de emprendimiento, entre otros, han divulgado investigaciones realizadas con empresas españolas que utilizaron información de la ESEE (Merino, y Rodríguez, 1997; Delgado, Fariñas y Ruano, 2002; Huergo y Jaumandreu, 2004; Fernández y Nieto, 2006; López, 2006; Ornaghi, 2006; Mañez, Rochina,

y Sanchis, 2010; Salomon, y Byungchae, 2010; Cassiman y Golovko, 2011; Golovko y Valentini, 2011; Shaver, 2011.

Esta encuesta es elaborada desde el año 1990 y el tipo de muestreo utilizado varía según el número de empleados que tenga la empresa: para las empresas de más de 200 trabajadores se intenta incluir la mayor cantidad de estas empresas (criterio de exhaustividad) y para las empresas con empleo comprendido entre 10 y 200 trabajadores la selección se hace mediante muestreo estratificado, proporcional con restricciones y sistemático con arranque aleatorio. Esta selección estadística implica una representatividad de alrededor del 70% de la población estimada de las empresas de más de 200 empleados (casi la totalidad de las empresas) y aproximadamente el 4% de las empresas de 200 y menos trabajadores (muestra representativa). En la encuesta se excluyen las empresas con actividades industriales relacionadas con el refinamiento de petróleo y tratamiento de combustibles (Fariñas y Jaumandreu, 1994; 1999a y 1999b).

En los años siguientes la encuesta mantuvo las características iniciales e incorpora nuevas empresas con los criterios de muestreo del año base. Los detalles técnicos sobre la metodología y definiciones empleadas en esta encuesta se pueden encontrar en la Web de la Fundación SEPI, la cual es auspiciada por el ministerio de hacienda y administraciones públicas de España.

La base de datos con la que se contaba y por lo tanto la que se utilizó para determinar si exportar mejora la probabilidad de permanecer más tiempo en el mercado, tiene información longitudinal entre los años 1994 y 2006. La selección de las empresas que se emplearon en la elaboración de este trabajo consistió inicialmente en elegir una cohorte que

permitiera realizar un estudio a través del tiempo. En este documento, un estudio de cohorte hace referencia a las empresas que inician actividad en un mismo año y que no han manifestado en ese momento el evento de estudio (cierre de la empresa), y adicionalmente que todas tengan el riesgo de presentar dicho evento. Para su inclusión en el estudio, las empresas pertenecientes a la cohorte son clasificadas de acuerdo con las características (factores de riesgo) que podrían guardar relación con el resultado. Posteriormente, estas empresas son observadas a lo largo del tiempo para cuantificar cuáles de ellas manifiestan el resultado.

La base de datos cuenta con unas 1200 empresas creadas durante los años 1994 a 2006. Sin embargo, siguiendo a distintos autores (Biggadike, 1979; Weiss, 1981; Miller y Camp, 1985; McDougall et al, 1994; McGee et al, 1995; Kakati, 2003 y Ciavarella y otros, 2004) nos quedamos con aquellas empresas que disponían de un mínimo de 8 años de información pues es el periodo considerado por estos autores para poder alcanzar la rentabilidad y, por tal razón, susceptibles de ser analizadas. Dado lo anterior se tuvieron que descartar a las empresas creadas entre los años 1999 y 2006 puesto que éstas no alcanzaban a tener por lo menos 8 años para ser estudiadas y, por tanto, el presente estudio tuvo que centrarse en las empresas creadas entre los años 1994 y 1998. De estos 5 años con información disponible y que cumplen con el tiempo mínimo exigido para realizar un estudio de supervivencia, se seleccionó el año 1994 como la cohorte de estudio, básicamente por ser el año con el mayor número de empresas disponibles. En total aparecían 195 empresas potenciales y después de revisar que se contara con la información necesaria de cada empresa para todos los años, se tuvo información completa para 143 de ellas.

Conviene señalar que la muestra inicial ubicaba a las empresas en 19 sectores. Sin embargo, y dada la relevancia del grado de intensidad tecnológica del sector para el presente estudio, las empresas fueron ubicadas según la taxonomía propuesta por Pavitt (1984), la cual es una herramienta de clasificación práctica que permite agrupar el amplio número de sectores en los que se encuentran las empresas en un número máximo de tres o cuatro: dominadas por los proveedores, intensivas en escala, proveedores especializados (estos dos sectores pueden agruparse en un grupo llamado intensivas en producción) y, por último, de base científica.

Para ello se siguió la definición de los grupos expuesta por el autor en su trabajo original y diferentes trabajos posteriores que utilizaron esta taxonomía (Castellacci, 2008; Dosi, Freeman, Nelson, Silverberg y Soete, 1988; Guerrieri, 1991; Peneder, 2003; Souitaris, 2002 y Bogliacino y Pianta, 2010), este último realizó una revisión de diferentes taxonomías y tomó como base la taxonomía de Pavitt como base de agrupación de las otras taxonomías y de esta manera concluyó que: (a) las industrias de base científica, son sectores donde la innovación se basa en los avances de la ciencia y la I + D (por ejemplo, los productos farmacéuticos, electrónica, servicios informáticos) en los laboratorios de investigación son importantes, lo que lleva a la innovación de productos con una alta propensión a patentar. Sectores como telecomunicaciones, investigación y desarrollo e informática dejan pocas dudas acerca de la cercanía de estas industrias para el grupo de base científica. (b) las industrias de proveedores especializados, incluyen los sectores de producción de maquinaria y equipo, y sus productos generalmente para realizar nuevos procesos para otras industrias. La investigación y desarrollo se encuentra presente, pero como un insumo de innovación que

proviene del conocimiento tácito y habilidades de diseño incorporados en la fuerza laboral. Los bienes raíces, alquiler de maquinaria y otras actividades comerciales incluyen las actividades especializadas que apoyen las necesidades específicas de los clientes, que asimilan al grupo de proveedores especializados. (c) las industrias intensivas de escala son sectores (como el sector del automóvil y los servicios financieros) que se caracterizan por grandes economías de escala y los mercados de oligopolio donde el cambio tecnológico suele ser gradual.

Nuevos procesos (a menudo relacionado con la tecnología de la información) dan forma a la organización de la producción y al desarrollo de nuevos productos. Los servicios financieros y de seguros se caracterizan por el gran tamaño de las empresas y una amplia adopción de los mecanismos basados en las TIC. Aspecto que ya fue trabajado por el mismo Pavitt en Tidd, Bessant y Pavitt (2005), y se pueden incluir en la escala y las industrias intensivas de información. (d) Las industrias dominadas por proveedores incluye los sectores tradicionales (tales como alimentación, textil, servicios de venta al por menor) en las actividades internas de innovación son poco relevantes, las pequeñas empresas son frecuentes y el cambio tecnológico se introduce principalmente a través de agentes externos. Los hoteles, el comercio al por mayor y al por menor, y la restauración y todos los servicios de transporte incluyen muy pocos esfuerzos innovadores internos y se basan principalmente en las innovaciones proporcionadas por los proveedores. Por tanto, pueden ser incluidos en el grupo dominadas por proveedores.

3.3.2. Variables utilizadas en los modelos de supervivencia.

El resumen que se presenta en la **tabla 3** hace referencia a las variables utilizadas en los modelos de supervivencia relacionados con la primera pregunta de investigación y nos deja ver que existe un porcentaje considerable de datos en cada categoría de cada variable. Por ejemplo, en el tema de sectores, los valores varían entre 14% y 40%; si exporta o no, los valores varían entre 35% y 65%; si la empresa continúa, los valores se encuentran entre 40% y 60% y el tamaño de las empresas se encuentra entre 25% y 75%, esta última variable podría parecer desequilibrada, pero va en línea con la distribución histórica de empresas según su tamaño, en donde las micro y pequeñas rondan el 60% - 90% esto varía según el sector que se analice.

Tabla 3 Variables utilizadas en los modelos de supervivencia

Variable	Definición	Nº de empresas	%
Agrupación de sectores según Pavitt	Agrupación de las empresas según su clasificación NACE (a dos dígitos) en los 4 sectores que Pavitt identifica.		
	<input type="checkbox"/> Dominadas por los proveedores	57	39,9
	<input type="checkbox"/> Intensivas en escala	40	28
	<input type="checkbox"/> Proveedores especializados	20	14
	<input type="checkbox"/> De base científica	26	18,2
Exporta	Variable dummy que determina si una empresa exporta o no durante la cohorte estudiada:		
	<input type="checkbox"/> Exporta	93	65
	<input type="checkbox"/> No exporta	50	35
Continuidad de la empresa	Variable dummy que determina si la empresa en algún momento de la cohorte dejó de funcionar.		
	<input type="checkbox"/> No dejaron de funcionar	57	40
	<input type="checkbox"/> Dejaron de funcionar	86	60
Tamaño de la empresa	Variable que determina si la empresa es grande-mediana* o pequeña teniendo como referencia el número de empleados (Fariñas, 2000).		
	<input type="checkbox"/> Pequeñas (menos de 200 trabajadores)	107	74,8
	<input type="checkbox"/> Medianas-grandes (más de 200 trabajadores)	36	25,2
Duración	Variable que permite conocer el número de años de funcionamiento de la empresa. (en caso de permanecer abierta en el año 2006, se contabilizan la totalidad de los años).	Promedio 8.99	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ESEE.

*El número de empresas grandes de muestra disponible es de 4, por tal razón se agrupan junto a las medianas.

3.4. Datos para el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial: comparativa europea desde el enfoque institucional

3.4.1. Base de datos

Los datos utilizados para determinar si el contexto institucional afecta la relación entre la exportación y la supervivencia empresarial son extraídos de una muestra de empresas europeas pertenecientes a la Bureau van Dijk quienes realizan un Análisis de las principales bases de datos con fuentes europeas y las agrupa en un recurso que se llama AMADEUS (*analyse major databases from european sources*), esta fuente con una periodicidad anual registra las actividades y estrategias de las empresas europeas. Si bien la muestra de AMADEUS recopila información para 19 millones de compañías de 43 países¹, al realizar una revisión de la información contenida para cada año y para cada empresa en cada país a fin de determinar cuáles contenían información necesaria para poder realizar la investigación (nombre, país de origen, fecha de inicio, si esta activa o no, número de empleados durante los años en funcionamiento, el índice de exportaciones sobre ingresos operacionales, y sector en el que se desempeña), se determinó que el año 2003 era el año con el mayor número de datos completos. En este año se tenía la información completa de 18.538 empresas en 9 países (Austria, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eslovenia, Francia, Grecia, Hungría, Reino Unido y Serbia).

¹Los países son: Albania, Austria, Bielorrusia, Bélgica, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Rep. de Macedonia, Malta, República de Moldavia, Mónaco, Montenegro, Países Bajos, Noruega, Polonia, Portugal, Rumania, Federación Rusa, Serbia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Turquía, Ucrania y Reino Unido

En la **tabla 4** se visualizan el número de empresas en cada país y cuántas empresas son o no exportadoras, así mismo cuántas empresas continúan o cerraron en algún momento del periodo estudiado.

Tabla 4. Número de empresas que exportan, no exportan, continúan y cierran.

PAÍS	Exporta	No Exporta	TOTAL	Continúa	Cierra	TOTAL
Francia	2.023	3.707	5.730	5.551	179	5.730
Reino Unido	3.444	7.166	10.610	9.722	888	10.610
Austria	251	481	732	732	0	732
Bosnia & Herzegovina	17	28	45	45	0	45
Croacia	61	143	204	188	16	204
Eslovenia	13	19	32	25	7	32
Grecia	126	182	308	308	0	308
Hungría	212	415	627	627	0	627
Serbia	89	161	250	220	30	250
TOTAL	6.236	12.302	18.538	17.418	1.120	18.538

Fuente: Elaboración propia con datos de AMADEUS.

3.4.2. Variables utilizadas y descriptivos

La base de datos contiene información de variables como tamaño (tenemos el número de empleados de las empresas, siguiendo a Segarra y Callejon, 2002; Headd y Kirchhoff, 2009; Schueffel, Amann y Herbolzheimer, 2011), sector (se dispone de su clasificación según NACE Rev 2) y se cuenta con el país de origen de cada compañía.

Teniendo en cuenta la teoría institucional y los países con los que se cuenta en la base de datos, se toma la decisión de realizar un análisis de Clúster, siguiendo a Jain y Dubes (1988) quienes definen este análisis como una herramienta de exploración de datos que se complementa con técnicas de visualización de los mismos. El objetivo era determinar si era posible realizar alguna agrupación de los países considerados que tuviera cierta lógica desde un punto de nivel de desarrollo de contexto institucional. Para cada uno de los 9 países de la base de datos con la que contamos, se recopiló información sobre la población, economía,

comunicaciones y transporte a través de las siguientes fuentes: *The World Fact Book* que elabora la Agencia Central de Inteligencia (CIA) de los Estados Unidos de Norte América; los informes de indicadores del Banco Mundial y los informes de los países que elaboran la red de oficinas económicas y comerciales de España en el exterior pertenecientes al ministerio de economía y competitividad (véase la **tabla 5** que presenta las variables para las que se dispone información).

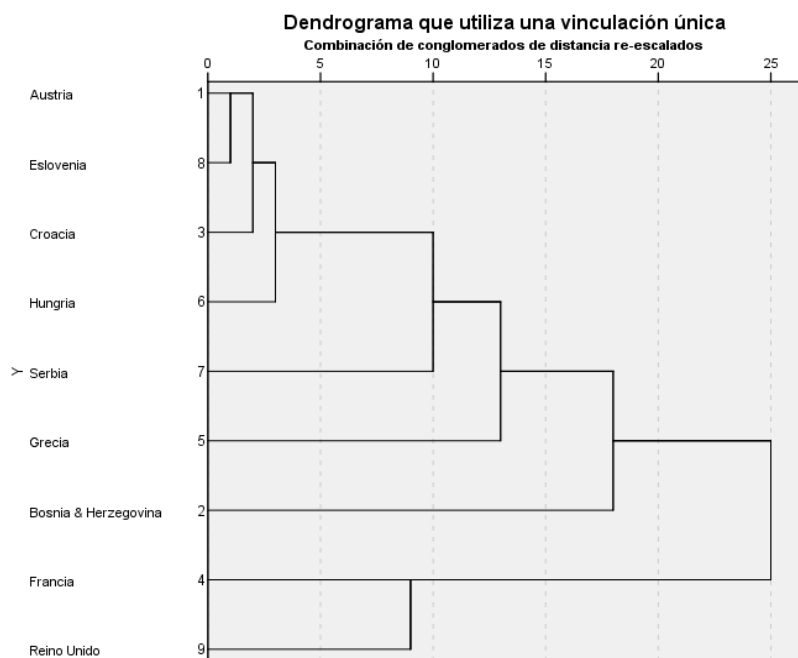
Tabla 5. Variables utilizadas en el análisis de clúster.

Población y Sociedad	Número de habitantes; estructura poblacional %0-14, 15-64, 65 y más; tasa crecimiento población; tasa nacimientos por cada 1000 habitantes; tasa de muertes por cada 1000 habitantes; población urbanizada; tasa de crecimiento población urbanizada; tasa de mortalidad infantil por cada 1000 nacimientos; % grupo étnico principal; % grupo étnico secundario; % de religión católica; % de religión musulmana; % de religión ortodoxa; % de religión protestante; % de ateos; esperanza de vida al nacer; tasa de fertilidad; esperanza de vida escolar; población alfabetizada; habitantes con VIH; obesidad en adultos.
Economía	% de desempleo en jóvenes entre 15-24 años; % de desempleo entre hombres de 15-24 años; % de desempleo entre mujeres de 15-24 años; PIB per capital 2009; PIB per capital 2010; PIB per capital 2011; contribución de la agricultura al PIB; contribución de la industria al PIB; contribución del sector servicios al PIB; % del gasto en educación; desempleo 2010; desempleo 2011; población por debajo de la línea de pobreza; distribución del ingreso familiar -índice de GINI-; deuda pública 2010; deuda pública 2011; tasa inflación 2010; tasa inflación 2011; producción de petróleo en barriles; reservas 2011; deuda externa 2010; deuda externa 2011.
Comunicaciones	Usuarios con acceso a internet, líneas telefónicas, líneas celular
Transporte	Transporte por ductos, Kms de vías férreas, Kms de autopistas, Kms de vías marítimas.

Fuente: Elaboración propia con datos CIA, Banco Mundial y Min. Economía y competitividad de España.

Al realizar el análisis de Clúster los resultados sugieren 2 grupos de países (véase la figura 1): el primero está conformado por Francia y el Reino Unido y el segundo está conformado por un grupo de 7 países (Austria, Eslovenia, Croacia, Hungría, Serbia, Grecia, Bosnia-Herzegovina).

Figura 2. Resultados del clúster jerárquico.



Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar, entre los dos grupos hay una diferencia en el contexto institucional. Francia y Reino Unido son dos países con contexto institucional más estable; mientras que el segundo grupo de países lo forman mayoritariamente países en vías de desarrollo (con excepción de Austria), con un pasado de aislamiento económico y/o político.

De hecho, los países de este segundo grupo tienen una unión geográfica e histórica a través del imperio Austrohúngaro o Monarquía Austrohúngara².

² Lo que se conocía como el Imperio austrohúngaro, hace parte en la actualidad (en mayor o menor proporción) de trece estados europeos: **Austria**, **Hungría**, República Checa, Eslovaquia, **Eslovenia**, **Croacia**, **Bosnia y Herzegovina** y las regiones de Voivodina y el Banato Occidental en **Serbia**; Bocas de Kotor en Montenegro; Trentino-Alto Adigio y Trieste en Italia; Transilvania, el Banato Oriental y Bucovina en Rumanía; la parte occidental de Galitzia y Silesia en Polonia y la parte oriental de Galitzia y la Rutenia Transcarpática en Ucrania. Por otro lado, la geografía nos presenta la península balcánica en donde como manifiesta Kaplan (1991) en la actualidad los estados de Albania, **Bosnia y Herzegovina**, Bulgaria, **Croacia**, **Grecia**, República de Macedonia, Montenegro, Rumanía, **Serbia** (Kosovo incluido) y Turquía (la región europea de Estambul). Aunque Hungría, Rumanía, Moldavia y Ucrania no se encuentren dentro de la península Balcánica, con frecuencia son incluidas en esta región de los Países Balcánicos por razones históricas y culturales.

Respecto a la variable Tamaño, esta variable tiene mayor importancia si tenemos en cuenta la comparativa a realizar entre dos zonas, puesto que según Agarwal y Audretsch, (2001) las empresas pequeñas tienen una menor probabilidad de sobrevivir respecto a las empresas grandes. Al comparar zonas con un contexto institucional más elevado con zonas con un contexto institucional más bajo esta variable nos puede entregar importantes resultados.

En esta investigación se tiene en cuenta la clasificación que establece la Comisión Europea Responsable de Empresa e Industria desde el 1/1/2005. La cual establece que empresas con menos de 10 trabajadores son consideradas Micro-empresa; empresas con 10 o más trabajadores y menos de 50 trabajadores son consideradas Pequeña Empresa; empresas con 50 o más trabajadores y menos de 250 trabajadores son consideradas Mediana empresa y también se tiene en cuenta las empresas con igual o mayor de 250 trabajadores, las cuales consideramos como grandes. A fin de balancear el peso en el número de empresas por tamaño, se agrupan las Micro con las Pequeñas y las Medianas con las Grandes. Con lo cual se pasa de tener cuatro grupos de tamaños a dos (ver **tabla 6**).

Tabla 6. Número de empresas por tamaño en cada país/zona.

ZONA	PAÍS	Micro-Pequeñas	Medianas-Grandes	TOTAL
1	Francia	2.573	3.157	5.730
1	Reino Unido	3.926	6.684	10.610
Subtotal Zona 1		6.499	9.841	16.340
2	Austria	218	514	732
2	Bosnia & Herzegovina	38	7	45
2	Croacia	156	48	204
2	Eslovenia	23	9	32
2	Grecia	232	76	308
2	Hungría	344	283	627
2	Serbia	211	39	250
Subtotal Zona 2		1.222	976	2.198
TOTAL		7.721	10.817	18.538

Fuente: Elaboración propia con datos de AMADEUS.

La tercera variable que se trabajará en esta investigación es la clasificación sectorial (en AMADEUS, corresponde a la NACE Rev 2). La muestra inicial presentaba 11 sectores en los cuales quedaban ubicadas las empresas. Esta variable tiene una importante relevancia en la comparativa internacional que pretendemos realizar. Es así como Cefis y Marsili (2005) señalan que los sectores de alta intensidad tecnológica son los más favorables para la supervivencia de la empresa. Si tenemos en cuenta la gran diferencia en la tradición exportadora que presentan las zonas a estudiar, podremos encontrar resultados importantes de analizar. Sin embargo, y dada la relevancia del grado de intensidad tecnológica del sector para el presente estudio, las empresas fueron ubicadas según la taxonomía propuesta por Pavitt (1984), la cual es una herramienta de clasificación que permite agrupar el amplio número de sectores en los que se encuentran las empresas en un número máximo de tres: dominadas por los proveedores, intensivas en producción y de base científica (ver **tabla 7**).

Tabla 7. Número de empresas por tamaño en cada país.

ZONA	PAÍS	Dominada por Proveedores	Producción Intensiva	Base Científica	TOTAL
1	Francia	1.068	4.309	353	5.730
1	Reino Unido	1.598	4.994	4.018	10.610
Subtotal Zona 1		2.666	9.303	4.357	16.340
2	Austria	174	261	297	732
2	Bosnia & Herzegovina	6	38	1	45
2	Croacia	61	137	6	204
2	Eslovenia	11	20	1	32
2	Grecia	64	232	12	308
2	Hungría	226	358	43	627
2	Serbia	47	187	16	250
Subtotal Zona 2		589	1.233	376	2.198
TOTAL		3.255	10.536	4.747	18.538

Fuente: Elaboración propia con datos de AMADEUS.

Para ello se siguió la definición de los grupos expuesta por el autor en su trabajo original y diferentes trabajos posteriores que utilizaron esta taxonomía (Dosi y otros, 1988; Guerrieri, 1991; Souitaris, 2002; Peneder, 2003; Castellacci, 2008).

En el modelo de supervivencia de esta investigación se utilizarán otras variables como por ejemplo **Exporta**. Esta es una variable dummy que permite comparar el tiempo de supervivencia entre las empresas que exportan y las que no lo hacen. Así mismo la variable **Continuidad** nos permite saber si la empresa continúa o cerró. Si ocurre esto último, se denomina el evento de interés y en caso que las empresas continúen son censuradas por la derecha.

Por último, se tiene la variable **Duración**, la cual permite establecer el tiempo que la empresa permaneció en el mercado o si todavía permanece, esto último se representa con el número máximo de años con los que se cuente en la base de datos. Todas las variables utilizadas en la elaboración de los análisis relacionados con la segunda pregunta de investigación se presentan a continuación en la **tabla 8**

Tabla 8. Variables utilizadas en los modelos de supervivencia I

Variable	Definición	Nº de empresas	%
Zona	<input type="checkbox"/> Francia / Reino Unido <input type="checkbox"/> Otros. (Austria, Bosnia & Herzegovina, Croacia, Grecia, Hungría, Serbia, Eslovenia)	16.340 2.198	88.14 11.86
Tamaño de la empresa	<input type="checkbox"/> Micros y Pequeñas (menos de 250 trabajadores) <input type="checkbox"/> Medianas y grandes (más de 250)	13.739 4.799	74.00 26.00
Agrupación de sectores según Pavitt	<input type="checkbox"/> Dominadas por los proveedores <input type="checkbox"/> Intensivas en producción <input type="checkbox"/> De base científica	3.255 10.536 4.747	17.56 56.83 25.61
Exporta	<input type="checkbox"/> Exporta <input type="checkbox"/> No exporta	6.236 12.302	33.60 66.40
Continuidad de la empresa	<input type="checkbox"/> Dejaron de funcionar <input type="checkbox"/> Continúan	1.120 17.418	6.00 94.00
Duración	Variable que permite conocer el número de años de funcionamiento de la empresa.	Promedio 6.39	

Fuente: Elaboración propia con datos de AMADEUS.

3.5. Datos para el impacto del patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.

3.5.1. Base de datos

Los datos utilizados para determinar si el patrón de internacionalización tiene un efecto en la supervivencia empresarial se extraen de la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (ESEE), la cual registra las actividades y estrategias de las empresas manufactureras en España con una periodicidad anual.

Como se ha comentado anteriormente, la encuesta es realizada por la Fundación Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) y patrocinada por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. La ESEE tiene como propósito fundamental caracterizar el comportamiento estratégico de las empresas manufactureras españolas.

La base de datos para este análisis de supervivencia recoge información empresarial desde el año 1994. A diferencia del primer estudio de supervivencia donde se utilizó una sola cohorte (año 1994) con 143 empresas, de las cuales sólo 93 eran exportadoras, en el presente estudio interesa disponer de un elevado número de empresas exportadoras que permita diferenciar entre las que siguen una internacionalización gradual y una acelerada. Por esta razón tomamos más cohortes de estudio e incluimos las cohortes desde el año 1994 hasta el 2003 (ambas incluidas). Además, al igual que el análisis de supervivencia que considera el entorno institucional, se contó con información de las empresas hasta el año 2011, lo que cumple con el mínimo de 8 años de información para realizar este tipo de análisis. La cohorte de 1994 tiene el 35% de los datos, mientras que las otras 9 cohortes contienen el 65% de los datos. La suma de todas las cohortes nos entrega una base de datos con 837 empresas que fueron creadas entre los años 1994 a 2003, De estas 837 empresas, 467 presentan actividad

exportadora y finalmente 228 empresas presentan información completa y fiable para poder determinar si una empresa es *Born Global* (64) o no (164), y realizar el análisis de supervivencia.

De igual manera que como se realizó anteriormente, se empleó la taxonomía de Pavitt (1984) y se ubicaron las empresas en los cuatro grupos: dominadas por los proveedores, intensivas en escala, proveedores especializados (estos dos sectores según la taxonomía pueden agruparse en un grupo llamado intensivas en producción, lo cual es una diferencia del grupo analizado anteriormente) y, por último, de base científica.

