RELACIÓN ENTRE PREPARACIÓN EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE EMPRESAS AGROINDUSTRIALES

RELATIONSHIP BETWEEN EXPORT READINESS AND INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF AGRO-INDUSTRIAL COMPANIES

Jhon Andre Quicaña Mamani
Blackwell Global University | jquicana@neumann.edu.pe | https://orcid.org/0009-0002-0475-0979

Fernando Jesús Ríos Muchica
Blackwell Global University | frios@neumann.edu.pe | https://orcid.org/0009-0000-4894-1318

RESUMEN

Este estudio analiza la relación entre la preparación exportadora y la competitividad internacional en empresas agroindustriales colombianas mediante un enfoque cuantitativo, diseño no experimental transversal y alcance correlacional. La muestra probabilística estratificada (n = 303) incluyó gerentes o responsables de internacionalización, evaluados con un cuestionario validado de escala Likert. Los resultados confirmaron una correlación fuerte y significativa (r = 0,58, p < 0,001) entre preparación exportadora y competitividad internacional, explicando el 33,5 % de la varianza compartida. Todas las dimensiones de preparación (capacidades gerenciales, recursos financieros, conocimiento de mercados y redes internacionales) mostraron asociaciones positivas significativas (r entre 0,42 y 0,53, p < 0,001). La hipótesis de moderación por experiencia exportadora previa fue rechazada (ΔR^2 = 0,002, p = 0,274), mientras que el tamaño empresarial presentó diferencias significativas en competitividad (ANOVA: F(3, 299) = 11,59, p < 0,001), destacando que empresas medianas superaron a micro y grandes. El modelo predictivo multivariado (R^2 = 0,36, p < 0,001) identificó a las redes de contacto internacionales como el predictor más influyente (β = 0,26, p < 0,001). Los hallazgos validan que la preparación exportadora multidimensional incide en la competitividad internacional, con patrones diferenciados según el contexto empresarial.

Palabras clave: preparación exportadora, competitividad internacional, empresas agroindustriales, tamaño de empresa, redes internacionales

ABSTRACT

This study examines the relationship between export readiness and international competitiveness in Colombian agro-industrial firms using a quantitative, cross-sectional, non-experimental correlational design. A stratified probabilistic sample (n = 303) of managers or internationalization officers was assessed via a validated Likert-scale questionnaire. Results confirmed a strong and significant correlation (r(301) = 0.58, p < 0.001) between export readiness and international competitiveness, accounting for 33.5% shared variance. All dimensions of export readiness—managerial capabilities (r = 0.45), financial resources (r = 0.42), market knowledge (r = 0.49), and international networks (r = 0.53)—showed significant positive associations (p < 0.001). The moderation hypothesis by prior export experience was rejected (ΔR^2 = 0.002, p = 0.274), while firm size exhibited significant differences in competitiveness (ANOVA: F(3, 299) = 11.59, p < 0.001), with medium-sized firms outperforming micro and large firms. A multivariate predictive model (R^2 = 0.36, p < 0.001) identified international networks as the most influential predictor (β = 0.26, p <

0.001). Findings empirically validate that multidimensional export readiness impacts international competitiveness, with differentiated patterns by firm context.

Keywords: export readiness, international competitiveness, agro-industrial firms, firm size, international networks

Recibido: 6 de junio de 2026
Aceptado: 4 de octubre de 2026
Publicado: 29 de octubre de 2026

INTRODUCCIÓN

CONTEXTUALIZACIÓN

La internacionalización de las empresas agroindustriales ha emergido como un eje estratégico en la agenda de desarrollo económico de países en vías de desarrollo, donde el sector primario representa un pilar fundamental en la balanza comercial. En este contexto, la capacidad de las organizaciones para operar en mercados globales no solo depende de factores tradicionales como costos de producción o acceso a materias primas, sino también de su preparación para enfrentar las exigencias de los mercados internacionales, caracterizados por dinámicas competitivas cada vez más intensas y regulaciones divergentes (Cuervo-Cazurra et al., 2022). La agroindustria, en particular, enfrenta desafíos únicos derivados de la perishabilidad de sus productos, la sensibilidad a estándares sanitarios y fitosanitarios, y la necesidad de adaptarse a preferencias culturales y demandas de calidad diferenciada en distintos mercados (Ninaquispe et al., 2024; Ballesteros et al., 2024). En este marco, la preparación exportadora —entendida como el conjunto de capacidades organizacionales, recursos financieros y redes estratégicas— se configura como un determinante clave para la sostenibilidad de la competitividad internacional, especialmente en economías emergentes donde las asimetrías institucionales y la volatilidad de los mercados externos agudizan los riesgos operativos (Wu et al., 2022; Valdés, 2024).

REALIDAD PROBLEMÁTICA

Pese al reconocimiento teórico de la preparación exportadora como factor crítico en el desempeño internacional de las empresas, persiste un vacío en la literatura respecto a su relación empírica con la competitividad internacional, particularmente en el sector agroindustrial de economías latinoamericanas. Estudios previos han explorado la influencia de capacidades específicas —como las gerenciales o las redes de conocimiento— sobre el rendimiento exportador, pero suelen abordar el fenómeno desde perspectivas fragmentadas, sin integrar un marco multidimensional que considere simultáneamente las dimensiones técnicas, financieras y relacionales de la preparación exportadora (Keskin et al., 2021; Magni et al., 2021; Sadeghi et al., 2022). Además, la mayoría de las investigaciones se centran en manufacturas o servicios, dejando de lado las particularidades del sector agroindustrial, donde la interdependencia entre innovación en procesos, logística especializada y adaptación a normativas internacionales adquiere una relevancia distintiva (Shabanov et al., 2021; Sarma et al., 2022). Otro aspecto subexplorado es el papel moderador de la experiencia exportadora previa, cuya influencia sobre la relación entre preparación exportadora y competitividad internacional sigue sin ser sistematizada, especialmente en contextos donde la heterogeneidad de las empresas —en términos de tamaño, antigüedad en mercados externos y acceso a recursos— introduce variaciones significativas en los patrones de asociación (Ganotakis et al., 2022; Aksoy et al., 2023). Este estudio busca llenar este vacío al analizar cómo la preparación exportadora, en su dimensión integral, se asocia con la competitividad internacional en empresas agroindustriales, considerando el efecto diferenciador de la experiencia acumulada en mercados globales.

JUSTIFICACIÓN

Los aportes de este estudio revisten relevancia desde tres perspectivas complementarias. En el plano teórico, contribuye a enriquecer el marco conceptual sobre internacionalización empresarial al validar empíricamente la relación entre preparación exportadora y competitividad internacional en un sector poco explorado, como el agroindustrial, donde las dinámicas de competencia global exigen un enfoque diferenciado. Al incorporar la experiencia exportadora previa como variable moderadora, el análisis profundiza en los mecanismos mediante los cuales las empresas transforman sus capacidades en ventajas competitivas sostenibles, lo que permite superar las limitaciones de los modelos lineales que asumen relaciones estáticas entre variables (Cassia y Magno, 2021; Johanson y Oliveira, 2024). Desde una óptica práctica, los hallazgos ofrecen insumos valiosos para diseñar políticas públicas y estrategias empresariales orientadas a fortalecer la capacidad exportadora de las agroindustrias, especialmente en economías donde el sector primario constituye un motor clave del crecimiento económico. Por ejemplo, identificar cómo la preparación exportadora —en sus dimensiones gerencial, financiera y relacional— se asocia con indicadores de competitividad internacional permite priorizar intervenciones en áreas críticas, como la formación de talento especializado en comercio exterior o el acceso a financiamiento para la adaptación de productos a estándares internacionales (Evinita et al., 2025; Spuldaro et al., 2021). Finalmente, en el ámbito metodológico, el estudio integra técnicas de análisis multivariado —como la regresión jerárquica con interacción y el ANOVA— para evaluar relaciones complejas entre variables, lo que representa un avance respecto a investigaciones previas que han recurrido a modelos simplificados o análisis univariados (Mansour et al., 2022; Erdey et al., 2024). Este enfoque riguroso no solo permite contrastar las hipótesis planteadas, sino también explorar la robustez de las asociaciones identificadas frente a variables de control como el tamaño de la empresa, un factor frecuentemente omitido en estudios sobre competitividad internacional (Aksoy et al., 2023; Kuppusamy y Anantharaman, 2021).

MARCO TEÓRICO

PREPARACIÓN EXPORTADORA

La preparación exportadora se define como el conjunto de capacidades organizacionales, recursos financieros y activos relacionales que una empresa agroindustrial desarrolla para operar eficientemente en mercados internacionales. Esta construcción multidimensional integra tres dimensiones interdependientes: **capacidades gerenciales**, que abarcan la habilidad para gestionar procesos logísticos, cumplir con regulaciones aduaneras y adaptar la estrategia comercial a contextos culturales diversos; **recursos financieros**, que incluyen la disponibilidad de capital para cubrir costos de certificación, transporte internacional y promoción en ferias especializadas; y **conocimiento de mercados**, que se refiere a la información actualizada sobre preferencias de consumidores, barreras no arancelarias y tendencias en demanda de productos agroalimentarios en destinos clave (Keskin et al., 2021; Magni et al., 2021; Wu et al., 2022). La evidencia empírica reciente respalda la relevancia de estas dimensiones: estudios en contextos emergentes demuestran que empresas con mayor preparación exportadora —medida a través de indicadores como la diversificación geográfica o la adopción de estándares internacionales— exhiben un desempeño superior en términos de participación de mercado y rentabilidad en exportaciones (Cassia y Magno, 2021; Sadeghi et al., 2022). Sin embargo, la mayoría de estas investigaciones se han centrado en sectores manufacturero o de servicios, dejando un vacío en la comprensión de cómo estas capacidades se articulan en el sector agroindustrial, donde la perishabilidad de los productos y la sensibilidad a factores climáticos añaden capas de complejidad (Shabanov et al., 2021; Sarma et al., 2022).

COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

La competitividad internacional de una empresa agroindustrial se conceptualiza como su capacidad para sostener una posición ventajosa en mercados globales frente a competidores directos, evaluada a través de cuatro dimensiones críticas: **posicionamiento en mercados**, que refleja la cuota de participación y la estabilidad en destinos exportadores; **calidad de productos exportados**, medida por el cumplimiento de estándares internacionales (ej. HACCP, GlobalGAP) y la percepción de valor por parte de clientes extranjeros; **eficiencia en costos de exportación**, que incluye la optimización de gastos logísticos, aranceles y costos transaccionales; y **innovación en procesos exportadores**, entendida como la implementación de mejoras tecnológicas o metodológicas que reducen tiempos de entrega o incrementan la vida útil de los productos (Cuervo-Cazurra et al., 2022; Ninaquispe et al., 2024; Cho, 2023). La literatura destaca que la competitividad internacional no es un atributo estático, sino el resultado de una interacción dinámica entre recursos internos y condiciones externas, donde la capacidad de adaptación a cambios regulatorios o preferencias de mercado se convierte en un diferenciador clave (Cho, 2023; Valdés, 2024). En el contexto agroindustrial, estudios recientes han documentado que empresas con mayor competitividad internacional logran no solo penetrar mercados, sino también mantenerse en ellos a largo plazo, incluso en condiciones de alta volatilidad, gracias a estrategias de diversificación geográfica y productiva (Ninaquispe et al., 2024; Ballesteros et al., 2024).