Conviene señalar que la muestra inicial ubicaba a las empresas en 19 sectores. Sin embargo, y para determinar si el patrón de internacionalización tiene un efecto en la supervivencia empresarial, las empresas fueron ubicadas según la taxonomía propuesta por Pavitt (1984), como se ha hecho para responder a la primera pregunta de investigación.

3.5.2. Variables utilizadas y descriptivos

Siguiendo la línea de las dos anteriores tablas explicativas de las variables utilizadas en los modelos de supervivencia, se presenta esta última tabla en donde se manejan algunas variables de manera similar como lo son la agrupación por sectores la cual cuenta con una distribución un poco más homogénea que va del 28% al 38%; en lo que refiere a la continuidad de la empresa, lo cual es nuestro evento de interés. En lo que, al tamaño de las empresas se refiere el porcentaje de empresas micros y pequeñas es del 61% un poco más baja de como realmente está distribuido este grupo, pero que igual, es bastante significativo. La cohorte es una variable de control que se incluyó dadas las formas de realizar análisis de

supervivencia, en donde una forma es tomar únicamente una cohorte y la otra tomar empresas que puedan ser estudiadas durante mínimo 8 años así no todas comiencen en el mismo instante. Dado que existía un grupo importante que comenzaron actividades en el año 1994 se tomó ese año como inicial y los demás años como otro grupo de referencia, para determinar si existen, diferencias entre los grupos. Finalmente, el tipo de exportación es otra variable que nos permite diferenciar las empresas que realizan un patrón de internacionalización acelerado y las que lo realizan de manera gradual.

Con los datos obtenidos de la **tabla 9**, a primera vista pareciera que existe una relación / similitud entre las empresas ubicadas en el sector de base científica y las empresas con un tipo de internacionalización Born Globals por el número de empresas en cada categoría en esas variables.

Tabla 9. Variables utilizadas en los modelos de supervivencia II

Variable	Definición	Nº de empresas	%
Agrupación de sectores según Pavitt	Agrupación de las empresas según su clasificación NACE (a dos dígitos) en los 3 sectores de Pavitt. <input type="checkbox"/> Dominadas por los proveedores <input type="checkbox"/> Intensivas en producción <input type="checkbox"/> De base científica	77 87 64	34 38 28
Tipo de exportación	Variable dummy que determina si una empresa exporta o no durante la cohorte estudiada: <input type="checkbox"/> Exporta bajo un patrón gradual <input type="checkbox"/> Exporta bajo un patrón <i>Born Global</i> .	164 64	72 28
Continuidad de la empresa	Variable dummy que determina si la empresa en algún momento de la cohorte estudiada, dejó de funcionar. <input type="checkbox"/> Continúan <input type="checkbox"/> Dejaron de Funcionar.	81 147	36 64
Tamaño de la empresa	Variable que determina si la empresa es grande-mediana o pequeña <input type="checkbox"/> Micros y Pequeñas <input type="checkbox"/> Medianas y grandes	138 90	61 39
Cohorte	Fecha de creación de la empresa <input type="checkbox"/> Año 1994 <input type="checkbox"/> Después del año 1994	81 147	35 65
Duración	Variable que permite conocer el número de años de funcionamiento de la empresa. (En caso de permanecer abierta en el año 2010, se contabilizan la totalidad de los años).	Promedio 10.15	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ESEE.

Ahora bien, teniendo en cuenta las hipótesis planteadas en el apartado 2.3 es importante destacar las variables que miden las cuatro categorías de los recursos y capacidades mencionadas en ese apartado. Así mismo, mencionar la existencia de diferentes investigaciones que desde la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (ESEE) han utilizado variables para medir las cuatro categorías de la teoría de recursos y capacidades.

Inicialmente el capital humano pudo ser representado dentro de la encuesta de la ESEE a través de la proporción de ingenieros y licenciados que tienen las empresas respecto al total de empleados de la empresa con fecha de corte al 31 de diciembre de cada año. Esta variable por ejemplo ha sido utilizada por Miranda, Segovia, Gómez y Blanco (2014), utilizando la base de datos de la ESEE y analizan cómo el capital humano afecta la intensidad exportadora de las empresas. Seguidamente, para poder responder al capital tecnológico, se seleccionó la variable gastos de I+D la cual hace referencia al porcentaje que representan los gastos totales en I+D sobre el volumen de ventas. Así mismo, sobre esta base de datos, esta variable ha sido investigada por Añón, Máñez, Sanchez y Manjón (2015) en donde manifiestan que el crecimiento de I+D es uno de los grandes objetivos en la estrategia de largo plazo de la política europea. Posteriormente para la categoría de capital relacional, se seleccionó la variable Colaboración con universidades y/o centros tecnológicos en donde básicamente es determinar si colabora con estos o no lo hace. En la base de datos en mención, se encuentra que sirvió para que Sanchez y González (2007) pudieran determinar cuales son los factores claves de cooperación entre las empresas que logran hacer acuerdos de cooperación con empresas o instituciones en temas de I+D. Finalmente, para la categoría del capital organizativo, se observan dos variables que pueden servir a esta categoría, la primera es la variable de ventas directas, lo cual son el porcentaje que las ventas directas a

consumidores individuales, familias, empresas industriales, de servicios y a organismos de la administración pública representan sobre el total de las ventas. Y la segunda variable que tenemos para medir el capital organizativo, es la red de distribución propia, lo cual es el porcentaje que las ventas a través de la red de distribución propia a consumidores individuales, familias, empresas industriales, de servicios y a organismos de la administración pública representan sobre el total de las ventas (Ver **tabla 10**). Sobre esta categoría se destaca la investigación de Lozano (2000) quien tomó la variable red de distribución propia de esta misma base de datos, buscó determinar a través de diferentes variables, las razones por las cuales llevan a una empresa a invertir en un país foráneo.

Tabla 10. Variables utilizadas para medir Recursos y Capacidades

Categoría	Variable	Definición	N° de empresas	%
Capital Humano	Proporción de Ingenieros y Licenciados	Promedio general de la proporción de Ingenieros y Licenciados <input type="checkbox"/> Promedio General <input type="checkbox"/> Por arriba del promedio <input type="checkbox"/> Por abajo del promedio	5% 88 140	39 61
Capital Tecnológico	Gastos de I+D sobre ventas	Promedio de gastos realizados en I+D sobre el total de ventas <input type="checkbox"/> Promedio General <input type="checkbox"/> Por arriba del promedio <input type="checkbox"/> Por abajo del promedio	0.7% 48 180	21 79
Capital Relacional	Colaboración con Universidades y Centros Tecnológicos	Colabora o no con Universidades o Centros Tecnológicos <input type="checkbox"/> Colaboran <input type="checkbox"/> No Colaboran	76 152	34 66
Capital Organizativo	Venta Directa	Promedio de ventas directas realizadas respecto al total de ventas <input type="checkbox"/> Promedio General <input type="checkbox"/> Por arriba del promedio <input type="checkbox"/> Por abajo del promedio	48% 112 116	49 51
Capital Organizativo	Red de Distribución Propia	Porcentaje de las ventas realizadas a través de la red de distribución propia. <input type="checkbox"/> Promedio General <input type="checkbox"/> Por arriba del promedio <input type="checkbox"/> Por abajo del promedio	7% 58 170	25 75

Fuente: Elaboración propia con datos de la ESEE.

CAPÍTULO 4: RESULTADOS

En este capítulo se tratan los resultados obtenidos de las estimaciones en los análisis de Kaplan-Meier y Regresión de Cox desarrollados para probar las hipótesis de esta investigación. En el mismo orden que los capítulos anteriores, se muestran los resultados sobre la influencia que tiene exportar sobre la supervivencia empresarial y el efecto que puede tener el tamaño y el sector en el mismo aspecto. En segundo lugar, se presentan las diferencias que tienen en supervivencia, las empresas ubicadas en países con un contexto institucional desarrollado versus países con un contexto institucional débil y se analiza el efecto exportar o no exportar, el tamaño de la empresa y el sector. Posteriormente, se presentan los resultados sobre si ser una empresa *Born Global* tiene mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas que realizan una internacionalización gradual y se analiza el efecto que tiene el capital humano, el capital tecnológico, el capital relacional y el capital organizativo.

En esta sección se utilizan las funciones de riesgo presentadas anteriormente para explorar los determinantes de la duración de vida de las nuevas empresas. Como ya se ha señalado previamente, existen autores que han trabajado con estas mismas funciones (Mata y Portugal, 1994, 1999; Mata et al., 1995; Audretsch, 1995; Audretsch y Mahmood, 1995; Segarra y Callejón, 2002; Fabling y Sanderson, 2010; Barden, 2012; Williams, 2013; Iwasaki, 2014 y Neuhauser y Thompson, 2016).

Los resultados que se presentan en este documento son de dos tipos: las figuras hacen referencia a los resultados del análisis de supervivencia Kaplan-Meier, mientras que los

coeficientes estimados y su significatividad se obtienen con los análisis de regresión de Cox. Es importante destacar, que para los análisis de supervivencia existe la posibilidad de elegir entre el método actuarial, o también conocido como tablas de vida, donde el tiempo de seguimiento se divide en intervalos no necesariamente de igual amplitud. La otra posibilidad es el método de Kaplan Meier, que será el método que utilizaremos, puesto que permite utilizar muestras de cualquier tamaño, aunque para muestras muy grandes el método actuarial sea más conveniente.

La principal diferencia con el método anterior es que aquí los intervalos no se fijan por el investigador, sino que el principio y el final de un intervalo es definido por el momento en el que sucede al menos un acontecimiento de interés.

4.1. Resultados para el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial

En la **Tabla 11** se presentará un resumen del modelo Kaplan-Meier. La primera columna hace referencia al número total de empresas que pertenecen a cada categoría de cada variable. La segunda columna es el porcentaje de empresas pertenecientes a cada variable de estudio, respecto al número total de empresas de la muestra. La tercera columna hace referencia al número de empresas pertenecientes a cada variable y a las cuales les ha ocurrido el evento de interés (el cierre de la empresa). La cuarta columna hace referencia al número de empresas pertenecientes a cada variable y han sido censuradas (empresas que continúan en el mercado en el año 2006). La quinta y sexta columna son los porcentajes del número de eventos ocurridos y número de empresas censuradas respecto al número total de las empresas estudiadas.

Tabla 11. Resumen resultados Kaplan-Meier

Variables		No.	% del	No. de	No.	%	%
		Empresas	total	eventos	Censurados	eventos	censurados
Empresas	Número de empresas	143	100%				
Internacionalización	Empresas que exportan	93	65%	49	44	53%	47%
	Empresas que no exportan	50	35%	37	13	74%	26%
Sector (según pavitt)	Dominadas por los proveedores	57	40%	37	20	65%	35%
	Intensivas en escala	40	28%	23	17	58%	43%
	Proveedores especializados	20	14%	13	7	65%	35%
	De base científica	26	18%	13	13	50%	50%
Tamaño	Pequeña	107	75%	68	39	64%	36%
	Mediana y Grande	36	25%	18	18	50%	50%
Combinación variables (Tamaño y Sector)	Pequeñas y Dominadas proveedores	53	37%	34	19	64%	36%
	Pequeñas e Intensivas en Escala	25	17%	15	10	60%	40%
	Pequeñas y proveedores especializados	13	9%	9	4	69%	31%
	Pequeñas y de base científica	16	11%	10	6	63%	38%
	Medianas y Grandes y Dominadas proveedores	4	3%	3	1	75%	25%
	Medianas y Grandes e Intensivas en Escala	15	10%	8	7	53%	47%
	Medianas y Grandes y proveedores especializados	7	5%	4	3	57%	43%
	Medianas y Grandes y de base científica	10	7%	3	7	30%	70%
	Empresas Exportan - Sector 1 - Pequeñas	29	20%	19	10	66%	34%
	Empresas NO Exportan - Sector 1 - Pequeñas	24	17%	15	9	63%	38%
	Empresas Exportan - Sector 1 - Grandes	3	2%	2	1	67%	33%
	Empresas NO Exportan - Sector 1 - Grandes	1	1%	1	0	100%	0%
	Empresas Exportan - Sector 2 - Pequeñas	10	7%	3	7	30%	70%
	Empresas NO Exportan - Sector 2 - Pequeñas	15	10%	12	3	80%	20%
	Empresas Exportan - Sector 2 - Grandes	14	10%	7	7	50%	50%
	Empresas NO Exportan - Sector 2 - Grandes	1	1%	1	0	100%	0%
	Empresas Exportan - Sector 3 - Pequeñas	10	7%	7	3	70%	30%
	Empresas NO Exportan - Sector 3 - Pequeñas	3	2%	2	1	67%	33%
	Empresas Exportan - Sector 3 - Grandes	5	3%	2	3	40%	60%
	Empresas NO Exportan - Sector 3 - Grandes	2	1%	2	0	100%	0%
	Empresas Exportan - Sector 4 - Pequeñas	12	8%	6	6	50%	50%
	Empresas NO Exportan - Sector 4 - Pequeñas	4	3%	4	0	100%	0%
	Empresas Exportan - Sector 4 - Grandes	10	7%	3	7	30%	70%
	Empresas NO Exportan - Sector 4 - Grandes	0	0%	0	0	0%	0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ESEE.

Por citar un ejemplo, existen 57 casos censurados, esto significa que son empresas que continuaban en el mercado, el mayor número de casos censurados los presentan las empresas que si exportan (44), así mismo el mayor porcentaje de ocurrencia del evento los presentan 4 variables estudiadas que no exportan. Esto nos comienza a dar un indicio de la importancia de estas variables en el análisis de regresión de Cox.

La información obtenida hasta ahora, permite tener un primer indicio de lo que se podría encontrarse en el análisis de regresión de Cox y confirmar que estas variables tienen una influencia en los resultados.

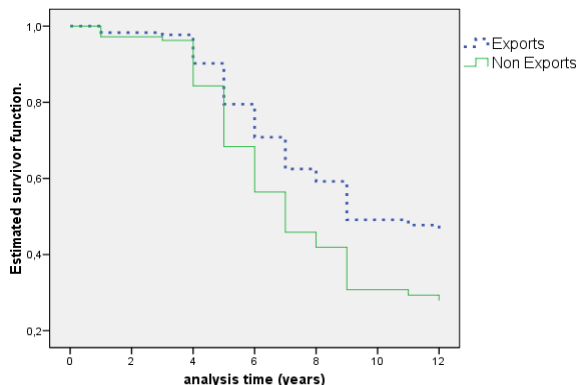
A continuación, se presenta el análisis gráfico y los valores obtenidos tras realizar el análisis de regresión de Cox. Para comprender los resultados, cabe mencionar que el signo positivo/negativo de los coeficientes β representa el incremento/disminución en la probabilidad de cerrar cuando se incrementa en una unidad la variable explicativa (si ésta es continua), manteniendo todas las demás constantes. En el caso de las variables dicotómicas, el parámetro representa la variación en el riesgo de cerrar o la propensión a permanecer.

Así mismo, es importante calcular el valor de $Exp(\beta)$, puesto que éste indica cuantas veces crece/decrece la probabilidad ante un cambio en una unidad de la variable explicativa. En el caso de que las variables que sean categóricas, representa cuanto es más propenso una empresa a cerrar/permanecer con respecto a la categoría base.

4.1.1. Resultados sobre si exportar mejora la probabilidad de permanecer más tiempo en el mercado.

En el **Gráfico 3** se observa que existe una mayor propensión a sobrevivir más tiempo si la empresa exporta. Estos resultados nos valida la hipótesis 1.1. Considerando como variable explicativa si la empresa exporta o no, obtenemos un coeficiente negativo y significativo, lo cual significa que exportar reduce significativamente la probabilidad de cerrar. De hecho, las empresas que exportan tienen un $(100\% - (100\% * ,603) = 39,7\%$ de mayor propensión de supervivencia respecto a las que no lo hacen.

Gráfico 3. Análisis de supervivencia de todas las empresas.

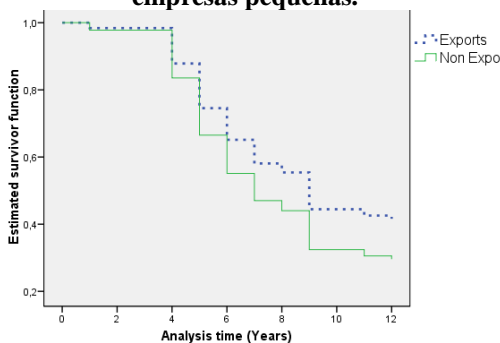


$$\hat{b} = -0.506^{**}; ET = 0.218; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.603$$

4.1.2. Resultados sobre si el tamaño tiene un efecto en la supervivencia empresarial

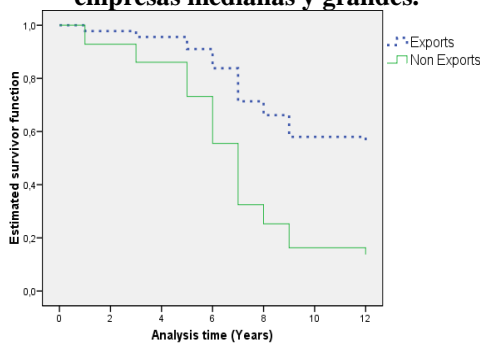
En el **gráfico 4** se tienen las empresas de tamaño pequeño, para las que no se visualizan grandes diferencias de supervivencia entre las empresas que se internacionalizan y las que no lo hacen (de hecho, el coeficiente de la variable no es significativo). En el **gráfico 5** se encuentran las empresas de tamaño mediano y grande y, atendiendo al signo del coeficiente y a su significatividad, se puede afirmar que hay diferencias significativas en la supervivencia entre las empresas medianas y grandes que exportan y las que no lo hacen (entre el 60% y 20% de las empresas, respectivamente). Esto permite validar la hipótesis 1.2.

Gráfico 4. Análisis supervivencia empresas pequeñas.



$$\hat{b} = -0.329; ET = 0.243; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.720$$

Gráfico 5. Análisis supervivencia empresas medianas y grandes.



$$\hat{b} = -1.203^{**}; ET = 0.572; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.300$$

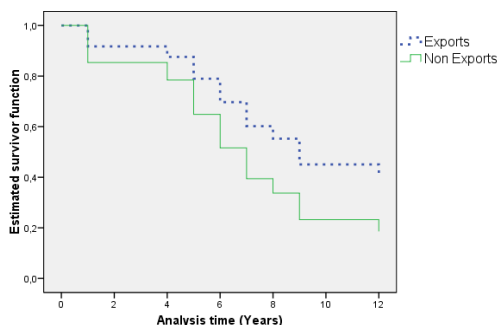
4.1.3. Resultados sobre si el sector tiene un efecto en la supervivencia empresarial

En los **Gráficos 6, 7, 8 y 9** se ubican las empresas según los sectores en los cuales están ubicadas, en la clasificación de Pavitt. Es claramente visible como las empresas ubicadas en los sectores intensivos en escala y de base científica que exportan (**gráficos 8 y 9**) muestran una mayor supervivencia respecto a las que no exportan (en ambos sectores los coeficientes estimados son negativos y significativos).

Por el contrario, en los sectores dominados por los proveedores o con proveedores especializados, el hecho de exportar no tiene una incidencia significativa en la supervivencia de las empresas que en ellos operan, lo cual nos permite decir que se cumple la hipótesis 1.3.

Gráfico 6.

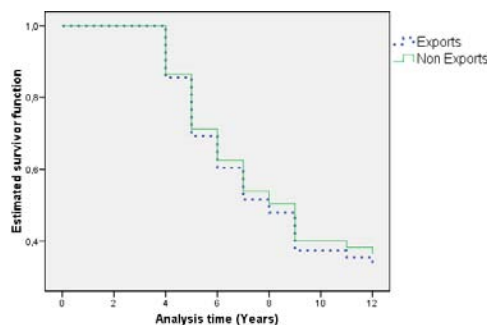
Análisis supervivencia empresas en sectores con proveedores especializados.



$$\hat{b} = -0.605; ET = 0.613; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.546$$

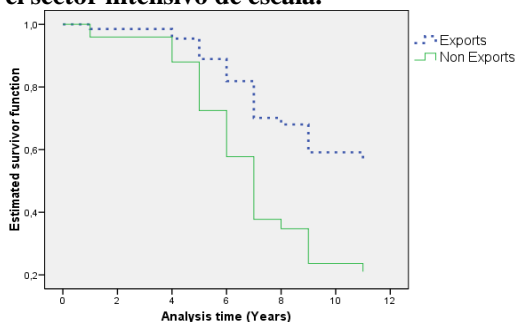
Gráfico 7.

Análisis supervivencia empresas en sectores dominados por proveedores.



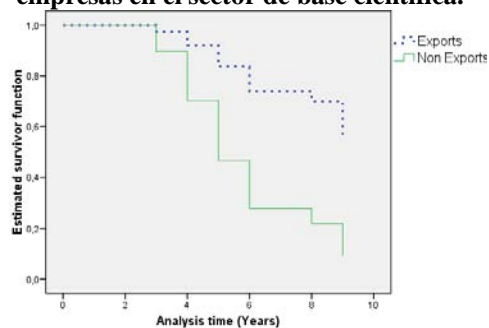
$$\hat{b} = -0.073; ET = 0.332; \text{Exp}(\hat{b}) = 1.076$$

Gráfico 8. Análisis supervivencia empresas en el sector intensivo de escala.



$$\hat{b} = -1.009^{**}; ET = 0.423; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.364$$

Gráfico 9. Análisis supervivencia empresas en el sector de base científica.



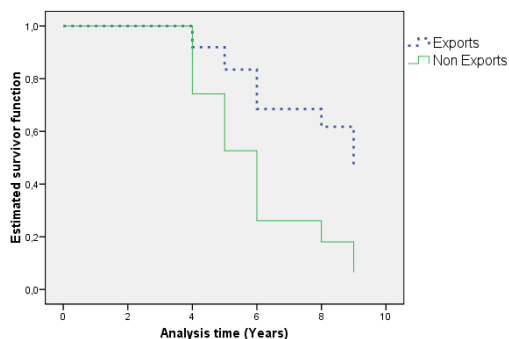
$$\hat{b} = -1.449^{**}; ET = 0.652; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.235$$

4.1.4. Efecto cruzado de tamaño y sector

Finalmente, se ha realizado un análisis cruzando las variables tamaño y sector; es decir, por ejemplo, se consideran las empresas de tamaño pequeño para cada uno de los cuatro sectores estudiados y se compara su supervivencia según si exportan o no exportan. Los resultados (únicamente se presentan los cruces donde se observan diferencias) muestran que las empresas pequeñas ubicadas en los sectores intensivos en escala y de base científica que exportan (**gráficos 10 y 11**) presentan una mayor supervivencia respecto a las empresas pequeñas que no se internacionalizan ubicadas en esos sectores. Respecto a las empresas grandes, no es posible analizar el cruce de este tipo de empresas por sectores y observar el efecto de las exportaciones dado el reducido tamaño de la muestra disponible.

Gráfico 10.

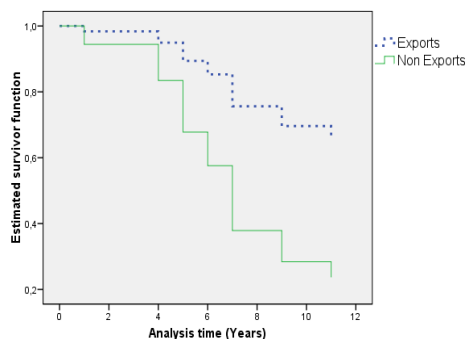
Análisis supervivencia empresas pequeñas en sectores de base científica.



$$\hat{b} = -1.266^*; ET = 0.715; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.282$$

Gráfico 11.

Análisis supervivencia empresas pequeñas en sectores intensivos en escala.



$$\hat{b} = -1.245^*; ET = 0.65; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.288$$

Al finalizar este apartado de resultados referentes a los efectos de la exportación sobre la supervivencia empresarial, podemos concluir que de la muestra de 143 empresas españolas en efecto existe un efecto positivo entre exportar y mejorar la supervivencia. Además, la exportación que realizan las empresas de tamaño mediano y grande mejoran la supervivencia, así como las empresas que pertenecen a los sectores de intensivos en escala y de base científica.

De manera adicional y como un aporte adicional en busca de información relevante, se puede observar que cuando se cruzan las variables tamaño y sector y no son las empresas medianas y grandes pertenecientes a los sectores intensivos en escala y de base científica los que sobreviven más, al hacer este cruce existe un mayor efecto en las empresas pequeñas ubicadas en estos dos sectores. Lo anterior permite validar la importancia de realizar cruces con todas las variables existentes, para determinar los efectos que puedan tener en la supervivencia de las empresas, así mismo, establecer que no existe una sola forma de mejorar

la supervivencia, no hay que ser grande para sobrevivir o pertenecer a los sectores intensivos en escala o de base científica.

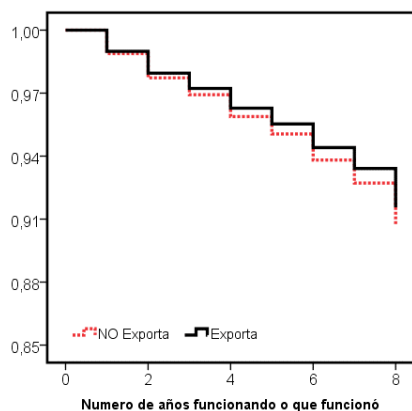
4.2. Resultados para el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial: comparativa europea desde el enfoque institucional

4.2.1. Resultados sobre si exportar tiene un efecto mayor de supervivencia en empresas de contextos institucionales más débiles

Al realizar un análisis comparativo entre los contextos institucionales más desarrollados y los más débiles (la hipótesis 2.1, relacionada con la segunda pregunta de investigación), se observa que para las empresas ubicadas en países con contextos institucionales desarrollados, como es el caso del Reino Unido y Francia, la exportación no tiene un efecto significativo sobre la supervivencia; mientras que en empresas ubicadas en países con contextos institucionales débiles, la exportación sí tiene un efecto significativo sobre la supervivencia empresarial.