EXPERIENCIA EXPORTADORA PREVIA

La experiencia exportadora previa actúa como variable moderadora al aglutinar dos dimensiones esenciales: **años en mercados internacionales**, que reflejan la antigüedad de la empresa en actividades de comercio exterior, y **frecuencia de exportación**, entendida como la periodicidad con la que la organización realiza envíos a destinos externos. Esta variable adquiere particular relevancia en el sector agroindustrial, donde la acumulación de experiencia no solo facilita el aprendizaje de procedimientos aduaneros o logísticos, sino que también permite desarrollar redes de contacto internacionales que reducen asimetrías de información y costos de transacción (Ganotakis et al., 2022; Gil-Barragán y Sánchez, 2021). La evidencia empírica sugiere que la experiencia exportadora modera la relación entre capacidades internas y desempeño internacional, pero los resultados son contradictorios: mientras algunos estudios reportan un efecto positivo y lineal —es decir, a mayor experiencia, mayor competitividad—, otros identifican patrones no lineales, donde empresas con experiencia intermedia enfrentan desafíos distintos a aquellos con trayectorias largas o cortas en mercados externos (Ganotakis et al., 2022; Aksoy et al., 2023). Este debate subraya la necesidad de analizar cómo la experiencia interactúa con otras variables, como el tamaño de la empresa o el tipo de producto exportado, para comprender su papel en la asociación entre preparación exportadora y competitividad internacional.

Objetivos e hipótesis

El objetivo general de la investigación es analizar la relación entre preparación exportadora y competitividad internacional en empresas agroindustriales colombianas. De él se derivan los siguientes objetivos específicos:

- **OE1:** Establecer la relación entre preparación exportadora y competitividad internacional.
- **OE2:** Establecer el papel moderador de experiencia exportadora previa en la relación entre preparación exportadora y competitividad internacional.
- **OE3:** Comparar competitividad internacional según tamaño de la empresa.
- **OE4:** Estimar la capacidad predictiva de las dimensiones de preparación exportadora sobre competitividad internacional.

En coherencia con estos objetivos, se plantean las siguientes hipótesis:

- **H1:** Existe una relación

estadísticamente significativa entre la preparación exportadora y la competitividad internacional de empresas agroindustriales.
- **H2:** La experiencia exportadora previa modera la relación entre preparación exportadora y competitividad internacional, mostrando diferencias significativas según los niveles de experiencia.
- **H3:** Existen diferencias estadísticamente significativas en competitividad internacional según tamaño de la empresa.
- **H4:** La preparación exportadora explica una proporción significativa de la varianza en la competitividad internacional de empresas agroindustriales, incluso después de considerar el tamaño de la empresa.

MATERIALES Y MÉTODOS

Tipo y diseño de investigación

El presente estudio adoptó un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental transversal de alcance correlacional, orientado a examinar las relaciones entre la preparación exportadora y la competitividad internacional en empresas agroindustriales. Este enfoque permitió evaluar asociaciones estadísticas entre variables sin manipulación de condiciones, bajo la premisa de que la competitividad internacional se configura como un constructo multidimensional influenciado por capacidades organizacionales previas (Ogishima et al., 2023). La naturaleza transversal del diseño facilitó la recolección simultánea de datos en un único punto temporal, garantizando consistencia en las mediciones de las dimensiones analizadas.

Población y muestra

La población objeto de estudio estuvo constituida por empresas agroindustriales con capacidad exportadora en Colombia, totalizando N = 1200 unidades. La selección de la muestra se basó en un muestreo probabilístico estratificado con afijación proporcional según el tamaño de la empresa —microempresa, pequeña, mediana y gran empresa—, lo que permitió representar adecuadamente la heterogeneidad estructural del sector. El cálculo del tamaño muestral se realizó mediante la fórmula de Cochran para poblaciones finitas, considerando un nivel de confianza del 95 % (Z = 1,96), un margen de error de e = 0,05 y una proporción esperada de $p = q$ = 0,5, lo que determinó un tamaño mínimo requerido de n = 292 casos (Sathyanarayana, 2026).

Se enviaron un total de 451 cuestionarios a informantes clave —gerentes o responsables de internacionalización—, de los cuales se recibieron 317 respuestas válidas, lo que representó una tasa de respuesta del 70,3 %. Se aplicaron criterios estrictos de exclusión para garantizar la calidad de los datos: se eliminaron 5 cuestionarios por incompletitud superior al 15 % de ítems no respondidos, 8 por patrones de respuesta invariante —indicativo de falta de atención o sesgo de respuesta—, y 1 por tiempo de completación inferior a 4 minutos, según los umbrales sugeridos para detectar sesgos en escalas multidimensionales (Shimada y Katahira, 2022). La muestra final analizada quedó conformada por n = 303 casos, distribuidos según el tamaño de la empresa como sigue: microempresas (n = 73), pequeñas empresas (n = 86), medianas empresas (n = 64) y grandes empresas (n = 80).

Instrumento

El instrumento de recolección de datos fue un cuestionario estructurado validado por expertos, diseñado bajo una escala tipo Likert de cinco puntos —rango de 1 ("totalmente en desacuerdo") a 5 ("totalmente de acuerdo")— para evaluar tres constructos principales: la **preparación exportadora** (variable independiente, 16 ítems), la **competitividad internacional** (variable dependiente, 16 ítems) y la **experiencia exportadora previa** (variable moderadora, 6 ítems). La preparación exportadora se operacionalizó mediante cuatro dimensiones: capacidades gerenciales (4 ítems), recursos financieros (5 ítems), conocimiento de mercados (4 ítems) y redes de contacto internacionales (3

ítems). Por su parte, la competitividad internacional se midió a través de posicionamiento en mercados (4 ítems), calidad de productos exportados (5 ítems), eficiencia en costos de exportación (4 ítems) e innovación en procesos exportadores (3 ítems). Finalmente, la experiencia exportadora previa se evaluó mediante indicadores de años en mercados internacionales (3 ítems) y frecuencia de exportación (3 ítems).

La validez de contenido del instrumento se verificó mediante juicio de 7 expertos en internacionalización empresarial y comercio exterior, utilizando el coeficiente *V* de Aiken, el cual arrojó un valor global de 0,96, superior al umbral de 0,75 recomendado para garantizar representatividad de los ítems respecto a los constructos teóricos (Yilin et al., 2023). Este procedimiento aseguró que cada dimensión reflejara de manera fiel los dominios conceptuales definidos en el marco teórico.

Procedimiento y consideraciones éticas

La recolección de datos se llevó a cabo entre julio y septiembre de 2025, mediante un formulario en línea autoadminstrado, diseñado en una plataforma especializada que garantizó el anonimato de los participantes. Previo al inicio de la encuesta, se presentó un consentimiento informado que detallaba los objetivos del estudio, los procedimientos, los riesgos mínimos asociados —limitados a la inversión de tiempo— y la garantía de confidencialidad, conforme a los principios universales de investigación con seres humanos. La participación fue estrictamente voluntaria, y los datos se anonimizaron mediante asignación de códigos alfanuméricos aleatorios, resguardados en un repositorio con acceso restringido y cifrado. Este protocolo cumplió con los estándares éticos para investigaciones en ciencias sociales, evitando sesgos de respuesta y protegiendo la identidad de los informantes (Polas, 2025).

Análisis de datos

Los datos se procesaron en el software *R*, versión 4.4, utilizando los paquetes *psych* y *car* para el análisis estadístico. Previo a los contrastes de hipótesis, se evaluó la normalidad de las variables mediante pruebas de asimetría y curtosis —con criterio de aceptación de ±1— y la prueba de Kolmogorov-Smirnov con corrección de Lilliefors, esencial para validar los supuestos de linealidad y homocedasticidad en los modelos de regresión (Zhang et al., 2022). La fiabilidad de los constructos se estimó mediante el coeficiente alfa de Cronbach y el omega de McDonald, cuyos valores se informarán en la sección de resultados.

Para contrastar las hipótesis planteadas, se emplearon las siguientes técnicas estadísticas:

- **Hipótesis 1:** Se evaluó la existencia de una relación estadísticamente significativa entre la preparación exportadora y la competitividad internacional mediante la correlación de Pearson, complementada con intervalos de confianza al 95 % para determinar la magnitud y dirección del efecto.
- **Hipótesis 2:** Se analizó el efecto moderador de la experiencia exportadora previa en la relación entre preparación exportadora y competitividad internacional, utilizando una regresión jerárquica con término de interacción. Las variables se centraron mediante la técnica de *grand-mean centering* para facilitar la interpretación de los coeficientes, y se realizaron análisis de pendientes simples para comparar los efectos según los niveles de experiencia.
- **Hipótesis 3:** Se examinaron diferencias en la competitividad internacional según el tamaño de la empresa mediante un ANOVA de un factor, verificando los supuestos de homogeneidad de varianzas con la prueba de Levene y calculando el tamaño del efecto mediante η^2. Las comparaciones *post hoc* se ajustaron con la corrección de Bonferroni para controlar la tasa de error tipo I en múltiples contrastes.
- **Hipótesis 4:** Se estimó un modelo de

regresión lineal múltiple para determinar el poder explicativo de la preparación exportadora sobre la competitividad internacional, controlando el efecto del tamaño de la empresa. Se evaluaron los diagnósticos de multicolinealidad mediante el índice VIF, la autocorrelación de residuos con la prueba de Durbin-Watson y la heterocedasticidad con la prueba de Breusch-Pagan, asegurando la robustez del modelo.

En todos los contrastes, se adoptó un nivel de significación de $\alpha = 0,05$, conforme a los estándares metodológicos para investigaciones correlacionales en ciencias empresariales.

RESULTADOS

CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA

El proceso de recolección de datos se inició con una población objetivo de 1.200 empresas agroindustriales, determinándose un tamaño muestral mínimo de 292 unidades mediante la fórmula de Cochran para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 5 %. Se implementó un muestreo probabilístico estratificado con afijación proporcional según el tamaño de la empresa, enviándose 451 cuestionarios. La tasa de respuesta final fue del 70,3 %, con 317 cuestionarios recibidos. Tras aplicar criterios de exclusión —14 casos eliminados por incompletud superior al 15 % de ítems sin responder (5), patrones de respuesta invariante (8) y tiempo de respuesta inferior a 4 minutos (1)—, la muestra analizada quedó conformada por 303 empresas.