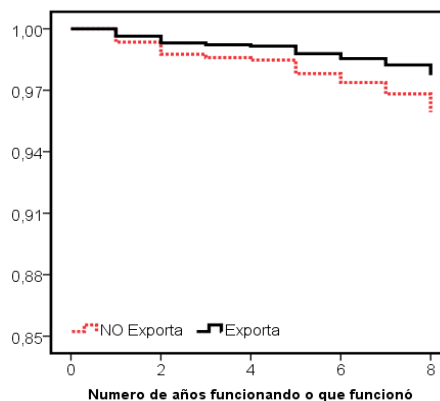
Los **gráficos 12 y 13** presentan el análisis considerando el contexto institucional donde están ubicadas las empresas. Se observa como existe una mayor propensión a sobrevivir más tiempo si las empresas ubicadas en contextos institucionales más débiles exportan, mientras que ser una empresa exportadora en Francia y el Reino Unido, que son países de un contexto institucional más desarrollado, no tiene una incidencia positiva en la supervivencia. De hecho, las empresas de contextos institucionales más débiles que exportan tienen un 45% de mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas de esas mismas zonas que no lo hacen.

Gráfico 12. Análisis supervivencia empresas en países con contextos inst. desarrollados.



$$\hat{b} = -0.14^*; ET = 0.06; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.90$$

Gráfico 13. Análisis supervivencia empresas en países con contextos inst. débiles.



$$\hat{b} = -0.60^*; ET = 0.32; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.55$$

Por tanto, con respecto al objetivo concreto que se proponía analizar si exportar tiene el mismo efecto en la supervivencia de las empresas de diferentes zonas europeas, incidiendo en cómo el nivel de desarrollo institucional puede determinar el potencial de las exportaciones como medio para aumentar la supervivencia empresarial; los resultados permiten confirmar nuestra segunda hipótesis, es decir, las exportaciones aumentan la supervivencia de aquellas empresas que provienen de un contexto institucional menos estable, mientras que no tiene un efecto significativo en la supervivencia de empresas que provienen de contextos más estables, como es el caso de Francia y el Reino Unido.

En el caso del Reino Unido, este resultado podría explicar los datos que publica Ernst & Young “Winning overseas: *boosting business exports performance*”, (2011) donde concluyen que de 2000 a 2010 el Reino Unido ha reducido su participación en las exportaciones mundiales, pasando de un 5,3% a un 4,1%. Así mismo, sólo 1 de cada 5 Pymes exporta en la actualidad, en comparación con el promedio de toda la U.E que es de 1 de cada 4. En el caso de Francia, sólo el 6 por ciento de las PYMES francesas tienen un sitio en el

exterior según el INSEE (2006). Estas cifras podrían suponer que los mercados locales están permitiendo la supervivencia de empresas francesas y anglosajonas.

Por contra, en países de Europa del Este, como por ejemplo Hungría, el porcentaje de Pymes que exportan es del 22% Lengyel, (2004) cifra muy similar a la que refleja en promedio el grupo de países del EU-19 (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovaquia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia) este valor es muy importante para Hungría dada la poca experiencia internacional que maneja este país, y en general todos los pertenecientes a contextos institucionales menos desarrollados. Por tanto, los resultados reflejan que en estos países la exportación se percibe como la vía que puede garantizar la supervivencia empresarial.

4.2.2. Resultados sobre si la exportación de empresas de tamaños medianas y grandes ubicadas en contextos institucionales débiles tiene un efecto mayor en la supervivencia

Los resultados que a continuación se presentan resultan de la consideración conjunta de 2 variables: tamaño de la empresa con la variable Zona. Se ha optado por presentar los resultados obtenidos en el análisis de regresión de Cox solamente donde se presentan efectos positivos en la supervivencia. (ver **tabla 12**)

Tabla 12. Resultados regresión de Cox en la interacción de las variables Zona y Tamaño

SUPERVIVENCIA PARA:	B	ET	Wald	Sig.	Exp(B)
C.I desarrollados, Medianas y Grandes	0,075	0,09	0.695	0,404	1,08
C.I débiles, Medianas y Grandes	-1,250	1,08	1,34	0,247	0,29
C.I desarrollados, Micro y Pequeñas	-0,284	0,09	8,93	0,003**	0,75
C.I débiles, Micro y Pequeñas	-0,518	0,34	2,37	0,124	0,60

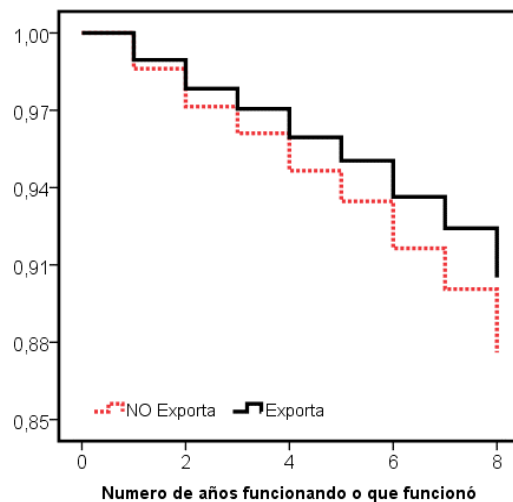
Fuente: Elaboración propia con datos de AMADEUS

Con respecto a la hipótesis 2.2, la evidencia obtenida nos lleva a rechazar la hipótesis planteada. Así, atendiendo a los resultados, la exportación no tiene un efecto positivo y significativo mayor en la supervivencia de empresas medianas y grandes ubicadas en países con entornos institucionales débiles respecto a las empresas Micro y pequeñas del mismo entorno institucional.

De hecho, la exportación no tiene una incidencia en la supervivencia de las empresas medianas y grandes, independientemente de que el contexto institucional sea más o menos desarrollado. Por el contrario, la exportación tiene un efecto positivo y significativo en la supervivencia de empresas micro y pequeñas de países con un entorno institucional desarrollado.

El **gráfico 14**, presenta la combinación de las variables Zona y Tamaño donde la exportación tiene una incidencia significativa y favorable sobre la supervivencia de la empresa. Como se ha comentado, las empresas ubicadas en contextos institucionales desarrollados de tamaño micro – pequeño que exportan tienen un 25% de mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas de dicho tamaño en esos contextos que no exportan.

Gráfico 14. Análisis supervivencia de empresas micro y pequeñas en C.I desarrollados.



$$\hat{b} = -0.28***; ET = 0.09; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.75$$

4.2.3. Resultados sobre si la exportación de empresas en sectores de base científico-tecnológico ubicadas en contextos institucionales débiles, tienen un efecto mayor en la supervivencia

Con respecto a la hipótesis 2.3, la evidencia obtenida también nos lleva a rechazar el supuesto planteado; es decir, la exportación no tiene un efecto positivo y significativo mayor en la supervivencia de empresas de los sectores de base científica ubicadas en países con un entorno institucional menos desarrollado que para las empresas de sectores dominados por los proveedores y/o intensivos en escala en el mismo entorno institucional.

Como se puede apreciar en la **tabla 13** de los 6 resultados posibles (fruto de las interacciones de estas dos variables) solamente 2 fueron significativos y con incidencia favorable en la supervivencia.

Tabla 13. Resultados regresión de Cox en la interacción de las variables Zona y Sector

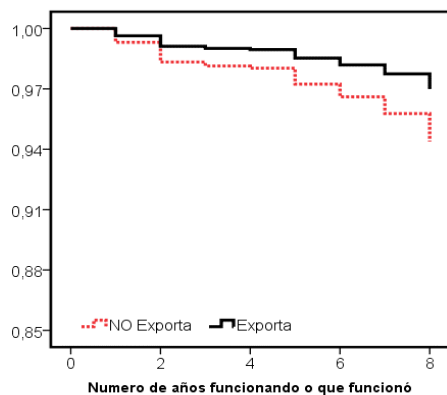
SUPERVIVENCIA PARA:	B	ET	Wald	Sig.	Exp(B)
C.I desarrollados, sector Base Científica	0,212	0,13	2,79	0,1	1,24
C.I débiles, sector Base Científica	-0,045	1,23	0,00	0,970	0,96
C.I desarrollados, sector Intensivas en Producción	-0,255	0,08	9,41	0,002**	0,77
C.I débiles, sector Intensivas en Producción	-0,638	0,37	3,02	0,082*	0,53
C.I desarrollados, sector Dominadas por Proveedores	-0,040	0,19	0,04	0,838	0,96
C.I débiles, sector Dominadas por Proveedores	-0,834	0,78	1,14	0,286	0,43

Fuente: Elaboración propia con datos de AMADEUS

Las empresas en sectores Intensivos en Producción que exportan, ya sean de entornos institucionales estables o menos desarrollados, tienen un 23% y un 47% respectivamente de mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas de esos sectores que no exportan.

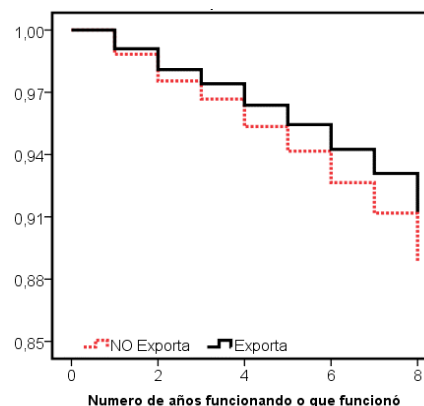
En los **gráficos 15 y 16** se presenta la combinación de las variables Zona y Sector.

Gráfico 15. Análisis supervivencia empresas en C.I débiles + Intensivas en producción.



$$\hat{b} = -0.64^{**}; ET = 0.37; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.53$$

Gráfico 16. Análisis supervivencia empresas en C.I desarrollados + Intensivas en producción.

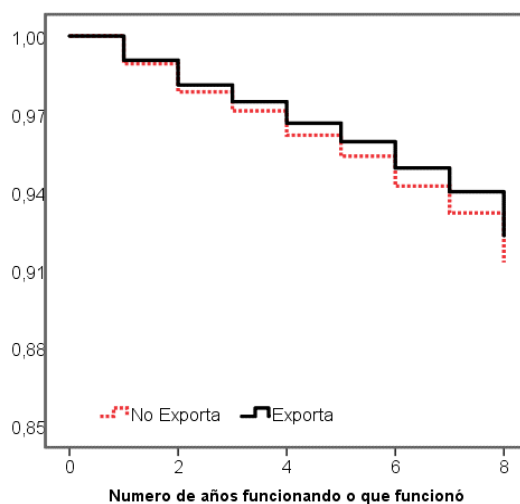


$$\hat{b} = -0.26^{***}; ET = 0.08; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.77$$

4.2.4. Otros resultados

Sin trabajar por separado las empresas según ubicación geográfica del país al que pertenecen (contexto alto o bajo) tampoco se separaron por tamaño ni por el sector al cual pertenecen, se tomaron las 18.538 empresas y se realizó un análisis simple en donde se intentó validar lo expuesto en la hipótesis 1.1 cuando tomamos una muestra de 143 empresas españolas. El resultado de este análisis se ve reflejado inicialmente en el gráfico 17, en donde se observa que existe una mayor propensión a sobrevivir más tiempo si la empresa exporta. Considerando como variable explicativa si la empresa exporta o no, obtenemos un coeficiente negativo y significativo, lo cual significa que exportar reduce significativamente la probabilidad de cerrar. De hecho, las empresas que exportan tienen un $(100\% - (100\% * ,88)) = 12\%$ de mayor propensión de supervivencia respecto a las que no lo hacen.

Gráfico 17. Análisis de supervivencia de todas las empresas.



$$\hat{b} = -0.13***; ET = 0.06; \text{Exp}(\hat{b}) = 0.88$$

Como se manifestó anteriormente, este resultado va en línea con los resultados que aparecen en sección anterior, es decir, la exportación tiene una influencia positiva y

significativa en la supervivencia empresarial, razón por la cual aceptamos la hipótesis. Lo cual refuerza aún más los resultados obtenidos anteriormente.

4.3. Resultados para el impacto del patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.

A continuación, se presentarán los resultados obtenidos al momento de realizar el análisis de regresión de Cox. Estos resultados se muestran en 4 modelos en donde el primero son los resultados de las variables de manera individual, es decir qué tanto afecta esa variable en específico a la supervivencia empresarial.

El segundo modelo hace referencia a la interacción entre el tipo de internacionalización y las variables que se tenían para medir los recursos y capacidades de las empresas. Además, se revisó si el número de años que duró la compañía o lleva funcionando tiene algún efecto.

El tercer modelo se incluyó el tamaño de la compañía. Finalmente, al cuarto modelo se agregaron los sectores donde se encuentran las compañías. Con lo anterior los resultados pueden ser observados en la Tabla No. 14

Tabla 14. Modelos de regresión de Cox

Variables	Modelo 1			Modelo 2			Modelo 3			Modelo 4		
	B	ET	Exp(B)	B	ET	Exp(B)	B	ET	Exp(B)	B	ET	Exp(B)
Tipo de Internacionalización	0,05	0,19	1,01	-0,21	0,37	0,81	0,07	0,48	1,07	-0,35	0,62	0,71
Promedio de Ingenieros y tecnólogos sobre personal total	-0,24	0,19	0,79	-0,29	0,21	0,75	-0,28	0,21	0,76	-0,27	0,21	0,77
Promedio de Gastos en i+D sobre ventas totales	0,59**	0,21	1,81	0,94**	0,23	2,56	0,94**	0,23	2,55	0,93**	0,23	2,54
Porcentaje promedio de las ventas directas que realiza la empresa	-0,49**	0,17	0,62	-0,60**	0,20	0,55	-0,60**	0,20	0,55	-0,60**	0,20	0,55
Porcentaje promedio de la red de distribución propia de la empresa	-0,62**	0,22	0,54	-0,54**	0,25	0,58	-0,55**	0,25	0,58	-0,57**	0,25	0,57
Colaboración con universidades y C. Tecnológicos	-0,39*	0,21	0,68	-0,20	0,23	0,82	-0,17	0,23	0,85	-0,18	0,24	0,84
Tamaño Empresa	-0,07	0,19	0,94	-0,04	0,19	0,96	0,06	0,22	1,06	0,04	0,22	1,04
Sector de producción intensiva	-0,26	0,20	0,77	-0,15	0,21	0,86	-0,15	0,21	0,86	-0,13	0,24	0,88
Sector de base científica	-0,17	0,23	0,84	-0,06	0,23	0,94	-0,10	0,24	0,91	-0,25	0,28	0,78
Año de constitución de la empresa	-0,16	0,18	0,86	-0,39*	0,23	0,66	-0,41*	0,23	0,67	-0,41*	0,23	0,67
Tipo Intern. * (prom. ingenieros y tecnólogos / personal total)				0,67	0,50	1,96	0,68	0,50	1,97	0,60	0,50	1,81
Tipo Intern. * (Prom. Gastos en i+D / ventas totales)				-1,53**	0,61	0,22	-1,49**	0,61	0,23	-1,32**	0,61	0,27
Tipo Intern. * (porcentaje prom. ventas directas)				0,59	0,39	1,81	0,56	0,39	1,74	0,58	0,40	1,78
Tipo Intern. * (porcentaje prom. red de distribución propia)				-0,28	0,55	0,76	-0,32	0,55	0,73	-0,30	0,56	0,74
Tipo Intern. * (Prom. de colaboración con U's y C. tecnología)				-0,66	0,51	0,52	-0,78	0,53	0,46	-0,92*	0,54	0,40
Tipo Intern. * (Año de constitución)				0,71*	0,41	2,03	0,76*	0,42	2,13	0,79*	0,42	2,21
Tipo Intern. * (Tamaño empresa)							-0,38	0,42	0,68	-0,04	0,49	0,96
Tipo Intern. * (sector producción intensiva)										-0,11	0,48	0,90
Tipo Intern. * (sector de base científica)										0,68	0,57	1,98

Fuente: Elaboración propia con datos de la ESEE.

4.3.1. Resultados sobre si las empresas *Born Globals* tienen una mayor probabilidad de supervivencia respecto a las empresas con un tipo de internacionalización gradual.

En la revisión de literatura realizada veíamos como diferentes investigadores mencionaban las influencias positivas que diferentes variables, tales como recursos intangibles, capital organizacional, tecnológico, relacional, humano, también se mencionaba la importancia de las redes internacionales, el conocimiento del mercado, la flexibilidad para adaptarse rápidamente a los cambios y otras características que permitían que las empresas *Born Globals* pudieran internacionalizarse más rápidamente y más efectivamente y que por tal razón pudieran mejorar sus niveles de supervivencia. Además, las empresas nacidas globalmente comprenden las dinámicas de ser internacional, es por esto que los conocimientos y lógica que tienen los emprendedores es tan importante en su supervivencia.

Por cosas como las expuestas anteriormente, se planteó la hipótesis 3.1, pero la evidencia obtenida nos lleva a rechazar la hipótesis planteada. Así, atendiendo a los resultados, ser una empresa tipo *Born Global* o una empresa con un proceso de internacionalización gradual no tiene ningún efecto en la supervivencia de las empresas.

Lo anterior nos obliga aún más a revisar las variables referentes a la teoría de recursos y capacidades, así como emplear la combinación de variables para determinar el efecto que dos o más variables pueden tener en la supervivencia de las empresas *Born Globals* o aquellas que se internacionalizan de manera gradual.

4.3.2. Resultados sobre si el capital humano tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Globals*, que la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.

Como lo mencionamos al finalizar el punto anterior, al encontrar que no existe diferencia significativa en la supervivencia para una empresa *Born Global* o para aquella que

realiza una internacionalización gradual. Por lo anterior vemos con mucho interés validez si las variables de la teoría de recursos y capacidades tenían alguna incidencia en la supervivencia de las empresas Born Globals.

Cuando diferentes investigaciones manifestaban que existe un efecto positivo entre la educación de las personas que trabajan en una empresa y el efecto positivo de su internacionalización que se veían de igual forma reflejada en la supervivencia. Así mismo, la visión internacional que se puede alcanzar con una alta puntuación, calificación, que los empleados de las empresas tengan en aspectos como: educación, formación, cualificación, experiencia laboral, habilidades técnicas, entre otras.

Por lo anterior, se esperaba que el capital humano tuviera una incidencia en la supervivencia de las empresas Born Globals, pero dados los resultados obtenidos para la hipótesis 3.2, en donde tenemos a rechazar la hipótesis planteada.

Es por esto que, dado los resultados, podemos afirmar que el capital humano no tiene ningún efecto positivo en la supervivencia de las empresas sean *Born Global* respecto a aquellas que tienen una internacionalización gradual. En nuestra investigación el capital humano fue medido como aquellas empresas que tienen un número de ingenieros y/o licenciados, superior a la media del sector donde se encuentra dicha empresa.

Finalmente, expusimos los datos a una evaluación en conjunta para determinar si la variable del capital humano tenía un efecto positivo en la supervivencia sin importar el patrón de internacionalización. Analizando los resultados, estos evidencian que el capital humano tampoco tiene algún efecto de manera individual en la supervivencia empresarial.

4.3.3. Resultados sobre si el capital tecnológico tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Globals* que la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.

Así como el capital humano, el capital tecnológico ha sido investigado para evaluar cómo afecta al rendimiento de las empresas, a la decisión de internacionalizarse y a la supervivencia. En este sentido, el capital tecnológico motiva o incentiva a las empresas a internacionalizarse más rápido (lo cual es una característica propia de las empresas *Born Global*) para poder aventajarse respecto a la competencia en países con un alto interés de mercado y de esta manera alcanzar mejores resultados y por tal razón mejorar la supervivencia empresarial.

Teniendo en cuenta que el capital tecnológico es necesario para crear procesos tecnológicos de alta calidad e innovaciones en los productos o servicios que las empresas requieran, los harán más competitivos y por tal razón con una mayor probabilidad de permanecer en el mercado. Es por esto que nuestra hipótesis 3.3 se refiere a aquellas empresas que tienen una inversión de I+D superior a la media del sector y generan un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Global* que en la supervivencia de las empresas con un tipo de internacionalización gradual.

Analizando los resultados, podemos afirmar que el capital tecnológico de las empresas *Born Globals* tiene un 78% de mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas que tienen una internacionalización gradual. En conclusión, este resultado va en línea con nuestra hipótesis 3.3 y por tal razón aceptamos la hipótesis.

4.3.4. Resultados sobre si el capital relacional tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Globals* que la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.

El capital relacional no es ajeno a lo manifestado en los dos puntos anteriores donde expresábamos que el capital humano y el capital tecnológico tenían un mayor impacto en la supervivencia de las empresas *Born Globals*.

Para este caso, refiriéndonos más efecíficamente a recursos intangibles como lo son, las marcas, la reputación de la compañía, la lealtad y las relaciones a largo plazo con el cliente, los canales de distribución entre otros. Cuando las personas que lideran las organizaciones logran establecer prioridades entre los diferentes mercados, logran de esta manera responder a los cambios o necesidades de ese mercado. Al lograr reaccionar de esa manera mejoran sus niveles de supervivencia.

Sin redes internacionales que les permita relacionarse de una manera más efectiva y rápida las empresas no podrán recibir o transferir conocimientos, productos o servicios y por lo tanto no podrán ingresar, crecer o sobrevivir en diferentes mercados.

Al revisar los resultados obtenidos en nuestro análisis de supervivencia, la hipótesis 3.4 debe ser rechazada, dado que la evidencia que arrojan los datos, demuestra que tener acuerdos de colaboración con Universidades y Centros Tecnológicos para que tengan mayor impacto en la supervivencia de las empresas *Born Global* respecto a las empresas con una internacionalización gradual, no tiene ningún efecto positivo en la supervivencia.

Finalmente, expusimos los datos a una evaluación en conjunta para determinar si la variable del capital relacional tenía un efecto positivo en la supervivencia sin importar el

patrón de internacionalización. Analizando los resultados, estos evidencian que el capital relacional tiene algún efecto de manera individual en la supervivencia empresarial pero los resultados no son significativos por lo cual tampoco se considera con validez.

4.3.5. Resultados sobre si el capital organizativo tiene un mayor impacto en la supervivencia de las *Born Globals* que la supervivencia de las empresas con una internacionalización gradual.

La última hipótesis, la 3.5 referente al capital organizativo pudo ser medida con dos variables, tener un promedio de ventas directas mayor a la media del sector y tener un promedio de ventas realizadas a través de una red de distribución propia mayor a la media del sector.

Esta hipótesis va de la mano de aspectos como las normas, procedimientos, directrices, estructura organizacional, cultura corporativa, las redes, bases de datos, sistemas de coordinación, planeación formal e informal, entre otras. Varias investigaciones manifiestan que cuando las empresas logran desarrollar mejor estas variables, logran que sus capacidades se potencialicen y de esta forma sus posibilidades de mejorar la supervivencia se incrementen al lograr internacionalizarse más rápidamente. Incluso se ha concluido que empresas Born Globals con bajos recursos financieros pueden obtener mejores rendimientos financieros con buenas capacidades organizacionales y por tal razón mejorar su supervivencia.

Tanto en el promedio de ventas directas mayor a la media del sector y así como tener un promedio de ventas realizadas a través de una red de distribución propia mayor a la media del sector podemos afirmar que el capital organizativo no tiene un efecto positivo en la

supervivencia de las empresas *Born Global* respecto a aquellas que tienen una internacionalización gradual.

Pero se debe tener en cuenta que, si analizamos el capital organizativo de manera individual, podríamos afirmar que tener un promedio de ventas directas mayor a la media del sector sin importar el tipo de internacionalización que se adopte tiene un 38% de mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas que no tienen un promedio de ventas directas superior a la media del sector y un 46% de mayor propensión de supervivencia respecto a las empresas que no tienen un promedio de ventas realizadas a través de una red de distribución propia mayor a la media del sector.

CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES, LIMITACIONES, IMPLICACIONES Y CONTRIBUCIONES

Al igual que lo presentado en los capítulos anteriores, las conclusiones se presentan en tres bloques. En primer lugar, se encuentran las conclusiones sobre el efecto que tiene la exportación sobre la supervivencia empresarial; en segundo lugar, las conclusiones sobre el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial a través de una comparativa europea desde el enfoque institucional y, por último, las conclusiones respecto al impacto que tiene el patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.

5.1. Conclusiones sobre el efecto de la exportación en la supervivencia empresarial

El cierre y continuidad de las empresas son problemáticas dinámicas que están influenciadas por diferentes factores. En este estudio se ha considerado si las empresas exportan o no, el tamaño de la empresa y el sector en el que desempeñan. Más concretamente, la pregunta de investigación a la que se quiere responder con el presente trabajo es si las empresas españolas que exportan tienen una mayor supervivencia respecto a las que no lo hacen.

Los resultados obtenidos con los análisis de supervivencia realizados permiten confirmar que las empresas que exportan tienen una mayor probabilidad de permanecer en el mercado durante un periodo de tiempo más largo, confirmando de esta manera la Hipótesis 1.1 de esta investigación. Por lo tanto, con estos resultados se incrementan los aportes realizados hasta la fecha en las áreas de internacionalización y supervivencia empresarial, más específicamente cuando se logra demostrar que exportar mejora la supervivencia de las empresas.

De igual forma, se realizan aportes adicionales a las investigaciones previas en los temas de supervivencia empresarial cuando se logra evidenciar la implicación que tienen los tamaños medianos y grandes de las empresas, variable que siempre ha generado resultados diferentes según el contexto donde se investigue. En este mismo sentido, se logra aportar nueva evidencia en las investigaciones sobre la supervivencia de las empresas según el sector donde se encuentren, en este caso, la evidencia demuestra que encontrarse en sectores de base científica incrementa la supervivencia empresarial y hace un aporte adicional a este debate.

Con lo anterior y dado que no todas las empresas son homogéneas y actúan en el mismo sector, se quería probar cómo la incidencia de la exportación podía variar en función del tamaño de la empresa y del sector de actividad (Hipótesis 1.2 y 1.3). Respecto a la primera variable, los resultados confirman que la probabilidad de sobrevivir en el mercado es mayor para las empresas medianas y grandes que exportan respecto a las empresas de ese tamaño que no lo hacen; mientras que para las pequeñas el hecho de exportar no tiene un efecto significativo sobre su supervivencia. Este aspecto está relacionado con el debate existente en la literatura sobre cuál es el tamaño de las empresas que genera mayor estabilidad o posibilidad de éxito.

Los resultados obtenidos respecto a la variable sector también nos permiten afirmar que la exportación no tiene el mismo efecto sobre la supervivencia en todos los sectores: las empresas que se encuentran en los sectores intensivos en escala o en los sectores de base científica sobreviven más si exportan que las empresas en esos mismos sectores que no exportan. Lo anterior también ha sido un tema investigado en donde no existe una posición

marcada por parte de los investigadores referente a si estar o no en un sector específico mejora la supervivencia, razón por la cual el aporte que hacemos se suma y contribuye a aquellas investigaciones que consideran que los dos sectores mencionados anteriormente mejoran la supervivencia de las empresas siempre y cuando sean empresas exportadoras. Además, hay que tener en cuenta que no es fácil encontrar investigaciones que comparen sectores con la decisión o no de exportar. Esta es una razón por la cual poder determinar que sectores tienen un mejor efecto sobre la supervivencia es un gran aporte a la literatura.

Más importante aún, además de analizar tamaños de las empresas, los sectores en donde se encuentran y si exportan o no, es haber realizado un cruce entre estas variables y haber hallado las empresas de tamaño pequeño ubicadas en los dos sectores antes expuestos presentan una mayor supervivencia respecto a las empresas pequeñas ubicadas en esos dos sectores que no se internacionalizan. Lo anterior es un gran aporte a la literatura en temas de tamaño y sector, dado que exportar tiene implicaciones que hacen que la exportación tenga una mayor implicación en la supervivencia empresarial.

En general, el análisis desarrollado en este documento, y teniendo en cuenta las limitaciones dado el número de empresas disponibles, sugiere que el hecho de exportar tiene repercusión en la supervivencia empresarial, fundamentalmente para las empresas medianas y grandes y las empresas que se encuentren en sectores intensivos en escala o de base tecnológica. Pensamos que estos resultados son ciertamente relevantes para los gestores de dichas organizaciones que pudieran tener algunas reticencias respecto a desplazar la actuación de la empresa fuera de su mercado doméstico.

Al demostrar a través de esta investigación que exportar mejora la supervivencia de la empresa se aprecia el papel fundamental que juegan en la supervivencia empresarial las entidades gubernamentales. Por lo anterior, es muy importante que los gobiernos locales y nacionales apoyen a las empresas en sus proyectos de internacionalización, puesto que esto genera una mejora en la competitividad empresarial, maximiza la contribución del sector exterior al crecimiento y creación de empleo. Estos apoyos deben venir acompañados de prioridades geográficas y sectoriales y planes de acción de los diferentes actores de apoyo hacia las empresas.

5.1.1. Limitaciones y futuras líneas de investigación

Por descontado, además de la limitación anteriormente señalada relacionada con el tamaño de muestra, el estudio también es limitado al no considerar otros aspectos que en la literatura especializada ya han demostrado tener incidencia en la supervivencia empresarial, como es la inversión en I+D de las empresas.

La investigación observó el comportamiento de las empresas hasta el año 2006, esto con la idea de analizar el comportamiento empresarial antes de la crisis europea y en especial la crisis española. Por lo anterior, sería muy importante e interesante replicar el estudio durante toda la época de la crisis y observar cómo son los niveles de supervivencia en dicho periodo, cómo la internacionalización afecta la supervivencia de las empresas y analizar las demás variables estudiadas en la presente investigación.

Igualmente, para futuras investigaciones podría ser muy interesante poder realizar una comparativa entre el tipo de actividad que realizan las empresas (industriales, comerciales y de servicios), estos tres tipos de empresas tienen características diferentes, como bien

sabemos las industriales son aquellas que producen bienes o productos mediante la extracción y transformación de materia prima y de esta forma obtener el producto deseado; las empresas comerciales son aquellas que adquieren bienes o mercancías para su venta y generalmente se encuentran entre los productores y los consumidores. Finalmente se encuentran las empresas de servicios, que se caracterizan por vender servicios profesionales o de cualquier otro tipo y se caracterizan por ser intangibles, heterogéneos y tienen una caducidad.

5.2. Conclusiones sobre el efecto de la exportación sobre la supervivencia empresarial: comparativa europea desde el enfoque institucional.

Este estudio contribuye a la literatura sobre internacionalización de empresas y a la literatura sobre la teoría institucional al analizar la relación entre las exportaciones y la supervivencia empresarial, considerando además el país de origen de la empresa, y por tanto su contexto institucional.

Los resultados alcanzados en esta investigación refuerzan algunos resultados obtenidos en investigaciones previas. Así, tal y como afirmaron Bernard y Jensen (2002), Kimura y Fujii (2003) y Zapata, Rialp y Rialp (2011), las exportaciones mejoran la supervivencia de las empresas.

De hecho, considerando que la literatura ha identificado que aspectos como el tamaño o el sector de actividad de la empresa están relacionados con la supervivencia empresarial, la presente investigación permite avanzar en la identificación de aspectos externos que afectan la supervivencia, respondiendo a la cuestión que establece si empresas ubicadas en diferentes zonas de Europa y que exportan tienen una mayor supervivencia respecto a aquellas empresas que no lo hacen. Lo anterior permite contribuir a las investigaciones sobre

la teoría institucional y aporta al debate sobre si hacer parte de un país con tradición exportadora mejora la supervivencia exportadora.

En esta investigación, el análisis desarrollado sugiere que el hecho de exportar tiene repercusión en la supervivencia empresarial, pero el contexto institucional si ofrece diferencias marcadas y permite afirmar que las empresas exportadoras de países en vías de desarrollo, con un contexto institucional menos estable, sobreviven más que las empresas de estos contextos que no lo hacen. En este sentido, Cuervo y Dau (2009, p. 479) encuentran que “las reformas estructurales en un país inducen a las empresas a exportar puesto que los cambios en las instituciones afectan el comportamiento de las empresas”. De hecho, estos autores señalan que “las reformas estructurales reducen costes de transacción y generan nuevas oportunidades que inducen a las empresas a mejorar su eficiencia y competitividad internacional, favoreciendo de esta forma sus exportaciones”. Por lo anterior, y como se mencionó anteriormente, se hace un aporte importante a la teoría institucional enfocada a la internacionalización de empresas.

Así mismo, y con el objetivo de llevar más allá el aporte de la teoría institucional a la internacionalización de empresas, se ha comprobado que las empresas micro y pequeñas de contextos institucionales estables que exportan, así como las empresas que exportan que se encuentran en sectores intensivos en producción, independientemente que provengan de países con un contexto institucional más o menos estable; sobreviven más que las empresas que no exportan.

Este resultado confirma la relevancia que tienen las exportaciones para que las empresas de países en vías de desarrollo, y por consiguiente con contextos institucionales

débiles, puedan sobrevivir puesto que les permite acceder a un mayor número de mercados posibilitando el aprovechamiento de economías de escala.

Por tanto, un aspecto diferencial del presente trabajo versus la literatura previa es utilizar la teoría institucional como marco de referencia. Como se ha comprobado, el contexto institucional en el país de origen de la empresa resulta relevante para determinar el efecto de las exportaciones sobre la supervivencia. De hecho, los resultados obtenidos llevan a considerar que la relación entre las exportaciones y la supervivencia varía en función del contexto institucional. Así, en contextos más estables, la dimensión normativa y la dimensión regulativa pueden explicar que las exportaciones aumenten la supervivencia de las empresas micro y pequeñas puesto que el marco regulativo puede favorecer y facilitar las exportaciones de este tipo de empresas con escasos recursos propios; mientras que en países con contextos institucionales menos desarrollados, con menores costes de producción, la dimensión cognitiva justifica que las empresas intensivas en producción que exportan puedan sobrevivir más que las no exportadoras.

Lo anterior llevaría a pensar que la teoría institucional es un referente de los resultados que se obtuvieron en el análisis de cluster, que las diferencias históricas, políticas, culturales, geográficas, económicas y demás, son razones suficientes para considerar los contextos altos y bajos a los que se refiere la teoría institucional, pero es importante reflexionar y analizar la evolución que han tenido esos llamados contextos.

Esta conclusión entra a reforzar la investigación de Harveston et al. (2000) quienes afirman que las instituciones cognitivas son un componente importante del marco institucional de un país e influyen en la probabilidad de que los empresarios tengan una fuerte

orientación internacional. Así mismo, Harveston et al. (2000) y Nummela, Saarenketo y Puumalainen (2004) concluyen que las instituciones cognitivas logran crear una orientación empresarial internacional en los empresarios, dado que perciben los riesgos de no hacerlo y por esto manejan empresas innovadoras y proactivas.

Finalmente, es importante manifestar que lo hallado en esta investigación es de vital interés para las entidades gubernamentales puesto que ellas establecen políticas de fomento a la internacionalización. Ahora bien, lo anterior debería ser motivo de incentivo para aquellos países considerados o catalogados como de contextos institucionales bajos, puesto que es en estos países donde más fácilmente se pueden conseguir resultados positivos en la supervivencia empresarial al lograr la internacionalización de sus empresas. Es por esto que con buenos planes de internacionalización, apoyos adecuados y contextualizados a los tamaños y sectores donde se encuentren las empresas, se podrán incentivar y vincular nuevas empresas con visión internacional que apoyen el crecimiento económico del país y por consiguiente disminuyan los niveles de desempleo y pobreza.

5.2.1. Limitaciones y futuras líneas de investigación

Los resultados obtenidos abren la puerta a nuevas investigaciones que puedan comparar la supervivencia empresarial de países con contextos institucionales diferenciados, y de forma relevante, determinar el efecto de que el contexto institucional se vaya haciendo más (o menos) estable. Algunos autores (Meldrum, 2000; Oetzel, Bettis y Zenner, 2001; Meschi y Riccio, 2008 y Hayakawa, Kimura y Lee, 2013) manifiestan que la inestabilidad en un país está relacionada con las diferencias culturales y la medición del riesgo país que va de la mano de la economía, los entornos políticos, la turbulencia de los mercados y la

dinámica intercultural. Por todo lo anterior, el papel de las exportaciones en la supervivencia empresarial puede ir variando.

La presente investigación no está exenta de limitaciones, derivadas en esta ocasión de la información disponible. Como se ha comentado en la sección empírica del trabajo, para aplicar la técnica del análisis de supervivencia es necesario disponer de información para una serie de años consecutivos. La no disponibilidad de esta información limita el número de empresas que se ha podido utilizar, así como los países utilizados. (de 19 millones de empresas en 43 países, pasamos a 18.538 en 9 países).

Sin duda, cuantos más países se pudieran considerar, más validez externa se podría asociar a los resultados que aquí se presentan. Por otro lado, durante el período de tiempo analizado en el presente estudio, Europa ha sufrido y está sufriendo una de las mayores crisis económicas y financieras que se recuerdan. Habría sido interesante poder realizar un análisis previo y posterior a esta crisis, pero al no contar con 16 años de información de las empresas para realizar dos grupos de 8 años y compararlos, esta investigación se ha centrado en realizar el análisis de supervivencia en los años anteriores y los de la constatación de la crisis.

En nuestra opinión, una vez se disponga de la información, será muy interesante poder analizar qué efecto han tenido las exportaciones en la supervivencia empresarial durante un período de crisis y además poder comparar los resultados con los periodos anteriores y posteriores a dicha situación.

5.3. Conclusiones sobre impacto del patrón de internacionalización en la supervivencia empresarial.

El cierre y continuidad de las empresas son problemáticas dinámicas que están influenciadas por diferentes factores: el patrón de su internacionalización, el número de profesionales y tecnólogos, inversión en I+D, contar con una red de distribución propia, realizar ventas directas.

Este trabajo, según la disponibilidad de información, aportó información a la literatura de las empresas *Born Globals* y a la literatura sobre internacionalización gradual mostrando si estos dos patrones presentan tasas de supervivencia diferenciadas. Atendiendo a los resultados obtenidos, el patrón de internacionalización no conlleva una diferencia significativa para determinar que las empresas sobrevivan más tiempo. En nuestra opinión, este resultado supone un aporte interesante que se debería tener en cuenta para futuras líneas de investigaciones en donde se comparen estos patrones de internacionalización en diferentes contextos (ciudades, regiones, países).

Por otro lado, este estudio contribuye a determinar la relevancia de la teoría de recursos y capacidades en aquellas investigaciones que relacionen internacionalización y supervivencia. De hecho, considerando que el patrón de internacionalización no tiene un efecto directo en la supervivencia de las empresas, toma más relevancia la teoría de recursos y capacidades como marco de referencia al permitir identificar los recursos y capacidades relacionados con la supervivencia empresarial en uno y otro patrón. Como se ha comprobado, estar por encima de la media del sector en diferentes recursos y capacidades resulta relevante para determinar el efecto sobre la supervivencia.

La conclusión anterior aporta a la literatura sobre la teoría de recursos y capacidades y va en la línea de la investigación de Peng (2001), quien manifiesta que la teoría de recursos y capacidades sugiere que determinados recursos organizativos son valiosos, únicos y difíciles de imitar y constituyen una fuente de ventaja competitiva sostenible que permite la obtención de mejores resultados en los mercados internacionales.

Finalmente, es importante señalar que con los resultados obtenidos los gobiernos tienen una gran oportunidad para incentivar y apoyar a las empresas a exportar sin importar su patrón de internacionalización. Esto con el objetivo de mejorar los indicadores macroeconómicos del país y muy especialmente la disminución de las tasas de desempleo. En lo que los gobiernos deberán establecer planes estratégicos de apoyo con las empresas que se establezcan y/o se quieran internacionalizar.

De igual forma, la tecnología juega un papel fundamental en la supervivencia de las empresas Born Globals; por lo tanto, los gobiernos deben fijar estrategias e incentivos para que puedan acceder a esta tecnología, por ejemplo, favoreciendo créditos blandos y/o fomentando la cooperación con el gobierno, universidades y/o centros de investigación

5.3.1. Limitaciones y futuras líneas de investigación.

La presente investigación no está exenta de limitaciones, derivadas en esta ocasión de la información disponible. Como se ha comentado en la sección empírica del trabajo, para aplicar la técnica del análisis de supervivencia es necesario disponer de información para una serie de años consecutivos. La no disponibilidad de esta información limita el número de empresas que se ha podido utilizar y, como ya se ha mencionado anteriormente, será muy interesante replicar esta investigación cuando se tenga información completa de las empresas

que se crearon durante el periodo de crisis en Europa. Con lo anterior se podrán analizar y establecer comparaciones entre un periodo y otro y determinar los efectos que puede llegar a tener periodos de crisis económica en la supervivencia empresarial.

Los resultados obtenidos también abren la puerta a nuevas investigaciones que puedan comparar la supervivencia empresarial según el patrón de internacionalización en otros países y observar cómo pueden variar estos resultados en otros países con unos contextos institucionales diferentes.

De igual forma, se recomienda desarrollar la investigación centrada en la supervivencia de las empresas exportadoras considerando las características personales y profesionales de los gerentes, si la internacionalización fue de carácter reactivo o proactivo, el compromiso de recursos con la expansión internacional y la localización de las empresas realizando clusters geográficos. Dicha investigación podrá determinar, por ejemplo, qué características influyen positiva o negativamente en la supervivencia de las organizaciones como reflejo de su dirección, por lo que se podría emplear como marco teórico de referencia la teoría de Upper- Echelons.

5.4. Limitaciones generales de la presente investigación y líneas futuras de investigación.

Atendiendo a las limitaciones relacionadas con los tres objetivos de investigación, es posible identificar las limitaciones generales de las que adolece el presente estudio: en primer lugar, los tamaños de las muestras utilizadas, motivados en parte por las restricciones que suponía la técnica de análisis. En segundo lugar, no haber considerado otros aspectos que ya han demostrado tener incidencia en la supervivencia empresarial en la literatura

especializada, en especial la inversión en I+D de las empresas. Por tanto, considerar aspectos de innovación supone una oportunidad para futuras investigaciones. De igual forma, en el presente estudio no se han tenido en cuenta otros modos de entrada a los mercados internacionales distintos a las exportaciones, ni la secuencia de actividades internacionales en estos mercados, secuencia por otro lado muy vinculada con el patrón gradual de internacionalización, lo cual es una oportunidad para extender la investigación aquí realizada.

Por otro lado, analizar de forma precisa la relación entre exportaciones y supervivencia en periodos de crisis, así como la comparativa de esta relación tanto con periodos anteriores como posteriores a la crisis, y en diferentes contextos; se considera una línea de trabajo muy interesante para futuras investigaciones.

En el mismo sentido, y aunque en la presente investigación se ha considerado el sector al que pertenecía la empresa, realizar una comparativa más precisa según el tipo de actividad que realizan las empresas (industriales, comerciales y de servicios) también se presenta como una extensión de la investigación realizada.

Finalmente, en la tesis se ha analizado si el papel de las exportaciones en la supervivencia empresarial puede ir variando en función del contexto institucional analizado. Sin duda, cuantos más países se pudieran considerar, más validez externa se podría asociar a los resultados que aquí se presentan.

5.5. Contribuciones.

En nuestra opinión, esta tesis realiza contribuciones tanto a nivel académico, directivo, como a nivel de políticas públicas. El análisis desarrollado en este documento

sugiere que el hecho de exportar tiene repercusión en la supervivencia empresarial, fundamentalmente para las empresas medianas y grandes y para las empresas que se encuentren en sectores intensivos en escala o de base tecnológica. Pensamos que estos resultados son ciertamente relevantes para los gestores de dichas organizaciones que pudieran tener algunas reticencias respecto a desplazar la actuación de la empresa fuera de su mercado doméstico.

De igual forma, al demostrar a través de esta investigación que exportar mejora la supervivencia de la empresa, que el contexto institucional influye en esta relación, y que los recursos y capacidades vinculados con la supervivencia están relacionados con el patrón de internacionalización; se puede apreciar el papel fundamental que las entidades gubernamentales juegan en la supervivencia empresarial con sus políticas de ayuda a las exportaciones y al desarrollo de capacidades empresariales. Por lo anterior, es muy importante que los gobiernos locales y nacionales apoyen a las empresas en sus proyectos de internacionalización, puesto que esto genera una mejora en la competitividad empresarial, maximiza la contribución del sector exterior al crecimiento y creación de empleo. Estos apoyos deben venir acompañados de prioridades geográficas y sectoriales y planes de acción de los diferentes actores de apoyo hacia las empresas.

A nivel académico, la presente investigación refuerza el papel de la Teoría de Recursos y Capacidades y la Teoría Institucional en los estudios que analicen la relación entre la exportación de forma precisa, y la internacionalización de forma genérica, y la supervivencia empresarial.

BIBLIOGRAFÍA.

- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1993). Innovation and Firm Size - The New Learning. *International Journal of Technology Management*, Special Publication on *Small Firms and Innovation*.
- Agarwal, R. (1998). Small firm survival and technological activity. *Small Business Economics*, 11, 3, 215 – 224.
- Agarwal, R., & Audretsch, D.B. (2001). Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival. *Journal of Industrial Economics*, 49, 1, 21 – 43.
- Agarwal, R., Sarkar., M. & Echamebadi, R. (2002). The conditioning effect of time on firm survival: An industry life cycle approach. *Academy of Management Journal*, 45, 5, 971 – 994.
- Aldrich, H., & Auster, E. R. (1986). Even dwarfs started small: Liabilities of age and size and their strategic implications. *Research in organizational behavior*, 8(1986), 165-186.
- Almor, T. (2011). Dancing as fast as they can: Israeli high tech firms and the great recession of 2008. *Thunderbird International Business Review*, Vol. 53 No. 2, 195-208.
- Almor, T. (2013). Conceptualizing paths of growth for technology-based born-global firms originating in a small-population advanced economy. *International Studies of Management and Organization*, 43(2). 56–78
- Alonso, J.A. (1993a). Capacidades exportadoras y estrategia internacional de la empresa, en J. Velarde, J.L., García, Delgado y A. Pedreño. (eds.): *Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa*, Editorial Cívitas, Madrid, 205-258.
- Alonso, J.A. (1993b). Internationalization process and forms of marketing penetration: A dynamic Proposal. *Documento de Trabajo* nº 9410, Universidad Complutense, Madrid.
- Alonso, J.A. (1994). El Proceso de Internacionalización de la Empresa. *Información Comercial Española* (ICE). nº 725 (enero). 127-143.
- Amenta, E. & Ramses, K. (2010). Institutional Theory. En K.T. Leicht & J.C. Jenkins (Eds.), *Handbook of Politics: State and Society in Global Perspective*, Handbooks of Sociology and Social Research.
- AMIT, R. y SCHOEMAKER, P. (1993): «Strategic assets and organizational rent», *Strategic Management Journal*, Vol. 14, pp. 33-46.
- Andersen, O. (1993). On the internationalization of the firm: a critical analysis. *Journal of International Business Studies*, Vol. 24 No. 2, 209-31.

- Andersson, S. (2004). *Internationalization in different industrial contexts. Journal of Business Venturing*, 9, 6, 851-875.
- Andersson, S., & Wictor, I. (2003). Innovative internationalization in new firms: born globals—the Swedish case. *Journal of International Entrepreneurship*, 1(3). 249-275.
- Añón, D., Manjón, M., y Máñez, J. (2011). ¿Obtienen las multinacionales mayores rendimientos de sus actividades de I+D?. *Papeles de Economía Española*, 127, abril. 140 - 155.
- Añón, D., Máñez, J., Sanchis-Llopis, J., y Manjón, M. (2015). El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de la I+D durante la crisis (2007-2011). *Cuadernos económicos de ICEN*, No 89.
- Arias, A., Jung A., & Peña I. (2007). Factores asociados al cese de actividades de nuevas firmas españolas. *Cuaderno de Economía, Universidad Católica del Uruguay*, N.o 2 diciembre 2007
- Ashton, D., & Green, F. (1996). *Education, Training and the Global Economy*. Cambridge: C.U.P.
- Aspelund, A., & Moen, Ø. (2001). A generation perspective on small firm internationalization: From traditional exporters and flexible specialists to born globals, in Axinn, C., & Matthyssens, P. (eds.) *Reassessing the Internationalization of the Firm* (Advances in International Marketing, 11) Emerald Group Publishing Limited, 197 – 225
- Aspelund, A., & Moen, C. F. (2012). International new ventures and governance structures—are international entrepreneurs strategic or entrepreneurial? *Journal of Management & Governance*, 16(1). 125-146.
- Athanassiou, N., & Nigh, D. (2002). The impact of the top management team's international business experience on the firm's internationalization: Social networks at work. *Management International Review*, 157-181.
- Audretsch, D. (1995). *Innovation and Industry Evolution*, *The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London*.
- Audretsch, D., Houweling, P., & Thurik, R. (2000). Firm Survival in the Netherlands. *Review of Industrial Organization*, 16, 1 – 11.
- Audretsch, D., & Mahmood, T. (1995). New firm survival - new results using a hazard function, *Review of Economics and Statistics*, 77, 1, pp. 97 – 103.
- Autio, E. (2005). Creative tension: the significance of Ben Oviatt's and Patricia McDougall's article toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies* 36, 1, pp. 9–19 doi: 10.1057/palgrave.jibs.8400117

- Autio, E., Sapienza, H.J., & Almeida, J.G. (2000). Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Inimitability on International Growth. *Academy of Management Journal*, 43 5, 909 – 924.
- Avlonitis, G. J., & Gounaris, S. P. (1999). Marketing orientation and its determinants: an empirical analysis. *European journal of marketing*, 33(11/12). 1003-1037.
- Aw, B.-Y. (2002). Accumulating technology and location spillovers among firms in Taiwan's electronics industry. *Journal of Development Studies*, 39, 1, 94 – 117.
- Baggs, J., Beaulieu, E., & Fung, L. (2009). Firm survival, performance, and the exchange rate. *Canadian Journal Of Economics - Revue Canadienne d'Economique*, 42, 2, 393 – 421.
- Barden, J. Q. (2012). The influences of being acquired on subsidiary innovation adoption. *Strategic Management Journal*, 33(11), 1269-1285.
- Barkema, H. G., Bell, J. H., & Pennings, J. M. (1996). Foreign entry, cultural barriers, and learning. *Strategic management journal*, 17(2), 151-166.
- Barkema, H. G., & Drogendijk, R. (2007). Internationalising in small, incremental or larger steps?. *Journal of International Business Studies*, 38(7), 1132-1148.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17, 1, 99-120. doi: 10.1177/014920639101700108
- Baronchelli, G., & Cassia, F. (2014). Exploring the antecedents of born-global companies international development. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1),
- Barret, N.J., & Wilkinson, I.F. (1986). Internationalization Behavior: Management Characteristics of Australian Manufacturing Firms by Level of International Development, en: Turnbull, P.W., y Paliwoda, S.J. Editors. *Research in International Marketing*, Croom Helm, London.
- Bartelsman, E., Scarpetta, S., & Schivardi, F. (2005). Comparative analysis of firm demographics and survival: evidence from micro-level sources in OECD countries. *Industrial and Corporate Change*, 14, 3, 365 – 391.
- Bayus, B.L., & Agarwal, R. (2007). The role of pre-entry experience, entry timing, and product technology strategies in explaining firm survival. *Management Science*, 53, 12, 1887 – 1902.
- Becchetti, L., & Rossi, S. P. (2000). The positive effect of industrial district on the export performance of Italian firms. *Review of Industrial Organization*, 16(1). 53-68.
- Belso-Martínez, J.A. (2006). Why some Spanish manufacturing firms are internationalizing rapidly? The role of business and institutional international networks. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18, 3, 207 – 226.