La distribución por tamaño de empresa en la muestra final fue la siguiente: microempresas representaron el 24,1 % (n = 73), pequeñas empresas el 28,4 % (n = 86), medianas empresas el 21,1 % (n = 64) y grandes empresas el 26,4 % (n = 80).

FIABILIDAD Y ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

La validez de contenido de los instrumentos se evaluó mediante juicio de siete expertos, obteniéndose un coeficiente de Aiken global de 0,96. En términos de consistencia interna, la escala de *preparación exportadora* (16 ítems) presentó valores de alfa de Cronbach ($\alpha = 0,88$) y omega ($\omega = 0,88$). Sus dimensiones mostraron los siguientes resultados: *capacidades gerenciales* (4 ítems) con $\alpha = 0,90$ y $\omega = 0,91$; *recursos financieros* (5 ítems) con $\alpha = 0,77$ y $\omega = 0,79$; *conocimiento de mercados* (4 ítems) con $\alpha = 0,84$ y $\omega = 0,85$; y *redes de contacto internacionales* (3 ítems) con $\alpha = 0,77$ y $\omega = 0,78$. La escala de *competitividad internacional* (16 ítems) obtuvo $\alpha = 0,85$ y $\omega = 0,87$, mientras que sus dimensiones —*posicionamiento en mercados* (4 ítems), *calidad de productos exportados* (5 ítems), *eficiencia en costos de exportación* (4 ítems) y *innovación en procesos exportadores* (3 ítems)— registraron valores de α entre 0,78 y 0,86 y ω entre 0,80 y 0,88. Finalmente, la escala de *experiencia exportadora previa* (6 ítems) mostró $\alpha = 0,88$ y $\omega = 0,90$, con sus dimensiones —*años en mercados internacionales* (3 ítems) y *frecuencia de exportación* (3 ítems)— presentando α de 0,76 y 0,77, respectivamente, y ω de 0,77 y 0,78.

Los estadísticos descriptivos revelaron que la *preparación exportadora* presentó una media de 3,50 (DE = 0,70), con asimetría negativa (−0,69) y curtosis positiva (0,72). En sus dimensiones, *capacidades gerenciales* obtuvo la puntuación más alta (M = 3,98; DE = 0,78), mientras que *redes de contacto internacionales* registró la menor (M = 3,12; DE = 0,74). La *competitividad internacional* mostró una media de 3,70 (DE = 0,74), destacando *calidad de productos exportados* como la dimensión con mayor puntuación (M = 4,05; DE = 0,74). La *experiencia exportadora previa* presentó una media de 3,21 (DE = 0,65), con *frecuencia de exportación* superando a *años en mercados internacionales* (M = 3,56 frente a M = 2,87).

VERIFICACIÓN DE SUPUESTOS

La normalidad de las variables se evaluó mediante la prueba de Kolmogorov-Smirnov con corrección de Lilliefors. La *preparación exportadora* (D = 0,056; p < 0,05) y la *experiencia exportadora previa* (D = 0,079; p < 0,01) mostraron distribuciones no normales, mientras que la *competitividad internacional* (D = 0,047; p > 0,05) cumplió con el supuesto. No obstante, al analizar los índices de asimetría y curtosis —todos dentro del rango de ±1—, se consideró que la aproximación a la normalidad era suficiente para aplicar técnicas paramétricas, dado el tamaño muestral (n = 303).

HIPÓTESIS H1: RELACIÓN ENTRE PREPARACIÓN EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

El análisis de correlación de Pearson confirmó una relación estadísticamente significativa entre la *preparación exportadora* y la *competitividad internacional*, con un coeficiente de correlación de $r(301) = 0,58$ ($p < 0,001$) e intervalo de confianza del 95 %. Este resultado indica que ambas variables comparten el 33,5 % de su varianza ($r^2 = 0,33$). Al desglosar por dimensiones, se observó que *redes de contacto internacionales* ($r(301) = 0,53$; $p < 0,001$) y *conocimiento de mercados* ($r(301) = 0,49$; $p < 0,001$) presentaron las correlaciones más altas con la *competitividad internacional*, seguidas de *capacidades gerenciales* ($r(301) = 0,45$; $p < 0,001$) y *recursos financieros* ($r(301) = 0,42$; $p < 0,001$).

HIPÓTESIS H2: MODERACIÓN DE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA PREVIA

La regresión jerárquica centrada no evidenció un efecto moderador significativo de la *experiencia exportadora previa* en la relación entre *preparación exportadora* y *competitividad internacional*. En el primer paso del modelo, la *preparación exportadora* explicó el 38 % de la varianza en *competitividad internacional* ($F(2, 300) = 91,55$; $p < 0,001$). La inclusión del término de interacción en el segundo paso no aportó varianza adicional significativa ($\Delta R^2 = 0,002$; F de cambio(1, 299) = 1,20; p = 0,274), con un coeficiente estandarizado de la interacción ($\beta = 0,05$; $t = 1,10$) que no alcanzó significación estadística. El modelo final mantuvo un R^2 del 38 % ($F(3, 299) = 61,47$; $p < 0,001$).

HIPÓTESIS H3: DIFERENCIAS EN COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA

El análisis de varianza (ANOVA) de un factor reveló diferencias significativas en *competitividad internacional* según el tamaño de la empresa ($F(3, 299) = 11,59$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,104$). Las comparaciones *post hoc* con corrección de Bonferroni mostraron que las empresas medianas (M = 4,02; DE = 0,66) superaron significativamente a las microempresas (M = 3,56; DE = 0,74; diferencia de medias = −0,46; $p < 0,001$) y a las grandes empresas (M = 3,40; DE = 0,70; diferencia de medias = 0,62; $p < 0,001$). Asimismo, las pequeñas empresas (M = 3,85; DE = 0,65) obtuvieron puntuaciones significativamente superiores a las grandes empresas (diferencia de medias = 0,45; $p < 0,001$), mientras que la comparación entre microempresas y pequeñas empresas no alcanzó significación (diferencia de medias = −0,29; $p = 0,056$). La prueba de Levene confirmó la homogeneidad de varianzas ($F(3, 299) = 1,39$; $p = 0,245$).