- Benito, G. R., & Gripsrud, G. (1992). The expansion of foreign direct investments: discrete rational location choices or a cultural learning process? *Journal of International Business Studies*, 23(3), 461-476.
- Bernard, A.B., & Jensen, J.B. (2002). The Death of Manufacturing Plants. *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 9026
- Biggadike, R. (1979). The risky business of diversification. *Harvard Business Review*, 57, 3, 103 – 111.
- Bilkey, W.J. (1978). An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms. *Journal of International Business Studies*, 9, 1, 33-46.
- Bilkey, W.J., & Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms. *Journal of international Business Studies*, 8, 1, 93 – 98.
- Blankenburg Holm, D. (1995). A network approach to foreign market entry. 375-405.
- Blomqvist, K., Hurmelinna-Laukkanen, P., Nummela, N., & Saarenketo, S. (2008). The role of trust and contracts in the internationalization of technology-intensive born globals. *Journal of Engineering and Technology Management*, 25(1). 123–135.
- Bloodgood, J. M., Sapienza, H. J., & Almeida, J. G. (1996). The internationalization of new high-potential US ventures: Antecedents and outcomes. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(4). 61-77.
- Bogliacino, F., & Pianta, M. (2010). Innovation and Employment: a reinvestigation using revised Pavitt classes. *Research Policy*, 39(6). 799–809. doi:10.1016/j.respol.2010.02.017
- Borghesi, R., Houston, J. & Naranjo, A (2007). Value, survival, and the evolution of firm organizational structure. *Financial Management*, 36, 3, 5 – 32.
- Bosma, N. S., & Levie, J. (2010). Global Entrepreneurship Monitor 2009, Executive Report.
- Boter, H., & Holmquist, K. (1996). Industry characteristics and internationalization processes in small firms. *Journal of Business Venturing*, 11, 6, 471 – 487.
- Box, M. (2008). The death of firms: exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden. *Small Business Economics*, 31, 4, 379 – 393.
- Brammer, S., Jackson, G., & Matten, D. (2012). Corporate social responsibility and institutional theory: New perspectives on private governance. *Socio-Economic Review*, 10(1), 3-28.
- Brandt, N. (2004). Business Dynamics and Policies. *OECD Economic Studies*, 38, 2004/1.

- Braunerhjelm, P., Acs, Z.J., Audretsch, D.B., & Carlsson, B. (2010). The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics* 34(2): 104–125
- Bridges, S., & Guariglia, A. (2008). Financial constraints, global engagement, and firm survival in the United Kingdom: Evidence from micro data. *Scottish Journal Of Political Economy*, 55, 4, 444 – 464.
- Brouthers, L. E., & Nakos, G. (2005). The role of systematic international market selection on small firms' export performance. *Journal of Small Business Management*, 43(4). 363-381.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P., & Ziegler, R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American sociological review*, 227-242.
- Bruton, G. D., Fried, V. H., & Manigart, S. (2005). Institutional influences on the worldwide expansion of venture capital. *Entrepreneurship theory and practice* 29(6). 737–760.
- Buckley, P. J., Newbold, G. D., & Berkova, Z. (1981). *Direct investment in the UK by smaller continental European firms*. Working Paper, University of Bradford, Bradford.
- Bueno, E. (1998): «El capital intangible como clave estratégica en la economía actual», Boletín de Estudios Económicos, vol. LIII, agosto, pp. 207-229.
- Bueno, E., Salmador, M.P., y Merino, C. (2008). Génesis, concepto y desarrollo del capital intelectual en la economía del conocimiento: Una reflexión sobre el Modelo Intellectus y sus aplicaciones. *Estudios de Economía Aplicada*, 26, 2, 43-63.
- Busenitz, L. W., Gomez, C. & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal* 43(5). 994–1003.
- Burke, A., Gorg, H., & Hanley, A. (2008). The impact of foreign direct investment on new firm survival in the UK: evidence for static versus dynamic industries. *Small Business Economics*, 31, 4, 395 – 407.
- Camisón, C. (1999). La medición de los resultados empresariales desde una óptica estratégica: construcción de un instrumento a partir de un estudio Delphi y aplicación a la empresa industrial española en el período 1983-96. *Estudios financieros*, 62(199), 201-264.
- Cancino, C. A., & La Paz, A. I. (2010). International New Ventures en Chile: tres casos de éxito International New Ventures in Chile: Three cases of success. *Academia, revista latinoamericana de administración*, 45, 140-162.
- Cao, Y., & Chen, X. H. (2008). The Research about the Issues of Firm Survival by Life Table Methods-An Empirical Research Based on the Samples of Hunan's Firms. Editor(s): Lan H,

2008. *International Conference on Management Science & Engineering (15th). Vol. I & II, Conference Proceedings*, 319 – 327.
- Carr, J. C., Haggard, K.S., Hmieleski, K.M., & Zahra, S. A. (2010). A study of the moderating effects of firm age at internationalization on firm survival and short-term growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4, 2, 183 – 192.
- Cassiman, B., & Golovko, E. (2011). Innovation and Internationalization Through Exports. *Journal of International Business Studies*, 42, 1, 56-75. doi:10.1057/jibs.2010.36
- Castellacci, F. (2008). Technological paradigms, regimes and trajectories: Manufacturing and service industries in a new taxonomy of sectoral patterns of innovation. *Research Policy*, 37, 978 – 994.
- Caves, R.E. (1998). Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms. *Journal of Economic Literature*, 36, 1947 – 1982.
- Cavusgil, S. T. (1980). On the internationalization process of firms. *European research*, 8, 6, 273-281.
- Cavusgil, S. T. (1982). Some Observations on the Relevance of Critical Variables for Internationalization Stages. *Export Management: in International Context*, eds. Czinkota, M.R. & Tesar, G. *New York: Praeger*, 276 – 86.
- Cavusgil, S. T., & Knight, G. (2009). Born global firms: A new international enterprise. *Business Expert Press*.
- Cavusgil, S. T., & Knight, G. (2015). The born global firm: An entrepreneurial and capabilities perspective on early and rapid internationalization. *Journal of International Business Studies*, 46(1), 3-16.
- Cefis, E., & Marsili, O. (2005). A matter of life and death: innovation and firm survival. *Industrial and Corporate Change*, 14, 6, 1167 – 1192.
- Cerrato, D., & Piva, M. (2012). The internationalization of small and medium-sized enterprises: the effect of family management, human capital and foreign ownership. *Journal of Management & Governance*, 16(4). 617-644.
- Chang, S. J., & Rosenzweig, P. M. (2001). The choice of entry mode in sequential foreign direct investment. *Strategic management journal*, 22(8), 747-776.
- Chetty, S., & Campbell-Hunt, C. (2004). A strategic approach to internationalization: a traditional versus a “born-global” approach. *Journal of International Marketing*, 12(1), 57-81.

- Chorev, S., & Anderson, A. R. (2006). Success in Israeli high-tech start-ups; Critical factors and process. *Technovation*, 26(2), 162-174.
- Ciavarella, M.A.; Buchholtz, A.K.; Riordan, C.M.; Gatewood, R.D. & Stokes, G.S. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage?. *Journal of Business Venturing*, vol.19, num.4 (465-483).
- Coeurderoy, R., Murray, G., Licht, G., & Cowling, M. (2011). The Survival of Rapidly Internationalizing Start-ups: an empirical investigation on a panel sample of New Technology-based Firms from Germany and UK. *International Small Business Journal*
- Collis, D. J. (1991). A resource-based analysis of global competition: The case of the bearings industry. *Strategic Management Journal*, 12, 49–68. doi: 10.1002/smj.4250120906
- Colombelli, A., Haned, N., & Le Bas, C. (2013). On firm growth and innovation: Some new empirical perspectives using French CIS (1992–2004). *Structural Change and Economic Dynamics*, 26, 14-26.
- Colombo, M. G., & Delmastro, M. (2002). The determinants of organizational change and structural inertia: technological and organizational factors. *Journal of Economics & Management Strategy*, 11(4), 595-635.
- Coucke, K., & Sleuwaegen, L. (2008). Offshoring as a survival strategy: evidence from manufacturing firms in Belgium. *Journal of International Business Studies*, 39(8), 1261-1277.
- Coviello, N. (2006). The network dynamics of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 37, 713–731.
- Coviello, N. (2015). Re-thinking research on born globals. *Journal of International Business Studies*, 46(1): 17–26.
- Cox, D. R. (1972). Regression Models and Life Tables (with Discussion). *Journal of the Royal Statistical Society, Series B*, 34, 187 – 220.
- Coyne, K. P. (1986): «Sustainable competitive advantage: What it is and what it isn't», *Business Horizons*, January/February, pp. 54-61.
- Crick, D. (1995). An Investigation into the Targeting of U.K. Export Assistance. *European Journal of Marketing*, 29, 8, 76 – 94.
- Cuervo, A. & Dau, P (2009). Structural reform and firm exports. *Management International Review*, 49(4), 479-507.

- Cuervo, A. (2004): “Dinámica empresarial y consolidación sectorial», *Universia Business Review*”, N.º1, pp. 96-105.
- Cyert, R. M., & March, J. G. (1963). A behavioral theory of the firm. *Englewood Cliffs, NJ*, 2.
- Czinkota, M. R. (1982). Export development strategies: US promotion policies. *New York Praeger Publishers*.
- De Clercq, D., Sapienza, H., & Crijns, H. (2005). The internationalization of small and medium-sized firms. *Small Business Economics*, 24, 409–419. doi:10.1007/s11187-005-5333-x
- Davidson, W. H. (1980). The location of foreign direct investment activity: Country characteristics and experience effects. *Journal of international business studies*, 11(2), 9-22.
- de Bentrani U, Kleinschmidt E and Salomo S (2010) Success in global new product development: impact of strategy and the behavioral environment of the firm. *Journal of Product Innovation Management* 27(2), 143–160.
- Delgado, M. A., Farinas, J. C., & Ruano, S. (2002). Firm productivity and export markets: A non-parametric approach. *Journal of International Economics*, 57 (2): 397–422.
- Denis, J. E., & Depelteau, D. (1985). Market knowledge, diversification and export expansion. *Journal of International Business Studies*, 16(3), 77-89.
- Dhanaraj, C., & Beamish, P. W. (2004). Effect of equity ownership on the survival of international joint ventures. *Strategic Management Journal*, 25(3). 295-305.
- Díaz J.C., Urbano, D., y Hernández, R. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 11, 3, 209 – 230.
- Dimitras, A. I., Zanakis, S. H., & Zopounidis, C. (1996). A survey of business failures with an emphasis on prediction methods and industrial applications. *European Journal of Operational Research*, 90(3), 487-513.
- Dimitratos, P., & Plakoyiannaki, E. (2003). Theoretical Foundations of an International Entrepreneurial Culture. *Journal of International Entrepreneurship*, vol.1: 187-215
- Dosi, G. (1988). Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation. *Journal of Economic Literature*, 26, 3, 1120-1171.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., & Soete, L. (1988). “Technical change and economic theory,” *Francis Pinter, London, Columbia University Press*, N.Y.
- Dowling, J., & Pfeffer, J. (1975). Organizational Legitimacy. *Pacific Sociological Review* 18, 1, 122 – 36.

- Dunne, T., Roberts, M., & Samuelson, L. (1988). Patterns of firm entry and exit in U.S. manufacturing industries. *Rand Journal of Economics*, 19, 495 – 515.
- Dunne, T., Roberts, M., & Samuelson, L. (1989). The growth and failure of U.S. manufacturing plants. *Quarterly Journal of Economics*, 104, (4). 671 – 698.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 25(4), 573-593.
- Duque, J. C., García, J. R., & Suriñach, J. (2012). Propuesta metodológica para la desagregación espacio-temporal de los indicadores de demografía empresarial. *Investigaciones Regionales- Journal of Regional Research*, 23, 77-104.
- Dutta, S., Narasimhan, O., & Rajiv, S. (1999). Success in High-Technology Markets: Is Marketing Capability Critical? *Marketing Science*, 18, 4, 547–568. doi:[dx.doi.org/10.1287/mksc.18.4.547](https://doi.org/10.1287/mksc.18.4.547)
- Edvinsson, L., & Malone, M. (1999). El capital intelectual: cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa. *Gestión 2000* (No. E14 227). Barcelona.
- Efrat, K., & Shoham, A. (2012). Born global firms: The differences between their short- and long-term performance drivers. *Journal of World Business*, 47, 4, 675–685. doi:10.1016/j.jwb.2012.01.015
- Ejermo, O., & Xiao, J. (2014). Entrepreneurship and survival over the business cycle: how do new technology-based firms differ?. *Small Business Economics*, 43(2), 411-426.
- Elango, B. (1998). An empirical examination of the influence of industry and firm drivers on the rate of internationalization by firms. *Journal of International Management*, 4, 201 – 221.
- Ellis, P. (2000), “Social Ties and Foreign Market Entry”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 31 (3).
- Erramilli, M. K. (1991). The experience factor in foreign market entry behavior of service firms. *Journal of international business studies*, 22(3), 479-501.
- Ernst & Young. (2011). Winning overseas: boosting business exports performance.
- Esteve-Perez, S., & Mañez-Castillejo, J.A. (2008). The resource-based theory of the firm and firm survival. *Small Business Economics*, 30, 3, 231 – 249.
- Espenlaub, S., Khurshed, A., & Mohamed, A. (2012). IPO survival in a reputational market. *Journal of Business Finance & Accounting*, 39(3-4), 427-463.

- Etemad, H. (2004). Internationalization of small and medium-sized enterprises: a grounded theoretical framework and an overview. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 21(1). 1-21.
- Evans, D. S. (1987a). The relationship between firm growth size and age: estimates from 100 manufacturing industries. *Journal of Industrial Economics*, 25 (4). 567-581.
- Evans, D. S. (1987b). Test of alternative theories of firm growth. *Journal of Political Economy*, 95, 657-674.
- Evald, M. R., Klyver, K., & Christensen, P. R. (2011). The effect of human capital, social capital, and perceptual values on nascent entrepreneurs' export intentions. *Journal of International Entrepreneurship*, 9(1). 1-19.
- Evangelista, F. (2005). Qualitative insights into the international new venture creation process. *Journal of International Entrepreneurship* 3, 3, 179-198.
- Evers, N., Andersson, S., & Hannibal, M. (2012). Stakeholders and marketing capabilities in international new ventures: evidence from Ireland, Sweden and Denmark. *Journal of International Marketing*, 20(4). 46-71.
- Fabling, R., & Sanderson, L. (2010). Entrepreneurship and aggregate merchandise trade growth in New Zealand. *Journal of International Entrepreneurship*, 8(2), 182-199.
- Fariñas, J. C., y Jaumandreu, J. (1994). La Encuestas Sobre Estrategias Empresariales: Características y Usos. *Economía Industrial*, 299, 109 – 119.
- Fariñas, J. C., y Jaumandreu, J. (1999a). Diez Años de Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE). *Economía Industrial*, 329, 29 – 42.
- Fariñas, J. C., y Jaumandreu, J. (1999b). Estructura y actividad de las empresas de Madrid. *Consejería de Economía y Empleo*, Madrid.
- Fernández, Z., & Nieto, M. J. (2006). Impact of ownership on the international involvement of SMEs. *Journal of International Business Studies*, 37, 340-351. doi:10.1057/palgrave.jibs.8400196
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, Z. y SUÁREZ GONZÁLEZ, I. (1996): «La estrategia de la empresa desde una perspectiva basada en los recursos», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 5, N.º 3, pp. 73-92.
- Fernhaber, S. A., McDougall, P. P., & Oviatt, B. M. (2007). Exploring the role of industry structure in new venture internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(4), 517-542.

- Figueira-de-Lemos, F., Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2011). Risk management in the internationalization process of the firm: A note on the Uppsala model. *Journal of World Business*, 46(2), 143-153.
- Fillis, I. (2001). Small Firm Internationalisation: An Investigative Survey and Future Research Directions', *Management Decision* 39 (9), 767-783.
- Forsgren, M. (2002). The Concept of Learning in the Uppsala Internationalization Process Model: A Critical Review. *International Business Review* 11(3), 257-278,
- Fotopoulos, G., & Louri, H. (2000). Location and survival of new entry. *Small Business Economics*, 14(4), 311-321.
- Franco, A.M., Sarkar, M.B., Agarwal, R. & Echambadi, R. (2009). Swift and Smart: The Moderating Effects of Technological Capabilities on the Market Pioneering-Firm Survival Relationship. *Management Science*, 55, 11, 1842-1860.
- Freeman, S., & Cavusgil, S. T. (2007). Toward a Typology of Commitment States Among Managers of Born-Global Firms: A Study of Accelerated Internationalization. *Journal of International Marketing*, 15, 4, 1-40.
- Freeman, S., Hutchings, K., Lazaris, M., & Zyngier, S. (2010). A model of rapid knowledge development: The smaller born-global firm. *International Business Review*, 19(1), 70-84.
- Fundación SEPI del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. <https://www.fundacionsepi.es/investigacion/esee/spresentacion.asp>
- Gabrielsson, M., & Gabrielsson, P. (2011). Internet-based sales channel strategies of born global firms. *International Business Review*, 20(1): 88-99. doi:10.1016/j.ibusrev.2010.05.001
- Gabrielsson, M., & Kirpalani V. H. (2004). Born globals: how to reach new business space rapidly. *International Business Review* 13(5): 555-571
- Gabrielsson, M., Kirpalani, V. H., Dimitratos, P., Solberg, C.A., & Zucchellag, A. (2008). Born globals: Propositions to help advance the theory. *International Business Review*, 17, 4, 385-401. doi:10.1016/j.ibusrev.2008.02.015
- Gabrielsson, M., Sasi, V., & Darling, J. (2004). Finance Strategies of Rapidly-growing Finnish SMEs: Born Internationals and Born Globals. *European Business Review* 16 (6). 590-604.
- Galende, J. (2006). Analysis of technological innovation from business economics and management. *Technovation*, 26(3), 300-311.

- Gankema, H. G., Snuif, H. R., & Zwart, P.S. (2000). The internationalization process of small and medium-sized enterprises: An evaluation of stage theory. *Journal of Small Business Management*, 38, 4, 15-27.
- García-Tenorio, J., y Pérez-Rodríguez, M. (2010). El éxito empresarial. Sus niveles de análisis y formas alternativas para su evaluación. *Dirección y Organización*, 21, 188-197.
- Gassmann, O., Keupp, M. M. (2007). The competitive advantage of early and rapidly internationalising SMEs in the biotechnology industry: a knowledge-based view. *Journal World Business* 42(3):350–366. doi:10.1016/j.jwb.2007.04.006
- Geroski, P. (1995). What Do We Know About Entry?. *International Journal of Industrial Organization*, 13, 421-440.
- Giarratana, M. S., & Torrisi, S. (2010). Foreign entry and survival in a knowledge-intensive market: emerging economy countries' international linkages, technology competences, and firm experience. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4, 1, 85-104.
- Golovko, E., & Valentini, G. (2011). Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs' growth. *Journal of International Business Studies*, 42, 362–380. doi:10.1057/jibs.2011.2
- Grant, R. M. (1996). Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones. Madrid: Cívitas.
- Greenwood, R., & Hinings, R. (1996). Understanding Radical Organizational Change: Bringing Together the Old and the New Institutionalism. *Academy of Management Review*, 21, 4, 1022 – 1054.
- Guerrieri, P. (1991). Technology and International Trade Performance in the Most Advanced Countries. *Berkeley Roundtable on the International Economy*, UC Berkeley.
- HALL, R. (1993): «A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage», *Strategic Management Journal*, Vol. 14, pp. 607-618.
- Halldin, T. (2012). *Born global firms in knowledge intensive business services (KIBS)—what do we know of their performance?* (No. 270). Royal Institute of Technology, CESIS-Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.
- Hannan, M. T., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82, 5, 929-964.
- Harveston, P. D., Kedia, B. L., & Davis, P. S. (2000). Internationalization of born global and gradual globalizing firms: The impact of the manager. *Journal of Competitiveness Studies*, 8(1). 92.

- Hayakawa, K., Kimura, F., & Lee, H. H. (2013). How does country risk matter for foreign direct investment?. *The Developing Economies*, 51(1), 60-78.
- Headd, B., & Kirchoff, B. (2009). The growth, decline and survival of small businesses: An exploratory study of life cycles. *Journal of Small Business Management*, 47(4), 531-550.
- Helfat, C. E., & Peteraf, M. A. (2003). The dynamic resource-based view: Capability lifecycles. *Strategic management journal*, 24(10), 997-1010.
- Hermel, P., & Khayat, I. (2011). The role of resources: micro-firms internationalization in the French context. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(2), 298-310.
- Herrmann, P., & Datta, D. K. (2005). Relationships between top management team characteristics and international diversification: an empirical investigation. *British Journal of Management*, 16(1), 69-78
- Hilmersson, M., Jansson, H., & Sandberg, S. (2011). Chapter 4 Experiential Knowledge Profiles of Internationalising SMEs—The Ability to Sustain Market Positions in the New Turbulent Era of Global Business. *Entrepreneurship in the Global Firm (Progress in International Business Research, Volume 6)* Emerald Group Publishing Limited, 6, 77-96.
- Holmes, P., Hunt, A., y Stone, I. (2010). An analysis of new firm survival using a hazard function. *Applied Economics*, 42, 2, 185-195.
- Honjo, Y. (2000). Business Failure of New Firms: An Empirical Analysis Using a Multiplicative Hazards Model. *International Journal of Industrial Organization*, 18, 4, 557-574.
- Hornell, E., & Vahlne, J. (1982, December). Changing structure of foreign investment by Swedish MNCs. In *European International Business Association Conference, December, Fontainebleau, France*.
- Hsu, W. T., Chen, H. L., & Cheng, C. Y. (2013). Internationalization and firm performance of SMEs: The moderating effects of CEO attributes. *Journal of World Business*, 48(1), 1-12.
- Huergo, E., & Jaumandreu, J. (2004). How Does Probability of Innovation Change with Firm Age?. *Small Business Economics*, 22, 3-4, 193-207. doi: 10.1023/B:SBEJ.0000022220.07366.b5
- Hunt, S. D. (2000). *A general theory of competition*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications
- Hunt, S. D., & Lambe, C. J. (2000). Marketing's contribution to business strategy: market orientation, relationship marketing and resource-advantage theory. *International Journal of Management Reviews*, 2(1), 17-43.
- Huselid, M.A., & Day, N. E. (1991). Organizational commitment, job involvement, and turnover: a substantive and methodological analysis. *Journal of Applied psychology*, 76, 380-391.

- Hyttinen, A., Pajarinen, M., & Rouvinen, P. (2015). Does innovativeness reduce startup survival rates?. *Journal of Business Venturing*, 30(4), 564-581.
- Insee, Comptes de la Nation (2006). Recuperado el 10 de noviembre de 2012, del sitio Web del INSEE: http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1134®_id=0
- Iwasaki, I. (2014). Global financial crisis, corporate governance, and firm survival: The Russian experience. *Journal of Comparative Economics*, 42(1), 178-211.
- Jain, A. K., & Dubes, R. C. (1988). *Algorithms for clustering data*. Prentice-Hall, Inc..
- Johanson, J., & 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, 23-32.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4): 11-24. doi: <http://dx.doi.org.sire.ub.edu/10.1108/02651339010137414>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2003). Business Relationship Learning and Commitment in the Internationalization Process. *Journal of International Entrepreneurship*, 1, 1, 83-101. doi: 10.1023/A:1023219207042
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9). 1411–1431
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2011). Markets and Networks: Implications for Strategy Making. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39(4). doi:10.1007/s11747-010-0235-0
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12, 305–322.
- Jones, M.V., Coviello, N., & Tang, Y. K. (2011). International Entrepreneurship research (1989–2009): A domain ontology and thematic analysis. *Journal of Business Venturing*, 26, 6, 632–659. doi:10.1016/j.jbusvent.2011.04.001
- Juul, M., & Walters, P. G. (1987). The internationalisation of Norwegian firms: a study of the UK experience. *Management International Review*, 58-66.
- Jung, A., Rodríguez, A., y Saiz, M (2008). El Crecimiento de las PYME Jóvenes Españolas: Factores Organizativos, Sectoriales y Territoriales. En, *Creación, supervivencia, crecimiento e internacionalización de las PYME jóvenes. En España: 1995-2006*, Rodríguez A., Arias A., Charterina, J., Jung A., Peña, I., y Saiz M., *Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España*.

- Kakati, M. (2003). Success criteria in high-tech new ventures. *Technovation*, vol.23, (447-456).
- Kalinic, I., & Forza, C. (2012). Rapid internationalization of traditional SMEs: Between gradualist models and born globals. *International Business Review*, 21, 4, 694–707. [doi:10.1016/j.ibusrev.2011.08.002](https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2011.08.002)
- Keupp, M. M., & Gassmann, O. (2009). The Past and the Future of International Entrepreneurship: A review and suggestions for developing the field. *Journal of Management*, 35, 3, 600-633. doi: 10.1177/0149206308330558
- Kim, D., Basu, C., Naidu, G. M., & Cavusgil, E. (2011). The innovativeness of born-globals and customer orientation: Learning from Indian born-globals. *Journal of Business Research*, 64(8). 879-886. doi:10.1016/j.jbusres.2010.09.008
- Kiefer, N. M. (1988). Economic duration data and hazard functions. *Journal of economic literature*, 26(2), 646-679.
- Kimura, F., & Fujii, T. (2003). Globalizing Activities and the Rate of Survival: Panel Data Analysis on Japanese Firms. *NBER Working Paper Series, No. 10067, Cambridge*.
- Kirka, A., & Yaprak, A. (2010). The use of meta-analysis in international business research: its current status and suggestions for better practice. *International Business Review*, 19, 3, 306 – 314.
- Kiss, A. N., Danis, W. M. & Cavusgil, S. T. (2012). International entrepreneurship research in emerging economies: A critical review and research agenda. *Journal of Business Venturing*, 27, 2, pp. 266–290. [doi:10.1016/j.jbusvent.2011.09.004](https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.09.004)
- Kłysik-Uryszek, A., & Kuna-Marszałek, A. (2014). Psychic and geographic distance in the process of firm internationalization. Example of companies from Poland and Lodz region. *Business and Economic Horizons (BEH)*, 10(1), 1-9.
- Knaup, A. E., & Piazza, M. C. (2007). Business Employment Dynamics data: survival and longevity, II. *Monthly Lab. Rev.*, 130, 3.
- Knight, G. A. (1997). Emerging paradigm for international marketing: the born global firm. *Ph.d. dissertation, Michigan State University, East Lansing, Mi., USA*.
- Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (1996). The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory. in Cavusgil, S.T., & Madsen, T. K. Export internationalizing research—enrichment and challenges, *Advances in International Marketing*, 8, 11–26. New York, NY: JAI Press.

- Knight, G. A. & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, 35, 124-141. doi:10.1057/palgrave.jibs.8400071
- Knight, G. A., Madsen, T. K., & Servais, P. (2004). An inquiry into born-global firms in Europe and the USA. *International Marketing Review*, 21, 6, 645-665.
- Knox, S. (2002). The Boardroom Agenda: Developing the Innovative Organization. *Corporate Governance*, vol.2, núm.1: 27-36
- Kostova, T. (1997). *Country institutional profiles: Concept and measurement*. In *Academy of management annual meeting, Boston, MA*.
- Kotha, S., Rindova, V., & Rothaermel, F. (2001). Assets and actions: firm-specific factors in the internationalization of us internet firms. *Journal of International Business Studies*, 32, 4, 769 – 791.
- Kubíčková, L. (2013). Limits of the Uppsala model application in the internationalization process of Czech SMEs. *European International Journal of Science and Technology*, 2(9), 245-254.
- Kuivalainen, O., Sundqvist, S., & Servais, P. (2007). Firms' degree of born-globalness, international entrepreneurial orientation and export performance. *Journal of World Business*, 42(3), 253-267.
- Kundu, S. K., & Katz, J. A. (2003). Born-International SMEs: BI-Level Impacts of Resources and Intentions. *Small Business Economics*, 20, 1, 25-47. doi: 10.1023/A:1020292320170.
- Kwon, Y. C., & Hu, M. Y. (1995). Comparative analysis of export-oriented and foreign production-oriented firms' foreign market entry decisions. *MIR: Management International Review*, 325-336.
- Larimo, J. (1985). The foreign direct manufacturing investment behaviour of Finnish companies. In *European International Business Association Conference, Glasgow, December*.
- Lawrence, T. B., Leca, B., & Zilber, T. B. (2013). Institutional work: Current research, new directions and overlooked issues. *Organization Studies*, 34(8), 1023-1033.
- Lawrence, T. B., & Suddaby, R. (2006). 1.6 institutions and institutional work. *The SAGE Handbook of Organization Studies*, 215.
- Lee, H., Kelley, D., Lee, J., & Lee, S. (2012). SME survival: the impact of internationalization, technology resources, and alliances. *Journal of small business management*, 50(1), 1-19.

- Lee, T., Ashford, S., Walsh, J., y Mowday, R. (1992). Commitment propensity, organizational commitment, and voluntary turnover: a longitudinal study of organizational entry processes. *Journal of Management*, 18, 1, 15 – 32.
- Lengyel, I. (2004). The Pyramid Model: Enhancing Regional Competitiveness in Hungary. *Acta Oeconomica*, 54, 3, 323 – 342.
- Leonidou, L. C., Katsikeas, C. S., & Piercy, N. F. (1998). Identifying Managerial Influences on Exporting: Past Research and Future Directions. *Journal of International Marketing*, 6, 2, 74-102
- Levy, D. (2005). Offshoring in the new global political economy. *Journal of Management Studies*, 42, 3, 685–93.
- Li, L., Qian, G., & Qian, Z. (2012). Early internationalization and performance of small high-tech “born-globals.” *International Marketing Review*, 29(5). 536–561.
- Li, S., Shang, J., & Slaughter, S. A. (2010). Why Do Software Firms Fail? Capabilities, Competitive Actions, and Firm Survival in the Software Industry from 1995 to 2007. *Information Systems Research*, 21, 3, 631-654.
- Lim, J. S., Sharkey, T.W., & Kim, K. I. (1991). An Empirical Test of an Export Adoption Model. *Management International Review*, 31, 1, 1 Quarter, 51-62.
- Lin, P. C. & Huang, D. S. (2008). “Technological regimes and firm survival: Evidence across sectors and over time. *Small Business Economics*, 30, 2, 175-186.
- Loane, S., Bell, J. D., & McNaughton, R. (2007). A cross-national study on the impact of management teams on the rapid internationalization of small firms. *Journal of World Business*, 42(4), 489-504.
- López, J. (2006). Technological resources and export intensity: A microview. *International Business and Economics Research Journal*, 41, 55-64.
- Lozano, P. (2000). Tipos de estructuras productivas de la empresa multinacional manufacturera en España. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (785), 147-162.
- Luostarinen, R. (1979). *Internationalization of the firm: an empirical study of the internationalization of firms with small and open domestic markets with special emphasis on lateral rigidity as a behavioral characteristic in strategic decision-making* (Vol. 30). Helsinki School of Economics.
- Luostarinen, R., & Gabrielsson, M. (2006). Globalization and marketing strategies of born globals in SMOPECs. *Thunderbird International Business Review*, 48(6), 773-801.

- Madsen, T. K., Rasmussen, E., & Servais, P. (2000). Differences and similarities between born globals and other types of exporters. *Advances in international marketing*, 10(2), 247-265.
- Madsen, T. K., & Servais, P. (1997). The internationalization of *Born Globals*: An evolutionary process?. *International Business Review*, 6, 6, 561–583. [doi:10.1016/S0969-5931\(97\)00032-2](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(97)00032-2)
- Mahajan, V., Muller, E., & Bass, F. M. (1991). New product diffusion models in marketing: A review and directions for research. In *Diffusion of technologies and social behavior* (pp. 125-177). Springer Berlin Heidelberg.
- Mahoney, J. T. (1995). The management of resources and the resource of management. *Journal of Business Research*, 33, 2, 91–101. [doi:10.1016/0148-2963\(94\)00060-R](https://doi.org/10.1016/0148-2963(94)00060-R)
- Mahmood, T. (1992). Does the hazard rate for new plants vary between low-and high-tech industries. *Small Business Economics*, 4, 201-209.
- Mannasoo, K. (2008). Patterns of firm survival in Estonia. *Eastern European Economics*, 46, 4, 27-42.
- Manolova, T. S., Brush, C. G., Edelman, L. F., & Greene, P.G. (2002). Internationalization of small firms: personal factors revisited. *International Small Business Journal*, 20(1). 9-31.
- Mañez-Castillejo, J. A., Rochina-Barrachina, M. E., & Sanchis-Llopis, J. A. (2010). Does firm size affect self-selection and learning-by-exporting? *The World Economy*, 33(3). 315–346.
- Marano, V., & Kostova, T. (2016). Unpacking the institutional complexity in adoption of CSR practices in multinational enterprises. *Journal of Management Studies*, 53(1), 28-54.
- Markowicz, I. (2014). Business Demography–Statistical Analysis of Firm Duration. *Transformations in Business & Economics*, 13(2B), 801-817.
- Martínez, A. F. (2006). Determinantes de la supervivencia de empresas industriales en el Área metropolitana de Cali 1994-2003. *Banco de la república - Economía regional, investigaciones sobre economía regional – cree*, 002320.
- Martínez, A. V. (2000). Modelo de capacidades para la internacionalización de la empresa exportadora española. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, (5), 91-110.
- Martínez, MA., y De Irala, J. (2005). Análisis de supervivencia y análisis multivariado. En: López-Jiménez, F. y Obrador-Vera, G. *Conceptos básicos de epidemiología clínica*. México, Manual moderno 2ª edición, 2005, vol. 2, 213-219.
- Martínez, MA., De Irala, J., y Faulín, F.J. (2001). *Bioestadística amigable*. Madrid: Díaz de Santos.

- Mas-Verdú, F., Ribeiro-Soriano, D., & Roig-Tierno, N. (2015). Firm survival: The role of incubators and business characteristics. *Journal of Business Research*, 68(4), 793-796.
- Marzocchi, C., Ramlogan, R., & Gagliardi, D. (2013). Annual Report on European SMEs 2012/2013. A recovery on the horizon?. Recuperado de: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf
- Mascherpa, S. (2012), Born global companies as market driven organisations: An empirical analysis, PhD thesis, Università degli Studi di Milano Bicocca, Milan.
- Mason, C. M. (2009). Public policy support for the informal venture capital market in Europe a critical review. *International small business Journal*, 27(5), 536-556.
- Mata, J., & Portugal, P. (1994). Life Duration of New Firms. *Journal of Industrial Economics*, 42, 227-246.
- Mata, J., & Portugal, P. (1999). Technology intensity, demand conditions and the longevity of firms, in Audretsch, D., & Thurik, A.: *Innovations, Industry Evolution and Employment*,” Cambridge University Press, pp. 265-279.
- Mata, J., Portugal, P., & Guimaraes, P. (1995). The Survival of New Plants: Start-Up Conditions and Post-Entry Evolution. *International Journal of Industrial Organization*, 13, 459 – 481.
- Mayer-Haug, K., Read, S., Brinckmann, J., Dew, N., & Grichnik, D. (2013). Entrepreneurial talent and venture performance: A meta-analytic investigation of SMEs. *Research Policy*, 42(6-7). 1251-1273. doi:10.1016/j.respol.2013.03.001
- McDougall, P.P.; Covin, J.G.; Robinson, R.B. and Herron, L. (1994). The effects of industry growth and strategic breadth on new venture performance and strategy content. *Strategic Management Journal*, vol.15 (537-554).
- McDougall, P. P., Shane, S., & Oviatt, B. M. (1994). Explaining the formation of international new ventures: The limits of theories from international business research. *Journal of Business Venturing*, 9, 6, 469-487. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90017-5](http://dx.doi.org/10.1016/0883-9026(94)90017-5).
- McDougall, P. P., & Oviatt, B. M. (2000). International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths. *Academy of Management Journal*, 43, 5, 902-906. doi: 10.2307/1556418
- McDougall, P. P., Oviatt, B. M., & Shrader, R. C. (2003). A comparison of international and domestic new ventures. *Journal of international entrepreneurship*, 1(1), 59-82.

- McGee, J.E.; Dddowling, M.J. and Meggisosn, W.L. (1995). Cooperative strategy and new venture performance: The role of business strategy and management experience. *Strategic Management Journal*, vol.16 (565-580).
- Meldrum, D. (2000). Country risk and foreign direct investment. *Business economics*, 35(1), 33-40.
- Melén, S., & Nordman, E. R. (2007). The value of human capital for the networks of born globals. *International Journal of Globalisation and Small Business* , Vol. 2 No. 2, 205-219.
- Melin, L. (1992). Internationalization as a strategy process. *Strategic Management Journal*, 13, 99-118.
- Merino, F., & Rodríguez, D. (1997). A Consistent Analysis of Diversification Decisions with Non-observable firm effects. *Strategic Management Journal*, 18, 733-743.
- Meschi, P. X., & Riccio, E. L. (2008). Country risk, national cultural differences between partners and survival of international joint ventures in Brazil. *International Business Review*, 17(3), 250-266.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American journal of sociology*, 340-363.
- Miller, A. & Camp, B. (1985). Exploring determinants of success in corporate ventures. *Journal of Business Venturing*, vol.1 (87-106).
- Mitchell, W., Shaver, J. M., & Yeung, B. (1993). Performance following changes of international presence in domestic and transition industries. *Journal of International Business Studies*, 24(4), 647-669.
- Miranda, M., Segovia, MJ., Gómez, P., y Blanco, S. (2013). La influencia del capital humano de las empresas industriales españolas en su intensidad exportadora. 171 - 186 En: *Estudios en Finanzas y Contabilidad: España y América Latina. Estado del arte y las nuevas metodologías aplicadas* (Ramos, M., y Miranda M. (2013)
- Moen, O. (2002). The born globals: a new generation of small European exporters. *International Marketing Review*, 19, 2-3, 156 – 175.
- Moen, Ø., & Servais, P. (2002). Born global or gradual global? Examining the export behavior of small and medium-sized enterprises. *Journal of international marketing*, 10(3). 49-72.
- Moon, J., & Lee, H. (1990). On the Internal Correlates of Export Stage Development: An Empirical Investigation in the Korean Electronics Industry. *International Marketing Review*, 7, 5, 16-26.

- Morrison, A. J., & Roth, K. (1992). A taxonomy of business-level strategies in global industries. *Strategic Management Journal*, 13: 399–417. doi: 10.1002/smj.4250130602
- Morita, J. G., Lee, T. W., & Mowday, R. T. (1993). The regression-analog to survival analysis: a selected application to turnover research. *Academy of Management Journal*, 36, 1430-1464.
- Moskowitz, S. L. (2008). 26 Issues on the internationalization of SMEs in Eastern Europe: the case of Moldova. *Handbook of Research on European Business and Entrepreneurship: Towards a Theory of Internationalization*, 451.
- Mudambi, R., & Zahra, S. A. (2007). The survival of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 38(2). 333-352.
- Navas, J. E. y Guerras, L. A. (2002). La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones, Civitas, 3.a edición, Madrid.
- Navas, J. E. y Ortíz de Urbina, M. (2001). Gestión del conocimiento y capital intelectual: Algunos aspectos conceptuales. Cuadernos Aragoneses de Economía, Vol. 11, N.º 1, pp. 35-48.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. *Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press*
- Neuhauser, K. L., & Thompson, T. H. (2016). Survivability following reverse stock splits: What determines the fate of non-surviving firms?. *Journal of Economics and Business*, 83, 1-22.
- North, D. (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. *Cambridge, Cambridge University Press*.
- North, D. (1993). Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149, 11 – 23.
- North, D. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84, 3 359 – 368.
- Nummela, N., Saarenketo, S., & Puumalainen, K. (2004). A global mindset—a prerequisite for successful internationalization?. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 21(1). 51-64.
- Núñez, M., y Gutiérrez, M. I. (1996). Análisis de supervivencia empresarial en la población de diarios españoles, 1966-1993. *Estadística Española*, 38, 141, 115-137.
- OECD y ECLAC. (2013). *Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de pymes para el cambio estructural*, OECD Publishing, Paris. doi: <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es>

- Oetzel, J. M., Bettis, R. A., & Zenner, M. (2001). Country risk measures: how risky are they?. *Journal of World Business*, 36(2), 128-145.
- Ogasavara, M. H., & Hoshino, Y. (2008). The effects of entry strategy and inter-firm trust on the survival of Japanese manufacturing subsidiaries in Brazil. *Asian Business & Management*, 7, 3, 353-380.
- Olivares, A., & Suárez, S. (2007). The export development process of spanish manufacturing firms: an application of survival analysis. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 16, 1, 89 – 98.
- Ornaghi, C. (2006). Spillovers in product and process innovation: evidence from manufacturing firm. *International Journal of Industrial Organization*, 24, 2, 349-380.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994). Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 25, 1, 45-64.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1995). Global Start-Ups: Entrepreneurs on a Worldwide Stage. *Academy of Management Executive*, vol. 9, no. 2, 30-43.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (2005). The Internationalisation of Entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 36, 1, 2-8.
- Panda, D., & Reddy, S. (2016). Resource based view of internationalization: evidence from Indian commercial banks. *Journal of Asia Business Studies*, Vol. 10 Iss: 1, 41 – 60.
- Paul, J., & P. Gupta. (2014). Process and intensity of internationalization of IT firms—evidence from India. *International Business Review* 23(3): 594–603. doi:10.1016/j.ibusrev.2013.10.002
- Pavitt, K. (1984). Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory,” *Research Policy* 13, 343 – 373.
- Pehrsson, A. (2006). Business relatedness and performance: a study of managerial perceptions. *Strategic Management Journal*, 27, 3, 265 – 282.
- Pendergast, W., Pasic, M., & Sunje, A. (2008). Internationalization of SMEs in Bosnia and Herzegovina”, in: Dana, P. L., Han, M., Ratten, V., & Welppe, I. (eds.) *Handbook of Research on European Business and Entrepreneurship: Towards a Theory of Internationalisation*. Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing, ISBN 10: 1845425014
- Peneder, M. (2003). Industry Classifications: Aim, Scope and Techniques. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 3:1/2, 109-129.
- Peng, M. (2001). The resource-based view and international business. *Journal of Management*, 6, 803–829

- Pennings, J.M., Barkema, H. and Douma, S. (1994). "Organizational Learning and Diversification", *The Academy of Management Journal*, 37, 3, pp. 608-640. doi: 10.2307/256702
- Penrose, E. (1959) *The theory of the growth of the firm*. New York, NY: John Wiley.
- Peña, I. (2008). El Efecto de Factores Externos e Internos de la Empresa Sobre la Supervivencia de las PYME Españolas. En, *Creación, supervivencia, crecimiento e internacionalización de las PYME jóvenes en España: 1995-2006*, Rodríguez, A., Arias, A., Charterina, J., Jung, A., Peña, I., y Saiz M., *Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España*.
- Pérez, E. S., Sanchis, A., y Sanchis, J. (2004). The determinants of survival of Spanish manufacturing firms. *Review of Industrial Organization*, 25, 3, 251 – 273.
- Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic management journal*, 14(3), 179-191.
- Petersen, B., & Pedersen, T. (1999). Fast and slow resource commitment to foreign markets: What causes the difference?. *Journal of International Management*, 5(2), 73-91.
- Piercy, N. F. (1981). Company internationalization: active and reactive exporting. *European Journal of Marketing*, 15, 3, 24-40
- Plá-Barber, J., & Escribá-Esteve, A. (2006). Accelerated internationalisation: evidence from a late investor country. *International Marketing Review*, 23(3), 255-278.
- Plá-Barber, J., & Suarez, S. (2001). ¿Cómo se explica la internacionalización de la empresa? Una perspectiva teórica integradora. *Icade: Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, (52), 155-176.
- Porter, M. E. (1980): «Competitive strategy», The Free Press, Nueva York.
- Porter, M. E. (1985): «Competitive advantage», The Free Press, Nueva York
- Prahalad, C. y Hamel, G. (1990): «The core competence of the corporation», *Harvard Business Review*, Vol. 68, N.º 3, pp. 79-91.
- Prashantham, S., & Dhanaraj, C. (2010). The dynamic influence of social capital on the international growth of new ventures. *Journal of Management Studies*, 47(6). 967-994.
- Presutti, M., Boari, C., & Fratocchi, L. (2007). Knowledge Acquisition and the Foreign Development of High-Tech Start-ups: A Social Capital Approach. *International Business Review*, 16, 1, 23-46. doi:dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2006.12.004

- Puig, F., Marques, H., & Ghauri, P. N. (2009). Globalization and its impact on operational decisions: The role of industrial districts in the textile industry. *International Journal of Operations & Production Management*, 29(7), 692-719.
- Ramsey, J. R., Barakat, L. L., Mitchell, M. C., Ganey, T., & Voloshin, O. (2016). The effects of past satisfaction and commitment on the future intention to internationalize. *International Journal of Emerging Markets*, 11(2), 256-272.
- Rao, T. R., & Naidu, G. M. (1992). Are the Stages of Internationalization Empirically Supportable?. *Journal of Global Marketing*, 6, 1/2, 147-70.
- Ratnatunga, J., & Romano, C. (1997). A “citation classics” analysis of articles in contemporary small Enterprise research. *Journal of Business Venturing*. 12, 3, 197 – 212.
- Rebernik, M. (2003). From innovation to entrepreneurship. *Paper presented at innovation in SMEs conference, University of Klagenfurt, Austria*
- Rebernik, M., Tominc, P., & Pušnik, K. (2005). Global Entrepreneurship Monitor Slovenia 2004: *Entrepreneurship on the Crossing, GEM Slovenia 2004*. Maribor, Slovenia: Faculty Economics and Business, University of Maribor.
- Rebernik, M., Tominc, P., & Pušnik, K. (2006). Global Entrepreneurship Monitor Slovenia 2005: *Entrepreneurship between Wishes and Reality on the Crossing. GEM Slovenia 2005*. Maribor, Slovenia: Faculty Economics and Business, University of Maribor.
- Rebernik, M., Tominc, P., & Pušnik, K. (2008). Premalo razvojno usmerjenih podjetij: GEM Slovenija 2007, Lack of Grow-oriented Entrepreneurship: *GEM Slovenia 2007*. Maribor, Slovenia: Faculty Economics and Business, University of Maribor.
- Regné, P., & Edman, J. (2014). MNE institutional advantage: How subunits shape, transpose and evade host country institutions. *Journal of International Business Studies*, 45(3), 275-302.
- Reid, S. D. (1981). The decision-maker and export entry and expansion. *Journal of international business studies*, 12(2), 101-112.
- Reid, S. D., & Rosson, P. J. (1987). Managing export entry and expansion: An overview. *Managing Export Entry and Expansion: Concepts and Practice*, 3-18.
- Rennie, M. W. (1993). Global competitiveness: Born global. *McKinsey Quarterly*, 4, 45-52.
- Renski, H. (2009). New Firm Entry, Survival, and Growth in the United States: A Comparison of Urban, Suburban, and Rural Areas. *Journal of the American Planning Association*, 75, 1, 60-77.

- Rialp, A. (1999). Los determinantes de la internalización del canal de distribución internacional: un análisis comparativo. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, (3), 141-166.
- Rialp, A., Rialp, J., Urbano, D., & Vaillant, Y. (2005a). The Born-Global Phenomenon: A Comparative Case Study Research. *Journal of International Entrepreneurship*, 3, 2, 133-171.
- Rialp, A., Rialp, J., & Knight, G. A. (2005b). The phenomenon of early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993–2003) of scientific inquiry?. *International Business Review*, 14, 2, 147–166. [doi:10.1016/j.ibusrev.2004.04.006](https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2004.04.006)
- Rialp, A., Rialp, J., & Knight, G. A. (2010). La vocación global de los nuevos modelos de PYMES: el caso de las empresas "born-globals". *Economía industrial*, (375), 171-190.
- Rialp, A., & Rialp, J. (2007). Faster and more successful exporters: an exploratory study of born global firms from the resource-based view. *Journal of Euromarketing*, 16, 1/2, 73-86.
- Rialp, A., Galván, I., & Suárez, S. (2010). A Configuration-holistic Approach to Born Global Firms Strategy Formation Process. *European Management Journal*, 28, 2, 108-123.
- Ripollés, M., & Blesa, A. (2012). International new ventures as “small multinationals”: the importance of marketing capabilities. *Journal of World Business*, 47: 277–287
- Ripollés, M., Menguzzato, M., e Iborra, M. (1999). Empresas internacionales de reciente creación e intensidad empresarial. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 8. No. 3. España. 127-138.
- Rodríguez, A.R. (1999). Aplicaciones del análisis de supervivencia a la gestión de recursos humanos. In *La gestión de la diversidad: XIII Congreso Nacional, IX Congreso hispano-francés*, Logroño (La Rioja), 16, 17 y 18 de junio, 1999 (pp. 139-142).
- Romijn, H., & Albaladejo, M. (2000). *Determinants of Innovation Capability in Small UK Forms: An Empirical Analysis*. Queen Elizabeth House.
- Roos, J., Roos, D., Dragonetti, N.C., y Edvinsson, L. (2001). Capital intelectual. El valor intangible de la empresa. *Paidós empresa*, Barcelona.
- Ruzzier, M., Hisrich, R. D., & Antoncic, B. (2006). SME internationalization research: past, present, and future. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13, 4, 476 – 497. [doi: http://dx.doi.org/10.1108/14626000610705705](http://dx.doi.org/10.1108/14626000610705705)
- Salas, V. (1996): «Economía y gestión de activos intangibles», *Economía Industrial*, N.º 307, pp. 17-24.
- Salomon, R., & Byungchae, J. (2010). Do leading or lagging firms learn more from exporting?. *Strategic Management Journal* 31: 1088–1113

- Sambharya, R. B. (1996). Research Notes and Communications: Foreign experience of top management teams and international diversification strategies of US multinational corporations. *Strategic Management Journal*, 17, 739-746.
- Sánchez, G. y González, N. (2007). Factores que determinan la cooperación con clientes en innovación. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, vol. 17, 117-140.
- Sánchez-Medina, A. J., Melián-González, A., y Hormiga-Pérez, E. (2007). El concepto de capital intelectual y sus dimensiones. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13, 2, 97-111.
- Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2006). Entrepreneurship and the Process of Firm Entry, Survival and Growth. *Institute for the Study of Labor (IZA). Bonn, Discussion Paper*, IZA DP No 2475.
- Sapienza, H. J., Autio, E., George, G., & Zahra, S. A. (2006). Capabilities perspective on the effects of early internationalization on firm survival and growth. *Academy of Management Review*, 31, 4, 914-933.
- Sargent, J., & Matthews, L. (2009). China vs Mexico in the Global EPZ Industry: Maquiladoras, FDI Quality, and Plant Mortality. *World Development*, 37, 6, 1069-1082.
- Schueffel, P., Amann, W., & Herbolzheimer, E. (2011). Internationalization of new ventures: tests of growth and survival. *Multinational Business Review*, 19(4), 376-403.
- Schwartz, M. (2009). *Beyond incubation: an analysis of firm survival and exit dynamics in the post-graduation period. Journal of Technology Transfer*, 34, 4, 403-421.
- Scott, R. (1995). *Institutions and organizations. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.*
- Segarra, A., & Callejón, M. (2002). New Firms Survival and Market Turbulence: New Evidence from Spain. *Review of Industrial Organization*, 20, 1-14.
- Seglen, P. O. (1997). Why the impact factor of journals should not be used for evaluating research. *BMJ: British Medical Journal*, 314(7079), 498.
- Sharma, D. D., & Blomstermo, A. (2003). The internationalization process of born globals: a network view. *International business review*, 12(6). 739-753.
- Sharma, V. M., & Erramilli, M. K. (2004). Resource-based explanation of entry mode choice. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 12(1), 1-18.
- Shaver, J. M. (2011). The benefits of geographic sales diversification: how exporting facilitates capital investment. *Strategic Management Journal*, 32, 1046-1060.