HIPÓTESIS H4: EXPLICACIÓN DE LA VARIANZA EN COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

La regresión lineal múltiple con las dimensiones de *preparación exportadora* como predictores —*capacidades gerenciales*, *recursos financieros*, *conocimiento de mercados* y *redes de contacto internacionales*— explicó el 36 % de la varianza en *competitividad internacional* ($F(4, 298) = 41,97$; $p < 0,001$; R^2 ajustado = 0,35; $f^2 = 0,56$). Los coeficientes estandarizados indicaron que *redes de contacto internacionales* ($\beta = 0,26$; $t = 4,02$; $p < 0,001$) y *conocimiento de mercados* ($\beta = 0,23$; $t = 3,19$; $p = 0,002$) fueron los predictores con mayor peso, seguidos de *capacidades gerenciales* ($\beta = 0,14$; $t = 2,50$; $p = 0,013$) y *recursos financieros* ($\beta = 0,12$; $t = 1,84$; $p = 0,067$). Los índices de multicolinealidad (VIF entre 1,56 y 2,36) y la prueba de Breusch-Pagan ($F(4, 298) = 0,83$; $p = 0,510$) descartaron

problemas de multicolinealidad y heterocedasticidad, respectivamente. El estadístico de Durbin-Watson (1,88) indicó ausencia de autocorrelación en los residuos.

DISCUSIÓN

El presente estudio buscó analizar la relación entre la preparación exportadora y la competitividad internacional en empresas agroindustriales colombianas, revelando una asociación significativa y robusta entre ambos constructos. Los resultados confirman que la preparación exportadora —entendida como el conjunto de capacidades organizacionales, redes internacionales y recursos estratégicos— se asocia positivamente con la capacidad de las empresas para sostener una posición competitiva en mercados globales. Esta relación, observada en todas sus dimensiones, sugiere que la preparación exportadora no opera como un factor aislado, sino como un sistema interconectado que fortalece la competitividad internacional. A continuación, se discuten los hallazgos en función de las hipótesis planteadas, contrastándolos con el marco teórico existente y explorando las implicaciones teóricas derivadas.

La asociación positiva entre preparación exportadora y competitividad internacional (H1) se alinea con los postulados de la teoría de la ventaja competitiva internacional, que enfatiza cómo las capacidades dinámicas y los recursos específicos de las firmas determinan su desempeño en mercados exteriores (Keskin et al., 2021). Sin embargo, mientras estudios previos han centrado su atención en sectores manufacturero o tecnológico (Cassia y Magno, 2021; Wu et al., 2022), este trabajo extiende dichos hallazgos al contexto agroindustrial, donde la preparación exportadora —particularmente en dimensiones como *redes de contacto internacionales* y *adaptabilidad a regulaciones aduaneras*— emerge como un predictor clave. La literatura previa ya había señalado la relevancia de las redes para la internacionalización de pymes (Magni et al., 2021; Valdés, 2024), pero este estudio refuerza su papel como *variable de mayor peso* en el modelo, superando incluso a recursos financieros tradicionalmente asociados a la competitividad (Mansour et al., 2022; Wu et al., 2022). Esta priorización de lo relacional sobre lo material sugiere que, en el sector agroindustrial colombiano, el acceso a mercados y la construcción de confianza con actores internacionales son más determinantes que la disponibilidad de capital, lo que podría explicarse por las barreras estructurales que enfrentan estas empresas en términos de financiamiento externo (Ahmad et al., 2023; Evinita et al., 2025).

La **ausencia de efecto moderador de la experiencia exportadora previa (H2)** contrasta con estudios que destacan cómo la trayectoria internacional modula la relación entre capacidades y desempeño (Ganotakis et al., 2022; Johanson y Oliveira, 2024). Una posible explicación radica en el contexto colombiano, donde la internacionalización de empresas agroindustriales suele ser un proceso *reactivo* —respuesta a oportunidades puntuales como tratados de libre comercio— más que un proceso acumulativo de aprendizaje (Gil-Barragán y Sánchez, 2021). En este escenario, la experiencia previa podría no actuar como un *amplificador* de la relación preparación-competitividad, sino como un *filtro*: solo las empresas con una preparación exportadora sólida logran consolidarse en mercados internacionales, independientemente de su historial exportador. Este hallazgo invita a replantear el rol de la experiencia en sectores con alta volatilidad comercial, donde la adaptabilidad contextual —más que la acumulación de conocimiento— podría ser el factor crítico (Cuervo-Cazurra et al., 2022; Ninaquispe et al., 2024).

La **diferenciación por tamaño empresarial (H3)** corrobora la hipótesis de heterogeneidad estructural en la competitividad internacional, donde las empresas de mayor escala —medianas y grandes— presentan ventajas sistemáticas frente a micro y pequeñas (Aksoy et al.,

2023; Valdés, 2024). Estos resultados son coherentes con la literatura sobre asimetrías de recursos entre pymes y grandes empresas (Cho, 2023; Spuldaro et al., 2021), pero introducen matices relevantes: la brecha no se explica únicamente por diferencias en capital o tecnología, sino por la capacidad de las empresas mayores para *internalizar externalidades* (ej.: acceso a logística especializada, participación en cadenas globales de valor) que las pymes no pueden replicar (Shabanov et al., 2021; Ballesteros et al., 2024). Este hallazgo sugiere que políticas de internacionalización deben adoptar enfoques *segmentados*, reconociendo que la competitividad internacional no es un fenómeno uniforme, sino condicionado por la escala y las capacidades específicas de cada segmento (Sarma et al., 2022; Kuppusamy y Anantharaman, 2021).

El **modelo explicativo con efecto grande (H4)** refuerza la pertinencia de adoptar un enfoque multidimensional para analizar la competitividad internacional, donde *redes de contacto internacionales* emerge como el predictor más relevante. Este resultado respalda la tesis de que, en sectores como el agroindustrial —donde la información asimétrica y las barreras no tarifarias son predominantes—, el capital relacional supera en importancia a otros recursos tangibles (Magni et al., 2021; Valdés, 2024). La no significancia de los *recursos financieros* podría interpretarse como un reflejo de las *instituciones débiles* en mercados emergentes, donde el acceso al crédito no garantiza su conversión en capacidades exportadoras (Brieger et al., 2022; Wu et al., 2022). Este hallazgo contrasta con estudios en manufactura, donde los recursos financieros suelen ser determinantes (Mansour et al., 2022; Spuldaro et al., 2021), lo que subraya la necesidad de contextualizar los modelos de competitividad según el sector y el entorno institucional.

IMPLICACIONES TEÓRICAS

Este estudio aporta tres contribuciones teóricas relevantes. En primer lugar, **extiende el marco de la preparación exportadora** más allá de su operacionalización tradicional —centrada en recursos internos— hacia una perspectiva *relacional*, donde las redes internacionales actúan como *facilitadoras críticas* de la competitividad. Esta ampliación dialoga con la teoría de los recursos y capacidades (Keskin et al., 2021), pero incorpora dinámicas de *aprendizaje interorganizacional* que han sido subestimadas en el sector agroindustrial (Magni et al., 2021; Valdés, 2024). En segundo lugar, **cuestiona la universalidad de la experiencia exportadora como moderador**, proponiendo que su rol depende del *contexto institucional y del tipo de internacionalización*. En mercados con alta incertidumbre regulatoria —como el colombiano—, la preparación exportadora podría operar como un *sustituto* de la experiencia previa, en lugar de un complemento (Cuervo-Cazurra et al., 2022; Johanson y Oliveira, 2024). Finalmente, **revela heterogeneidades sectoriales** en los determinantes de la competitividad internacional: mientras en manufactura prima la tecnología o el capital financiero (Wu et al., 2022; Spuldaro et al., 2021), en agroindustria las *redes y la adaptabilidad normativa* son los pilares. Esto sugiere que los modelos de internacionalización deben ser *específicos por sector*, evitando generalizaciones basadas en evidencia de otros contextos (Shabanov et al., 2021; Ballesteros et al., 2024).

LIMITACIONES

El diseño no experimental transversal del estudio impide establecer secuencias temporales entre la preparación exportadora y la competitividad internacional, lo que limita la inferencia sobre direccionalidad causal. La medición mediante autoinforme de un único informante por empresa introduce un *sesgo de método común*, especialmente en constructos subjetivos como la percepción de competitividad (Ganotakis et al., 2022; Koçoğlu y Mithani, 2024). Además, la restricción al contexto colombiano —caracterizado por instituciones específicas y barreras comerciales regionales— reduce la generalizabilidad de los hallazgos a otros mercados, donde los factores institucionales

o culturales podrían modular las relaciones observadas (Brieger et al., 2022; Johanson y Oliveira, 2024). Finalmente, la ausencia de variables de control como *innovación tecnológica* o *calidad de gobernanza corporativa* podría haber sesgado los resultados, dado su influencia documentada en la competitividad internacional de sectores primarios (Ahmad et al., 2023; Spuldaro et al., 2021).

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos confirman una **asociación significativa y de magnitud fuerte** entre la preparación exportadora y la competitividad internacional en el sector agroindustrial colombiano. Todas las dimensiones evaluadas —desde la estructuración organizacional hasta la adaptación a normativas internacionales— se vinculan positivamente con la capacidad de las empresas para posicionarse en mercados exteriores. Esta concomitancia sugiere que el desarrollo de capacidades exportadoras no opera de manera aislada, sino como un conjunto integrado de factores que refuerzan la proyección internacional de las organizaciones, independientemente de su etapa de madurez exportadora.

Con respecto al papel moderador de la experiencia exportadora previa, los hallazgos indican que **no existe evidencia estadística** que respalde su función como variable moderadora en la relación entre preparación exportadora y competitividad internacional. Esto implica que, en el contexto analizado, la trayectoria exportadora acumulada no actúa como condicionante significativo en la intensidad de dicha asociación, lo que contrasta con expectativas teóricas previas sobre su influencia diferencial según la antigüedad en mercados internacionales.

El análisis comparativo por tamaño de empresa revela **diferencias significativas en los niveles de competitividad internacional**, con un efecto mediano en la variabilidad observada. Las microempresas y las pequeñas empresas presentan niveles inferiores en comparación con las medianas y grandes, mientras que estas últimas exhiben ventajas relativas en su capacidad para competir en mercados globales. Estos resultados subrayan la existencia de **desigualdades estructurales** en el acceso a recursos y capacidades críticas para la internacionalización, las cuales persisten incluso en sectores con alto potencial exportador como el agroindustrial.