- Shrader, R. C., Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (2000). How new ventures exploit trade-offs among international risk factors: Lessons for the accelerated internationalization of the 21st century. *Academy of Management Journal*, 43(6), 1227-1247.
- Sichtmann, C., Klein, M., & Griese, I. (2007). *Relationship marketing and international performance an empirical analysis in the industrial services sector. Enhancing Knowledge Development in Marketing*, 280.
- Sigala-Paparella, L. E., y Mirabal, A. (2011). Velocidad en el proceso de internacionalización de las empresas: Revisión de teorías divergentes. *Compendium*, 14(26), 61-79.
- Simon, H., & Bonini, C. (1958). *The size distribution of business firms. American Economic Review*, 48, 607-617.
- Singla, C., & George, R. (2013). *Internationalization and performance: A contextual analysis of Indian firms. Journal of Business Research*, 66(12), 2500-2506.
- Sinha, R. K., & Noble, C. H. (2008). The adoption of radical manufacturing technologies and firm survival. *Strategic Management Journal*, 29, (9), 943-962.
- Sleuwaegen, L., & Onkelinx, J. (2014). International commitment, post-entry growth and survival of international new ventures. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 106-120.
- Smets, M., Morris, T. I. M., & Greenwood, R. (2012). From practice to field: A multilevel model of practice-driven institutional change. *Academy of Management Journal*, 55(4), 877-904.
- Smith, S. K., & Morrison, P. A. (2005). Small-area and business demography. In *Handbook of population* (pp. 761-785). Springer US.
- Souitaris, V. (2002). Technological trajectories as moderators of firm-level determinants of innovation. *Research Policy*, 31, 877-898.
- Spencer, J. W., & Gómez, C. (2004). The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of Business Research*, 57(10), 1098-1107.
- Staber, U. (2001). Spatial proximity and firm survival in a declining industrial district: The case of knitwear firms in Baden-Wurtemberg. *Regional Studies*, 35, 4, 329-341.
- Storey, D. J. (1994). Understanding the small business sector. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.
- Strotmann, H. (2007). Entrepreneurial survival. *Small business economics*, 28(1), 87-104.

- Suárez-gonzález, I y Vicente-lorente, J. D. (2001): «Decisiones de diversificación y reestructuración: Reflexiones desde el enfoque de recursos», Cuadernos Aragoneses de Economía, Vol. 2, N.º 1, pp. 67-89.
- Subramaniam, M., & Youndt, M. A. (2005). The influence of intellectual capital on the types of innovative capabilities. *Academy of Management journal*, 48(3), 450-463.
- Sutton, J (1997). Gibrat's Legacy. *Journal of Economic Literature*, 35, 40-59.
- Svensson, G. (2006). Current research development. A quest for a common terminology: the concept of born globals. *Management Decision*, Vol. 44 No. 9, 1311-7.
- Svensson, G., & Payan, J. M. (2009). Organizations that are international from inception terminology and research constellations - 'academic protectionism' or 'academic myopia'?. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 16 No. 3, 406-17.
- Swedenborg, B. (1982) Svensk industri i utlandet. En analys av drivkrafter och effekter (Swedish Industry Abroad. An analysis of Determinants and Effects), Stockholm: IUI.
- Tan A., Brewer P., & Liesch P. (2007). Before the first export decision: Internationalisation readiness in the preexport phase. *International Business Review*, 16(3). 294-309.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18, 7, 509-533.
- Theilen, B., y Segarra, A. (2003). La supervivencia de Empresas. En: La creación y la supervivencia de las empresas Industriales”, *Editorial Aranzadi*, España.
- Thomas, M. J., & Araujo L. (1985). Theories of Export Behavior: A Critical Analysis. *European Journal of Marketing*, 19, 42-52.
- Thomas, M. J., & Araujo, L. (1986). Export Behavior: Directions for Future Research, en Turnbull P. W. & Padiwalla, S.J. (eds.). *Research in International Marketing*, Croom Helm, Londres, pp. 138-61.
- Tidd, J., Bessant, J. & Pavitt, K. (2005). Managing Innovation: Integrating technological, market and organizational change, *Third edition*, Wiley
- Traston, I., Sarusi, Y., Kochavi, D., Zisapel J. & Ayalon, E. (2002). The technology industry as a growth lever. Working Paper for the Herzeliya Conference, December 2002.
- Tveteras, R., & Eide, G. E. (2000). Survival of New Plants in Different Industry Environments in Norwegian Manufacturing: A Semi-proportional Cox Model Approach. *Small Business Economics*, 14, 1, 65-82.

- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3). 341-358.
- Vahlne, J. E., Ivarsson, I., & Johanson, J. (2011). The tortuous road to globalization for Volvo's heavy truck business: Extending the scope of the Uppsala model. *International Business Review*, 20(1), 1-14.
- Ventura-Victoria, J. (1996): «Análisis dinámico de la estrategia empresarial: Un ensayo interdisciplinar», Universidad de Oviedo, Oviedo.
- Wagner, J (2007). Exports and productivity: a survey of the evidence from firm-level data. *The world economy; Blackwell publishing*, Vol 30(1). 60 – 82.
- Weerawardena, J., Mort. G. S., Liesch, P.W., & Knight, G. (2007). Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm: A dynamic capabilities perspective. *Journal of World Business*, 42, 3, 294-306. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jwb.2007.04.004>.
- Weis, L.A. (1981). Start-up businesses: A comparison of performances. *Sloan Management Review* (37-53).
- Welch, L., & Loustarinen, R. (1988). Internationalization: Evolution of a Concept. *Journal of General Management*, 14, 2, 34 - 55.
- Welch, L. S., & Wiedersheim-Paul, F. (1980). Initial exports—a marketing failure?. *Journal of Management Studies*, 17(3), 333-344.
- Wernerfelt, B. (1984). A Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5, 2, 171-180.
- Westhead, P., Wright. M., & Ucbasaran, D. (2001). The internationalization of new and small firms: A resource-based view. *Journal of Business Venturing*, 16, 4, 333-358. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00063-4](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00063-4).
- Whitelock, J. (2002). Theories of internationalisation and their impact on market entry. *International marketing review*, 19(4), 342-347.
- Wiedersheim-Paul, F., Olson, H. C., & Welch, L. S. (1978). Pre-export activity: The first step in internationalisation. *Journal of International Business Studies*, 9, 1, 47-58.
- Wilkins, M. (1974). *The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970* (Vol. 27). Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Williams, D. R. (2013). Human and financial capital as determinants of biopharmaceutical IPO delistings. *Journal of Business Research*, 66(12), 2612-2618.

- Wong, P. K., & Singh, A. (2004): The Pattern of Innovation in the Knowledge-Intensive Business Services Sector of Singapore. *Singapore Management Review*, vol. 26, núm. 1, 21-44.
- Yip, G., Biscarri, J., & Monti, J. (2000). The role of the internationalization process in the performance of newly internationalizing firms. *Journal of International Marketing*, 8, 3, 10 -35.
- Yli-Renko, H., Autio, E., & Tontti, V. (2002). Social capital, knowledge, and the international growth of technology-based new firms. *International Business Review*, 11(3). 279-304.
- Yoshihara, K. (1978). *Japanese Investment in Southeast Asia* (Vol. 11). University Press of Hawaii.
- Zahra, S. A., Ireland, R., & Hitt, A. (2000). International expansion by new venture firms: International diversity, mode of market entry, technological learning, and performance. *Academy of Management Journal*, 43, 925 – 950.
- Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and Dynamic Capabilities: A Review, Model and Research Agenda. *Journal of Management Studies*, 43: 917–955. doi: 10.1111/j.1467-6486.2006.00616.x
- Zapata, L. F., Rialp, J., y Rialp, A. (2011). ¿Exportar mejora la supervivencia de las empresas españolas?. En: *Claves de la Economía Mundial 2011*, España: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Instituto Español de Comercio Exterior. 50 – 58.
- Zhang, J., & Dai, X. (2013). Internationalization and “Go-Global” Strategies of Enterprises in Jiaying City, Zhejiang Province, PRC. *International Business Research*, 6(5). 133-141. <http://dx.doi.org/10.5539/ibr.v6n5p133>
- Zhang, M., Sarker, S., & Sarker, S. (2013). Drivers and export performance impacts of IT capability in 'born-global' firms: a cross-national study. *Information Systems Journal*, 23(5). 419-443. doi:10.1111/j.1365-2575.2012.00404.x
- Zhou, L., Wu, W.P., & Luo, X. (2007). Internationalization and the performance of born-global SMEs: the mediating role of social networks. *Journal of international business studies*, 38(4), 673-690.
- Zilber, T. B. (2006). The work of the symbolic in institutional processes: translations of rational myths in Israeli high tech. *Academy of Management Journal*, 49(2), 281–303.
- Zollo, M., & Winter, S. G. (2002). Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. *Organization science*, 13(3), 339-351.
- Zou, H., & Ghauri, P. N. (2010). Internationalizing by learning: the case of Chinese high-tech new ventures. *International Marketing Review*, 27(2). 223-244.

Zou, H., Liu, X., & Ghauri, P. (2010). Technology capability and the internationalization strategies of new ventures. *Organizations & Markets in Emerging Economies*, 1(1). 100–120.

Zucker, L. G. (1987). Institutional theories of organizations. In Scott, W. R., & Short, J. F. (Jr) (Eds) *Annual review of sociology*, vol. 443-464. Palo Alto, CA: Annual Reviews.

ANEXOS.**Anexo No. 1.****Investigaciones sobre la supervivencia empresarial.**

#	Año	Autor	Artículo	Tema tratado	Enfoque y resultados
1	1991	Audretsch	New-firm survival and the technological regime	El propósito de este trabajo es relacionar el desempeño posterior a la entrada de establecimientos individuales a sus entornos tecnológicos y a su estructura de mercado.	
2	1995	Audretsch y Mahmood	New firm survival - new results using a hazard function	El propósito de este trabajo es relacionar el desempeño posterior a la entrada de establecimientos individuales no sólo a sus entornos tecnológicos y a su estructura de mercado, sino también a las características específicas de establecimiento. Según los autores, de esta forma se supera una limitación del trabajo de Audretsch de 1991 sobre el estudio de la supervivencia de nuevas empresas: el nivel de agregación a las industrias, lo cual conllevó que se vincularan características específicas del establecimiento, tales como la estructura organizativa y el tamaño, al rendimiento después de la entrada.	Para cumplir su objetivo los autores estiman una función de la duración de riesgo para más de 12.000 establecimientos de EE.UU. comenzando en 1976 y siguiendo su desempeño posterior en un período de diez años. Se concluye que las características específicas de creación, que no se pudieron capturar en el estudio del 91, desempeñan un papel importante en la conformación de la exposición al riesgo de los nuevos establecimientos.
3	1998	Agarwal	Small firm survival and technological activity	El estudio analiza el desempeño posterior a la entrada de las pequeñas empresas que compiten en diferentes entornos tecnológicos. La supervivencia de las empresas pequeñas se compara atendiendo al tipo de productos (técnicos y no técnicos) y a las diferentes fases de actividad tecnológica.	Los resultados empíricos, en el contexto del ciclo de vida de los productos, muestran que las pequeñas empresas disfrutan de una mayor probabilidad de supervivencia en las fases de alta actividad tecnológica, y en los productos que son más de carácter técnico. También se ve que la actividad tecnológica afecta a la forma de la función de la ratio de riesgo, lo que implica que la relación entre la actividad tecnológica, la edad y la supervivencia de las pequeñas empresas puede ser compleja.
4	2001	Agarwal y Audretsch	Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival	Estudios empíricos recientes muestran que las pequeñas empresas que entran al mercado se enfrentan a una menor probabilidad de supervivencia que las entradas de empresas más grandes. El propósito de este trabajo es examinar si la relación entre el tamaño de una empresa al entrar en una industria y las posibilidades de supervivencia está vinculada con las diferentes condiciones tecnológicas y con las diferentes etapas del ciclo de vida de la industria.	La evidencia empírica sugiere que la relación entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de supervivencia está determinada por la tecnología y la etapa del ciclo de vida de la industria. Mientras que la probabilidad de supervivencia de los entrantes pequeños es generalmente menor que la de contrapartes más grandes, la relación no se sostiene en las etapas de madurez del ciclo de vida del producto, o en productos intensivos en tecnología. En industrias maduras, que todavía son tecnológicamente

					intensivas, la entrada puede deberse más a llenar nichos estratégicos que a alguna innovación radical. Ello anula el efecto del tamaño en la supervivencia.
5	2001	Staber	Spatial proximity and firm survival in a declining industrial district: The case of knitwear firms in Baden-Wurttemberg	El investigador señala que la literatura sobre redes de empresas pequeñas en los distritos industriales postula la importancia de la proximidad territorial para la innovación empresarial y el desarrollo regional. Sin embargo, señala que la investigación empírica para probar esta proposición es escasa. Si bien hay una cierta investigación sobre el alcance de la cooperación entre empresas, poco se sabe acerca de los resultados del desempeño de la cooperación.	El autor desarrolló hipótesis basándose en la teoría de la acción institucional, en la teoría ecológica y el azar sobre las posibilidades de supervivencia de las empresas situadas geográficamente próximas, y las testó con datos sobre la población total de las empresas de prendas de punto en Baden-Wurttemberg (Alemania), para el período comprendido entre 1960 y 1998. Las estimaciones de riesgos proporcionales muestran que la ubicación en grupos de empresas del mismo sector aumentó las tasas de fracaso empresarial, y la ubicación en grupos diversificados de empresas que operan en industrias complementarias redujo las tasas de fracaso.
6	2002	Agarwal, Sarkar y Echamebadi	The conditioning effect of time on firm survival: An industry life cycle approach	La presente investigación queda integrada en la gestión de la tecnología, la ecología organizacional y la economía evolutiva. La premisa central en la que se basa el modelo resultante es que el tiempo condiciona los efectos de la edad, el tamaño, el orden de entrada y la densidad de las tasas de mortalidad.	Los autores testaron sus hipótesis utilizando el enfoque de ciclo de vida y con datos de 33 innovaciones de productos que abarcan la mayor parte del siglo 20. Los resultados suponen un rotundo apoyo a la tesis central sobre el impacto del tiempo tanto sobre las tasas de supervivencia como sobre las relaciones que anteriormente se consideraban universalistas.
7	2002	Aw BY	Accumulating technology and location spillovers among firms in Taiwan's electronics industry	Este estudio aborda la cuestión de si, además de los beneficios directos de la I+ D, las exportaciones y la IED; hay reversiones a otras empresas dentro del mismo sector de cuatro dígitos o dentro de la misma zona geográfica.	Utilizando datos de panel a nivel de empresas del Censo de Manufacturas de Taiwán para el período 1986 y 1991, los resultados empíricos indican que si bien los efectos de la I+ D, las exportaciones y la IED son positivos y estadísticamente significativos sobre la supervivencia y el crecimiento directo de la productividad, dentro de la industria y dentro de la misma zona geográfica los efectos reversiones está constantemente presentes sólo para la actividad de exportación.
8	2005	Bartelsman, Scarpetta y Schivardi	Comparative analysis of firm demographics and survival: evidence from micro-level sources in OECD countries	El trabajo presenta evidencias sobre la distribución del tamaño de la empresa, información demográfica de las empresas y de resultados después de las entradas para 10 países de la OCDE. Los autores utilizan datos armonizados a nivel de empresas procedentes de los registros de empresas o de los registros de seguridad social. Estos datos permiten hacer comparaciones internacionales e identificar efectos idiosincrásicos país.	Mientras que el tamaño promedio de las empresas difiere entre países, debido tanto a la especialización sectorial y las características internas del sector, se encuentran con datos similares sobre abandono en los países. En la mayoría de ellos, aproximadamente un 20% de empresas entran y salen de los mercados cada año, y entre un 20-40% de las empresas que entran a un mercado fracasan dentro de los primeros 2 años de vida. Sin embargo, el crecimiento posterior a la entrada de las nuevas empresas es mucho mayor en los EE.UU. que en Europa,

					lo que podría ser un indicio de los obstáculos al crecimiento de las empresas en contraposición a las barreras de entrada.
9	2005	Cefis y Marsili	A matter of life and death: innovation and firm survival	Este artículo examina los efectos de la innovación en la supervivencia a partir de datos de todas las empresas manufactureras activas en los Países Bajos y de la Encuesta Comunitaria sobre Innovación.	Mediante la estimación de un modelo paramétrico de duración, nos muestran que las empresas se benefician de una innovación que extiende su expectativa de vida, independientemente de otros rasgos específicos de la empresa, tales como la edad y tamaño. La innovación en proceso, en particular, parece tener un efecto distintivo en la supervivencia. Por otra parte, las posibilidades de supervivencia aumentan con la edad y la tasa de crecimiento de una empresa, siendo esto último más importante que el tamaño inicial. Por último, los sectores de alta intensidad tecnológica son las más favorables para la supervivencia de la empresa.
10	2006	Sapienza, Autio, George y Zahra	Capabilities perspective on the effects of early internationalization on firm survival and growth	Los modelos del proceso de internacionalización ponen en duda la decisión de retrasar dicho proceso. Según un enfoque más tradicional, una internacionalización tardía permite a las empresas ensamblar sus recursos y adquirir experiencia, pero también permite el desarrollo de la inercia. Los autores postulan que la internacionalización tiene diferentes efectos sobre la supervivencia de la empresa y el crecimiento. Estos efectos son moderados por edad de la organización, la experiencia de la gestión y la fungibilidad de los recursos.	
11	2007	Bayus y Agarwal	The role of pre-entry experience, entry timing, and product technology strategies in explaining firm survival	Los autores se plantean las siguientes preguntas: ¿Qué estrategias de tecnología de productos aumentan las posibilidades de supervivencia de los participantes en las industrias nuevas y tecnológicamente dinámicas? ¿La eficacia de estas estrategias difiere por la experiencia previa a la entrada? ¿La eficacia de estas estrategias difieren en función de cuando las empresas van a entrar en una nueva industria? De acuerdo con la literatura publicada, la diversificación de los participantes tiene una ventaja inicial sobre la supervivencia de nuevas empresas emprendedoras.	Estudiando la industria de los ordenadores personales de los EE.UU. desde su creación en 1974 hasta 1994, los autores se encuentran con lo contrario para los que entran más tarde: las nuevas empresas que entran más tarde en la industria tienen una ventaja de supervivencia frente a entrantes tardíos diversificados. Este resultado se explica en términos de estrategias de tecnología de productos de las empresas (por ejemplo, ofreciendo productos basados en tecnología estándar y productos que incorporan la última tecnología), la experiencia previa a la entrada, y el momento de entrada. Los resultados ponen de relieve que es fundamental estudiar lo que hacen las empresas después de entrar en una nueva industria para comprender su rendimiento.

12	2007	Borghesi, Houston y Naranjo	Value, survival, and the evolution of firm organizational structure	<p>Esta trabajo analiza la diversificación de productos corporativos como un proceso dinámico. De acuerdo con investigaciones previas, cuando se utiliza el método estándar de valor múltiple, se encuentra que el descuento promedio de la diversificación es de un 8%.</p>	<p>Los autores encuentran que una porción significativa del descuento de diversificación surge de las comparaciones de los ratios de valor de las empresas maduras con los de empresas muy jóvenes, que son más propensas a valores múltiples altos. La magnitud del descuento por diversificación cae de un 15% a 30% cuando se controla por la edad de la empresa. También se muestra que la diversificación reduce la tasa de mortalidad de las empresas, y se proporciona evidencia de que las empresas maduras aplican estrategias de diversificación, en parte como un medio para salir de segmentos de negocio estancados en industrias que son altamente valoradas.</p>
13	2008	Box	The death of firms: exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden	<p>En este trabajo investiga la muerte de las empresas con una perspectiva a largo plazo. Trabajos previos tradicionalmente han enfatizado factores individuales y micro para explicar el desempeño posterior a la entrada, o a menudo se han centrado en la influencia de factores estructurales específicos de la empresa (edad de la empresa y el tamaño). Un campo menos considerado reconoce las fuerzas ambientales. Este documento se centra en la interacción entre los niveles micro y macro, y combina factores estructurales y del entorno.</p>	<p>Se investiga la esperanza de vida de cerca de 2.200 empresas suecas fundadas durante siete años separados entre 1899 y 1950 en siete cohortes. Empleando este enfoque de cohortes, se relaciona la supervivencia de la empresa con su edad y tamaño, así como el efecto de la afiliación a la cohorte y los cambios del entorno en el tiempo (los efectos periodo). Durante la expansión macroeconómica, disminuye el riesgo de muerte. Los efectos de cohorte son también evidentes. Las empresas fundadas en tiempos de crisis económica presentan tasas de supervivencia más bajas. En consecuencia, la afiliación a una cohorte y las fuerzas del entorno, por ejemplo, los efectos periodo, pueden explicar diferencias en las tasas de mortalidad en diferentes poblaciones de empresas.</p>
14	2008	Bridges y Guariglia	Financial constraints, global engagement, and firm survival in the United Kingdom: Evidence from micro data	<p>Según este estudio, se ha observado que las limitaciones financieras condicionan varios aspectos del comportamiento de las empresas; sin embargo, sus efectos sobre la supervivencia empresarial no se han analizado en profundidad.</p>	<p>Los autores utilizan un panel de 61.496 empresas del Reino Unido durante el período 1997-2002 para estudiar los efectos de las variables financieras sobre las probabilidades de fracaso de las empresas, diferenciando entre empresas globales y puramente domésticas. Encuentran que garantías más bajas y apalancamientos más altos resultan en probabilidades de fracaso mayor para las empresas domésticas que para las globales. Según los autores este resultado evidencia que el compromiso global protege a las empresas de las limitaciones financieras.</p>

15	2008	Burke, Goerg, y Hanley	The impact of foreign direct investment on new firm survival in the UK: evidence for static versus dynamic industries	Este trabajo examina el impacto de la inversión directa en el extranjero (FDI) en la supervivencia de empresas de reciente creación. La FDI tiene un gran potencial tanto para contrarrestar los efectos negativos de la competencia, como para revertir conocimientos y potenciar relaciones para las nuevas empresas.	Los autores se encuentran con un efecto neto positivo para el conjunto de datos. Sin embargo, una contribución importante del trabajo es describir y testar el argumento de que este efecto es probable que se componga de un efecto neto negativo en las industrias dinámicas (alta rotación: la entrada de empresas más salida en relación al stock de empresas), junto a un efecto positivo neto en las industrias más estáticas (de baja rotación). Los resultados también identifican nuevos efectos de la globalización en el desarrollo de empresas con los consiguientes retos para la política industrial.
16	2008	Cao y Chen	The Research about the Issues of Firm Survival by Life Table Methods-An Empirical Research Based on the Samples of Hunan's Firms	Se hace un estudio comparativo del tiempo de supervivencia medio desde la perspectiva de las ciudades, las industrias, el tamaño del capital, el tipo de propiedad y el tiempo de establecimiento; y los resultados muestran que existe una gran diferencia en el tiempo de supervivencia de las empresas atendiendo a estos factores. En este trabajo se explican y analizan las diferencias.	Utilizando los métodos de las tablas de supervivencia, el trabajo analiza las empresas que se establecieron después de 1980 en la provincia de Hunan. Los resultados mostraron que las condiciones de vida de las empresas chinas no están sólo afectadas por la geografía del negocio, la industria y la escala, siguiendo la teoría occidental tradicional de la organización industrial; sino que también se ven afectadas por la naturaleza de la propiedad y el tiempo de establecimiento, que son determinados por las condiciones nacionales de China.
17	2008	Esteve-Perez y Manez-Castillejo	The resource-based theory of the firm and firm survival	Este trabajo analiza los determinantes de la supervivencia de la empresa. Según la Teoría de Recursos, la capacidad de una empresa para desarrollar capacidades distintas aumenta su capacidad de adaptarse a los cambios del entorno competitivo y mejora sus posibilidades de supervivencia.	Los autores utilizan modelos de riesgo para testar una serie de hipótesis basadas fundamentalmente en la Teoría de los Recursos de la empresa. Los resultados confirman que las empresas que desarrollan activos específicos a través de la publicidad y haciendo I+D (con independencia de la intensidad tecnológica de la industria) disfrutaron de mejores perspectivas de supervivencia.
18	2008	Lin y Huang	Technological regimes and firm survival: Evidence across sectors and over time	Además de las variables habituales de la empresa y las características específicas de la industria que afectan la supervivencia de la empresa, este trabajo utiliza tres variables de I+ D relacionados con el reflejo de dos regímenes tecnológicos schumpeterianos: la destrucción creativa (el régimen emprendedor) y la acumulación creativa (el régimen rutinario).	Después de controlar por edad, tamaño, las barreras de entrada, la intensidad de capital, el margen de beneficio, el ratio de concentración, la relación coste-beneficio y las tasas de entrada; los resultados empíricos confirman la relación teórica entre los regímenes tecnológicos y la tasa de supervivencia de nuevas empresas: las nuevas empresas tienen más probabilidades de sobrevivir bajo el régimen emprendedor. Por otra parte, este efecto es mayor en las cohortes más jóvenes de empresas que dentro de las más viejas.

19	2008	Mannasoo	Patterns of firm survival in Estonia	Este trabajo analiza los patrones de supervivencia de las empresas en Estonia.	Mediante una estimación de tiempo discreto con una función de riesgo log-log complementaria, la evidencia confirma las conclusiones obtenidas en otros países de que las empresas se enfrentan a un mayor riesgo de estar en dificultades durante su período de inicio que en etapas posteriores. Las empresas manufactureras son más robustas que las comerciales y las empresas de servicios. También se concluye que la supervivencia de la empresa depende de manera positiva en el margen de las ventas, rendimientos de los activos altos y estables, bajo nivel de apalancamiento, y una base de activos importante.
20	2008	Ogasavara, y Hoshino	The effects of entry strategy and inter-firm trust on the survival of Japanese manufacturing subsidiaries in Brazil	Este artículo examina los efectos de la estrategia de entrada y la confianza entre las empresas en la supervivencia de filiales en un mercado extranjero emergente, reconociendo en el análisis diferentes tipos de salida de las empresas, la participación de la propiedad en el capital y el tipo de empresa conjunta.	Una muestra de 224 filiales de fabricación japonesa establecidas en Brasil entre 1989-2003 proporciona la evidencia empírica para este estudio. Los resultados demuestran que es más probable que las empresas conjuntas internacionales salgan frente a las empresas subsidiarias, aunque la alta tasa de salida se debe a la desinversión de capital y no al cierre de la empresa. Además, cuando se controla por los diferentes niveles de participación en el capital y teniendo en cuenta otros tipos de empresas conjuntas, sólo las filiales con participación minoritaria de la propiedad en el capital muestran una mayor probabilidad de desinversión frente a tres modos de entrada. Respecto a la confianza entre las empresas, los resultados sugieren que los socios que tengan experiencia previa en cooperaciones experimentarán menos salidas que los que cooperan por primera vez.

21	2008	Sinha y Noble	The adoption of radical manufacturing technologies and firm survival	<p>La aparición de nuevas tecnologías de fabricación ciertamente innovadoras puede obligar a tomar decisiones clave y relevantes para la supervivencia de las empresas de una industria. Estas tecnologías pueden representar un enorme coste para las empresas que las adoptan, pero también pueden ofrecer la oportunidad de lograr una mayor ventaja competitiva mediante la fabricación. Los autores señalan que si bien investigaciones previas han examinado una serie de decisiones relacionadas al proceso de producción (por ejemplo, la adopción masiva del JIT), se ha prestado poca atención a las decisiones de adopción de tecnologías de fabricación clave.</p> <p>Este estudio examina la adopción de una industria de las principales tecnologías de fabricación durante varias décadas y demuestra que dos grupos de contingencias relacionadas con la adopción (por ejemplo, el momento y los efectos acumulativos) tienen un impacto significativo sobre los resultados empresariales.</p>	<p>Sobre la base de una muestra de más de 1.000 empresas, los resultados proporcionan evidencias de los efectos en la supervivencia de la empresa. Los autores también encuentran que la adopción de tecnologías de fabricación antes del punto de inflexión de la curva de difusión de Bass estimada para cada tecnología conduce a una reducción significativa de la mortalidad de la empresa. Por lo tanto, estamos en condiciones de demostrar la capacidad del modelo de Bass para predecir los resultados de la supervivencia de las empresas de la industria que se enfrenta a decisiones de adopción de tecnología.</p>
22	2009	Baggs, Beaulieu, y Fung	Firm survival, performance, and the exchange rate	<p>Este artículo examina el impacto de las fluctuaciones de los tipos de cambio sobre la supervivencia de las empresas y las ventas.</p>	<p>Los autores aprovechan datos detallados de Canadá a nivel de empresa desde 1986 hasta 1997, periodo en el que el dólar canadiense se apreció aproximadamente un 30% en los primeros seis años y se depreció un 30% en los seis años siguientes. Los autores encuentran que la supervivencia y las ventas están negativamente relacionadas con la apreciación del dólar canadiense. El impacto sobre la supervivencia es menor para las empresas más productivas. La magnitud del impacto de los tipos de cambio en la supervivencia de la empresa y las ventas era comparable al efecto de los cambios arancelarios CUSFTA-estipulados.</p>
23	2009	Franco, Sarkar, Agarwal y Echambadi	Swift and Smart: The Moderating Effects of Technological Capabilities on the Market Pioneering-Firm Survival Relationship	<p>Los autores extienden el concepto de ventaja del pionero al contexto de las industrias de alta tecnología con múltiples generaciones de productos, y proponen que la noción de ventaja del pionero debe ser visto no sólo a través de una lente dinámica, sino también en relación con las capacidades tecnológicas.</p>	<p>Su principal conclusión es que las ventajas del pionero se entienden mejor en conjunto con las capacidades tecnológicas de la empresa; una pronta entrada es beneficiosa sólo para los pioneros que son técnicamente fuertes. Sin embargo, los pioneros que tienen bajas capacidades tecnológicas sufren de tasas de supervivencia pobres junto a los reactivos del mercado o a los que no entran en las nuevas generaciones de productos.</p>

24	2009	Renski	New Firm Entry, Survival, and Growth in the United States: A Comparison of Urban, Suburban, and Rural Areas	<p>El estudio examina cómo la entrada de nuevas empresas, la supervivencia y el crecimiento difieren entre las ciudades centrales, los suburbios, las ciudades pequeñas y las zonas rurales dentro y fuera de las zonas metropolitanas, con el objetivo de permitir que los políticos y los planificadores puedan desarrollar estrategias de desarrollo con más información.</p>	<p>Los autores utilizaron una base de datos longitudinales a nivel de establecimiento de nuevas empresas de servicios avanzados. El estudio muestra que el rendimiento empresarial difiere a través de un continuo de localidades no metropolitanas de las zonas rurales al núcleo urbano observándose, por ejemplo, que nuevas empresas en las ciudades centrales tienen mayores tasas de fracaso, pero con tasas de crecimiento del empleo en servicios avanzados y que en lugares intermedios en la jerarquía urbana (barrios, ciudades pequeñas y segmentos rurales de las áreas metropolitanas) a menudo tienen tasas relativamente altas de entrada de nuevas empresas, de supervivencia y de crecimiento.</p>
25	2009	Sargent y Matthews	China versus Mexico in the Global EPZ Industry: Maquiladoras, FDI Quality, and Plant Mortality	<p>Los autores examinan las características de las plantas que sobreviven y las que no sobreviven para determinar si las pérdidas de la maquila se concentran en segmentos de baja, media o alta calidad.</p>	<p>Los autores emplearon datos a nivel de empresa de un conjunto de 101 plantas en cinco grandes centros industriales y encontraron que las grandes maquiladoras y las plantas productoras de componentes de automóviles disfrutaban de menores tasas de mortalidad. Del mismo modo, no encontraron ninguna relación estadísticamente significativa entre el uso de sistemas de producción intensivos en tecnología, prácticas de "just-in-time", la gestión de la calidad total, prácticas de gestión de recursos humanos atractivas, y la supervivencia de la maquila.</p>
26	2009	Schwartz	Beyond incubation: an analysis of firm survival and exit dynamics in the post-graduation period	<p>La literatura relacionada con las ratios de supervivencia de empresas en incubadoras, fundamentalmente presentan las ratios de fracaso sólo durante el período de incubación. Poco se sabe sobre la supervivencia o la desaparición de las empresas después de salir de las instalaciones de la incubadora.</p>	<p>El estudio enfoca esta pregunta de investigación examinando la supervivencia de 352 empresas de cinco incubadoras alemanas después de "graduarse" de las mismas. Los resultados sugieren que la "graduación" de la incubadora provoca un efecto negativo inmediato sobre la capacidad de supervivencia que dura hasta 3 años después de salir de las incubadoras. Por otra parte, se observaron patrones heterogéneos relacionados a la dinámica de la salida después de la graduación. También se encontró que el rendimiento durante el periodo de incubación es un indicador de la propensión de cierre de empresas después de la graduación.</p>

27	2010	Carr, Haggard, Hmieleski, Zahra	A study of the moderating effects of firm age at internationalization on firm survival and short-term growth	El estudio examina los efectos moderadores de la edad de la empresa en la supervivencia y el crecimiento después de la internacionalización. En consonancia con los supuestos de la perspectiva de la novedad, los autores sugieren que la edad de la empresa tendrá un efecto moderador positivo sobre la supervivencia postinternacionalización. Basándose en la perspectiva del envejecimiento, los autores proponen que la edad empresa tendrá un efecto moderador negativo en el crecimiento a corto plazo postinternacionalización.	Los autores prueban estos argumentos en una muestra longitudinal de 787 empresas. Los resultados mostraron que, después de la internacionalización, las empresas más jóvenes experimentaron tasas de crecimiento a corto plazo significativamente más altas que las empresas más antiguas. Sin embargo, las conclusiones relativas a la edad de la empresa y la supervivencia, después de la internacionalización no son concluyente.
28	2010	Giarratana y Torrisi	Foreign entry and survival in a knowledge-intensive market: emerging economy countries' international linkages, technology competences, and firm experience	Este artículo examina la entrada y la supervivencia en el mercado de software de EE.UU. de una muestra de empresas con sede en la India, Irlanda e Israel, centrándose en las capacidades tecnológicas previas a la entrada, las relaciones internacionales, y las experiencias previas en sus países como determinantes de las mismas.	Utilizando el registro de marcas de software en los Estados Unidos como una medida de la actividad exterior, este estudio considera la fecha de la primera solicitud de marca presentada ante la Oficina de Patentes y Marcas de EE.UU. como un proxy de la entrada de una empresa en los EE.UU., Las renovaciones de marcas y las nuevas aplicaciones de marcas trazan la supervivencia de la empresas de la muestra. El análisis muestra que las relaciones internacionales tienen una relación positiva con la entrada y la supervivencia, mientras que la capacidad tecnológica de la empresa y la edad no están asociadas con la entrada, a pesar de las capacidades tecnológicas afectan a la probabilidad de supervivencia.
29	2010	Holmes, Hunt y Stone	An analysis of new firm survival using a hazard function	El estudio proporciona un análisis detallado de la supervivencia de las nuevas empresas manufactureras en el noreste de Inglaterra.	Utilizando datos de 781 empresas establecidas entre 1973 y 2001, se estiman modelos de riesgo logísticos por separado para (i) las microempresas y (ii) las pequeñas y medianas empresas (PYME). Tanto las microempresas como las PYME muestran una dependencia positiva de la duración, seguida de una dependencia negativa. Los autores encontraron que los dos tipos de empresas se ven afectadas de manera diferente por variables específicas de la empresa y variables macroeconómicas. Aumentos en el tamaño inicial de la planta impactan negativamente en la supervivencia de las microempresas y positivamente en la supervivencia de las PYME
30	2010	Li, Shang y Slaughter	Why Do Software Firms Fail? Capabilities, Competitive Actions, and Firm Survival in the Software Industry from 1995 to 2007	Este estudio examina porqué las empresas fracasan o sobreviven en la volátil industria del software. Los autores definen tres capacidades críticas de las empresas que producen software: investigación y desarrollo (RD), comercialización (MK) y operaciones (PO); e hipotetizan que en la dinámica industria del	La evaluación empírica examina 5.827 observaciones sobre 870 empresas de software desde 1995 hasta 2007. Utilizan una función frontera estocástica de producción para medir la capacidad de cada empresa de software en cada período de tiempo y luego utilizar la técnica de Cox de regresión de riesgos proporcionales para relacionar

			<p>software de alta tecnología, las capacidades de RD y MK son los más importantes para la supervivencia de la empresa. Del mismo modo, basándose en la literatura de la dinámica competitiva, teorizan que las acciones competitivas con un mayor énfasis en los movimientos relacionados con la innovación aumentan la supervivencia de las empresas frente a las acciones que enfatizan movimientos relacionados con los recursos. Finalmente, los autores postulan que las capacidades de las empresas complementarán sus acciones competitivas afectando a la supervivencia de la empresa.</p>	<p>las capacidades y las acciones competitivas con las tasas de fracaso de las empresas de software. Sus resultados revelan que una mayor capacidad de operaciones aumenta la supervivencia de la empresa de software más que mayores capacidades de MK y RD. Además, las empresas cuyas acciones competitivas tienen un mayor énfasis en la innovación que en los recursos tienen una mayor probabilidad de supervivencia, y esta probabilidad aumenta aún más cuando estas empresas tienen una mayor capacidad de MK y OP. Los autores también realizaron análisis adicionales de los subsectores de la industria del software.</p>
--	--	--	---	---

Fuente: Elaboración propia.

Anexo No. 2

Investigaciones realizadas aplicando los análisis de supervivencia.

#	Año	Autor	Artículo	Tema tratado	VARIABLES TRABAJADAS
1	1977	Hannan y Freeman	The population ecology of organizations	Realizan una perspectiva referente a la ecología de las poblaciones y las relaciones existentes entre el medio ambiente y las organizaciones. Investigan y sugieren la aplicación de modelos que dependan de la competencia y selección de las poblaciones en las organizaciones. (Artículo seminal)	Artículo teórico.
2	1984	Hannan y Freeman	Structural inertia and organizational change	Intentar aclarar el significado de inercia estructural y derivar proposiciones acerca de la inercia estructural de un modelo evolutivo explícito. La teoría propone tratar los altos niveles de inercia estructural como consecuencia de un proceso de selección y no como una condición previa para la selección.	Es una investigación teórica que estudia las variables edad, tamaño y complejidad dentro de la inercia estructural.
3	1989	Morita, Lee y Mowday	Introducing survival analysis to organizational researchers: a selected application to turnover research	Presentan el análisis de supervivencia como una aplicación orientada a las futuras aplicaciones en los temas de negocios en donde las empresas pueden ser vistas según su intensidad (velocidad) que varían con el tiempo en lugar de permanecer fijas.	Artículo ilustrativo en el uso de la técnica.
4	1990	Barnett	The organizational ecology of a technological system.	Investigan la mortalidad de las organizaciones en los principios de la industria de la telefonía en América (compañías telefónicas que operaban en Pennsylvania hasta 1934 y en el sureste de Iowa desde 1900 hasta 1930). Basándose en la teoría de la ecología de comunidades.	Tecnología, edad, tamaño , número de establecimientos, participación del mercado, densidad,
5	1991	Levinthal	Random walks and organizational mortality.	Analizan las probabilidades de supervivencia en organizaciones que en periodos anteriores tuvieron éxito. Para desarrollar este trabajo, utilizan la industria de periódicos argentinos e irlandeses en donde además examinan el grado de heterogeneidad de las dos poblaciones.	Edad, heterogeneidad, capital.
6	1991	Delacroix y Shaminathan	Cosmetic, speculative and adaptive organizational change in the wine industry: A longitudinal study	Realizan un análisis de caso en la industria del vino en California entre 1946 y 1984 y analizan el efecto conjunto de las características de organización y la variación ambiental sobre el cambio organizacional.	Tamaño , edad, tiempo en cambiar, número de cambios, número de productos, nivel de consumo de vino, condiciones ambientales, tamaño población.

7	1992	Baum y Mezas	Localized competition and organizational failure in the Manhattan hotel industry 1898-1990	Examinan el impacto de la competencia analizado en las tasas de fracaso de la industria de hotel de Manhattan (New York, EE.UU) desde 1898 hasta 1990.	Edad, tamaño , precios, zona, guerra, visitantes, PIB, densidad
8	1992	Sheridan	Organizational cultura and employee retention.	Investigan las tasas de retención de 904 graduados universitarios contratados en seis firmas de contabilidad pública durante un período de seis años.	Género, estado civil, salario, ubicación universidad, promedio notas, rendimiento, cultura empresarial
9	1993	Amburgey, Kelly y Barnett	Resetting the clock: The dynamics of organizational change and failure	Analizan las probabilidades de supervivencia en una población de 1.011 periódicos finlandeses entre 1771 y 1963 y analizan el efecto de cambios organizacionales	Población en la ciudad de publicación, densidad local, densidad foránea, frecuencia de cambio, condiciones ambientales, edad de fallo.
10	1993	Morita, Lee y Mowday	The regression-analog to survival analysis: a selected application to turnover research	Realizan una aplicación del análisis de supervivencia para estudios de relaciones dependientes en el tiempo con el objetivo de aumentar la accesibilidad de los análisis de supervivencia aplicados a la gestión	Investigación teórica.
11	1994	Mitchell	The dynamics of evolving markets: The effects of business sales and age on dissolutions and divestitures	El trabajo explora la interrelación de las explicaciones económicas, ecológicas y evolutivas para la supervivencia del negocio en el sector farmacéutico de América, entre los años 1950 y 1980.	Ventas, edad, participación de mercado, experiencia extranjera, firma americana, tamaño del mercado, densidad, tamaño de la corporación .
12	1996	Nuñez y Gutiérrez	Análisis de supervivencia empresarial en la población de diarios españoles	Análisis de la supervivencia en la población de empresas editoras de periódicos entre 1966 y 1993	Fecha creación, fecha desaparición, edad del periódico,
13	1996	Shaminathan	Environmental conditions at founding and organizational mortality: a trial-by-fire model	Analizan organizaciones fundadas en ambientes adversos, las cuales sufren mayores tasas de mortalidad. Estos estudios se realizan con la cervecera de EE.UU. y las organizaciones de diarios argentinos.	Edad, intensidad competitiva, ambiente político.
14	1997	Ingram y Baum	Chain affiliation and the failure of Manhattan hotels, 1898-1980	Analizan la industria hotelera de Manhattan (Estados Unidos) desde 1898 hasta 1980 y miran si la probabilidad de sobrevivir es mayor al pertenecer a una cadena hotelera.	Edad, tamaño , precio, crecimiento, visitantes NYC, pertenece a una cadena hotelera, experiencia,
15	1999	Ramos	Aplicaciones del análisis de supervivencia a la gestión de recursos humanos	Analizar y agrupar las principales aplicaciones de los métodos de supervivencia en determinadas áreas relacionadas con la gestión de los recursos humanos y, en particular, su aplicación al estudio de las rotaciones y promociones.	Investigación teórica.
16	1999	Asplund y Sandin	The survival of new products	Estudia la supervivencia de nuevos productos en el mercado de la cerveza en Suecia durante el periodo de 1989 a 1995	Periodo, producto, mercado, proyección de ventas,

17	2000	Fotopoulos y Louri	Location and survival of new entry	Analiza los factores que determinan la supervivencia de las empresas manufactureras griegas entre los años 1980 y 1992. Dan un énfasis en el análisis espacial y estudian los resultados de una ciudad respecto al resto del país.	Ubicación, Tamaño , crecimiento, beneficios, capital,
18	2000	Tveteras y Egil-Eide	Survival of new plants in different industry environments in Norwegian manufacturing: A Semi-Proportional Cox Model Approach	Analiza los factores que determinan la supervivencia y salida de las empresas manufactureras noruegas entre los años 1977 y 1992	Cohorte, número de empleados , crecimiento del sector, tasa empleados vs sector, ventas por empleado
19	2000	Klepper y Simons	The Making of an Oligopoly: Firm Survival and Technological Change in the Evolution of the U.S. Tire Industry	Analizar la industria de los neumáticos en Estados Unidos entre 1901 y 1922 (industria oligopólica)	Tamaño , Localización, fecha de entrada al mercado.
20	2001	Agarwal y Audretsch	Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival.	Examinan la relación del tamaño de una empresa al ingresar en una industria y las posibilidades de supervivencia teniendo en cuenta los posibles niveles tecnológicos en las diferentes etapas del ciclo de vida.	Tamaño , etapa de vida en la industria , nivel de tecnología de la empresa
21	2002	Segarra y Callejón	New Firms' Survival and Market Turbulence: New Evidence from Spain	Estudian la dinámica en la estructura del mercado analizando la ley de Gibrat en una cohorte de empresas españolas entre los años de 1986 a 1991	Número de empleados , cambio en el número de empleados, industria , publicidad, I+D, crecimiento industria.
22	2002	Mata y Portugal	The survival of new domestic and foreign-owned firms	Se compara la supervivencia de nuevas empresas nacionales y extranjeras en Portugal durante los años de 1982 a 1992.	Origen, tamaño , crecimiento, plantas, industria , nivel de concentración, nivel educación personal,
23	2003	Mirjam van Praag	Business survival and success of young small business owners	Trabajan en cuantificar los factores específicos de las personas encargadas de la duración, supervivencia y éxito de las empresas.	Edad, educación, experiencia, cambios de trabajo, hijos, casado, Experiencia de auto empleo, experiencia desempleado, ocupación, Industria de la empresa,
24	2003	Disney, Haskel y Heden	Entry, exit and establishment survival in UK manufacturing	Estudian la entrada, salida y supervivencia de organizaciones manufactureras entre los años de 1986 a 1991	País, Industria , edad, establecimiento unitario o en grupo.
25	2004	Dhanaraj y Beamish	Effect of equity ownership on the survival of international joint ventures	Examinan 12.984 Alianzas estratégicas Internacionales (International Joint Ventures) japonesas con actividad en 25 países y estudian la relación de supervivencia respecto a su patrimonio.	Industria , Numero de socios, totalidad socios japoneses, distancia cultural, edad subsidiaria, tamaño subsidiario, miembro OECD, política país

26	2004	Ciavarella, Buchholtz, Riordan, Gatewood y Stokes	The Big Five and venture survival: Is there a linkage?	Examinan la relación de la personalidad del empresario respecto a la probabilidad que la empresa sobreviva.	Sexo, experiencia industrial, edad de apertura, tamaño, estabilidad emocional,
27	2004	Esteve, Sanchis y Sanchis	The Determinants of Survival of Spanish Manufacturing Firms	Analiza los factores que determinan la supervivencia y salida de las empresas españolas manufactureras.	Edad, edad del grupo, tamaño , tamaño del grupo, Exporta, I+D, Capital extranjero, tipo de sociedad,
28	2005	Requena-Silvente y Walker	Competition and product survival in the UK car market	Examina la medida en que la competencia inter e intra-firma influido en la supervivencia del sector de los automóviles en el mercado del Reino Unido entre 1971 y 1998.	Marca, fecha, segmento, rivales por segmento, modelos propios por segmentos
29	2006	Martinez	Determinantes de la supervivencia de empresas industriales en el área metropolitana de Cali (Colombia) entre los años 1994-2003.	A partir de la estimación de un modelo de duración, se estimó la probabilidad de supervivencia y el nivel de riesgo de los establecimientos industriales de la cohorte de 1994 hasta el año 2003 de la ciudad de Cali – Colombia.	Tamaño, sector , ciclo de vida de la industria, nivel de concentración de la industria,
30	2006	Fritsch, Brix y Falck	The effect of industry, region, and time on new business survival - A multi-dimensional analysis	Las posibilidades de supervivencia de las nuevas empresas en los distritos de Alemania Occidental en el período 1983-2000.	Edad, industria , tamaño mínimo eficiente del sector, intensidad de capital, crecimiento de la demanda, desempleo, densidad del mercado
31	2006	Lu y Xu	Growth and Survival of International Joint Ventures: An External-Internal Legitimacy Perspective	Examinan el crecimiento y la supervivencia de las empresas formadas con Alianzas estratégicas Internacionales (International Joint Ventures). Con una muestra de 291 empresas conjuntas chino-japonesas establecidas en China.	Edad, localización, tamaño , crecimiento de ventas, ubicación (para cada empresa y de manera conjunta)
32	2007	Olivares y Suárez	El proceso exportador de las empresas manufactureras españolas: aplicación del análisis de supervivencia	Contrastan, a través del análisis de supervivencia, en qué medida las empresas manufactureras españolas siguen un proceso de exportación gradual.	Tipo de exportación, destino exportaciones,
33	2007	Strotmann	Entrepreneurial Survival	Análisis empírico de los determinantes de la supervivencia de nuevas empresas en el sector manufacturero de Baden-Wuerttemberg (Alemania) desde 1981 hasta 1994	Tamaño al iniciar , Tamaño industria, crecimiento industria, nivel de tecnología, economías de escala.
34	2007	Taymaz y Özler	Foreign Ownership, Competition, and Survival Dynamics	Análisis la probabilidad de supervivencia de la industria manufacturera de Turquía en el periodo 1983 a 2001. Teniendo en cuenta la inversión extranjera y la dinámica de la competencia.	Número de empleados , Publicidad, Intereses pagados, margen de beneficio, participación en el mercado

35	2007	Gaur y Lu	Ownership Strategies and Survival of Foreign Subsidiaries: Impacts of Institutional Distance and Experience	Utilizan una muestra de filiales japonesas en todo el mundo, y analizan la supervivencia de las subsidiarias	Número de empleados , edad, distancia, sector , corrupción país.
36	2008	Sinha y Noble	The adoption of radical manufacturing technologies and firm survival	Investigan la supervivencia empresarial de 1000 empresas del reino unido pertenecientes al sector metalúrgico y de la ingeniería industrial.	Probabilidad de adopción de tecnologías, tiempo de adopción, magnitud de la adopción, tamaño, I+D
37	2008	Box	The death of firms: exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden	Se investiga la muerte, supervivencia y vida útil de cerca de 2.200 empresas en siete cohortes de nacimiento de empresas suecas, fundadas entre 1899 y 1950.	Edad, Tamaño, Industria , época de guerra, PIB, tasa de descuento (crédito)
38	2008	Burke, Görg y Hanley	The impact of foreign direct investment on new firm survival in the UK: evidence for static versus dynamic industries	Examinan el efecto de la Inversión Extranjera Directa (IED) en la supervivencia de las nuevas empresas en Reino Unido.	Tipo de Industria
39	2008	Esteve-Pérez y Mañez-Castillejo	The Resource-Based Theory of the Firm and Firm Survival	Analiza los determinantes de supervivencia de Empresas manufactureras en España desde el año 1990 a 2000.	Tamaño , publicidad, I+D, Industria , tecnología, intensidad exportadora, capital extranjero
40	2009	Kronborg y Thomsen	Foreign Ownership and long-term survival	Analizan la supervivencia entre empresas extranjeras y empresas nacionales en Dinamarca desde el año 1985 hasta 2005)	Tamaño, Industria , tiempo, subsidiarias
41	2009	Schäfer y Talavera	Small business survival and inheritance: evidence from Germany	Estudian la supervivencia de pequeñas empresas alemanas que son heredadas	Cantidad heredada, sexo, edad, educación, tamaño empresa , estado civil, ingresos, sector manufactura , empresa servicios
42	2009	Van der goot, Van giersbergen y Botman	What determines the survival of internet IPOs?	Analizan las variables de interés de las empresas de internet que han ingresado a cotizar en bolsa, más específicamente en NASDAQ	Tamaño de la firma , reputación, edad, riesgo de la firma, ventas, flujo de caja
43	2010	Holpes, Hunt y Stone	An analysis of new firm survival using a hazard function	Estudian la supervivencia 781 empresas manufactureras establecidas en el noreste de Inglaterra entre los años de 1973 y 2001	Tamaño de la planta , variables macroeconómicas y crecimiento del sector .
44	2010	Kosová y Lafontaine	Survival and growth in retail and service industries: Evidence from franchised chains	Utilizan información sobre cadenas de franquicias para determinar la supervivencia de ellas.	Edad y Tamaño

Fuente: Elaboración propia.