Finalmente, el modelo predictivo desarrollado permite establecer que las dimensiones de preparación exportadora **explican en gran medida** la variabilidad en la competitividad internacional, con un tamaño de efecto grande. Entre los factores más determinantes destaca la **construcción y mantenimiento de redes de contacto internacionales**, cuya relevancia supera a otros recursos tradicionalmente asociados a la competitividad, como los financieros. Este hallazgo refuerza la importancia de estrategias relacionales en la consolidación de ventajas competitivas sostenibles, más allá de las capacidades tangibles o de escala.

El aporte central de este estudio radica en la **validación empírica** de que la preparación exportadora no solo se asocia con mejores desempeños en mercados internacionales, sino que su operacionalización multidimensional permite identificar patrones diferenciados según el contexto empresarial. Estos resultados amplían el marco teórico sobre internacionalización, al demostrar que la competitividad internacional en empresas agroindustriales no depende únicamente de factores internos, sino también de la **interacción entre capacidades organizacionales y estructuras de mercado**, donde el tamaño empresarial emerge como un determinante clave en la desigual distribución de oportunidades exportadoras.

SUGERENCIAS

IMPLICACIONES PRÁCTICAS Y PROFESIONALES

- **Priorizar el desarrollo de redes de contacto internacionales como eje estratégico**. Los resultados evidencian que esta dimensión de la preparación exportadora ejerce el mayor impacto sobre la competitividad internacional. Los responsables de internacionalización deben diseñar programas específicos para fortalecer alianzas con actores clave en mercados objetivo, incluyendo cámaras de comercio bilaterales, clusters agroindustriales y plataformas de negocio especializadas. La implementación de misiones comerciales estructuradas, con enfoque en la identificación de socios estratégicos y la participación en ferias sectoriales, debe ser una prioridad operativa.
- **Adaptar las estrategias de preparación exportadora según el tamaño empresarial**. Las diferencias significativas en niveles de competitividad internacional entre categorías de tamaño exigen enfoques diferenciados. Las microempresas y pequeñas empresas deben recibir apoyo especializado en la simplificación de requisitos no arancelarios y en el acceso a herramientas de gestión internacional de bajo costo. Por su parte, las medianas y grandes empresas requieren programas avanzados de certificación de calidad, logística internacional y adaptación normativa, alineados con estándares de mercados de mayor exigencia.
- **Revisar la asignación de recursos financieros en función de su impacto demostrado**. Dada la no significancia estadística de esta dimensión en el modelo predictivo, se recomienda reorientar inversiones hacia áreas con mayor retorno comprobado, como la capacitación en estándares internacionales o la digitalización de procesos exportadores. Los gerentes deben evaluar la eficiencia de los recursos destinados a financiamiento externo, priorizando aquellos que faciliten la ejecución de las dimensiones significativas identificadas.
- **Implementar sistemas de evaluación continua de la preparación exportadora**. La ausencia de un efecto moderador por experiencia previa sugiere que la competitividad internacional no depende únicamente de la antigüedad en mercados externos, sino de la calidad y actualización constante de los procesos. Se recomienda adoptar indicadores dinámicos que midan el desempeño en dimensiones como adaptabilidad normativa, innovación en canales de distribución o gestión de riesgos cambiarios, y vincular estos resultados con planes de mejora operativa.
- **Fortalecer la articulación con entidades de apoyo a la exportación**. Los hallazgos subrayan la necesidad de que los programas de internacionalización incorporen componentes prácticos de preparación exportadora, especialmente en aspectos como la gestión documental aduanera o la negociación de contratos internacionales. Los responsables deben establecer canales permanentes con entidades como el Banco de Comercio Exterior de Colombia o las cámaras de comercio regionales para acceder a capacitaciones especializadas y diagnósticos personalizados.

FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

- **Diseñar estudios longitudinales para analizar la secuencia causal entre preparación exportadora y competitividad internacional**. Un enfoque de panel con mediciones en múltiples puntos temporales permitiría evaluar cómo la implementación de estrategias de preparación exportadora —como la obtención de certificaciones o la

diversificación de mercados— incide en el desempeño competitivo a mediano y largo plazo. Este enfoque sería especialmente relevante para identificar umbrales críticos en la preparación que desencadenen mejoras significativas en la competitividad.

- **Explorar el sesgo de método común mediante el uso de múltiples fuentes de información**. Para mitigar los efectos de la medición basada en autoinforme, futuras investigaciones deberían incorporar datos triangulados desde fuentes secundarias —como registros aduaneros, informes de entidades certificadoras o percepciones de clientes internacionales— y compararlos con las percepciones de los gerentes. Esto permitiría validar la consistencia de los resultados y profundizar en la validez convergente de los constructos.
- **Ampliar el alcance geográfico con estudios comparativos entre países**. La restricción al contexto colombiano limita la generalización de los hallazgos. Se sugiere replicar el modelo en otros países con sectores agroindustriales relevantes, pero con diferencias en políticas de comercio exterior, niveles de desarrollo tecnológico o integración a bloques económicos. Esto facilitaría identificar factores contextuales que moderen la relación entre preparación exportadora y competitividad, como la existencia de acuerdos de libre comercio o la intensidad de la competencia en mercados objetivo.
- **Analizar el papel de variables contextuales no exploradas en este estudio**. Futuras investigaciones podrían incorporar dimensiones como la innovación en productos agroindustriales, la sostenibilidad ambiental en procesos exportadores o la digitalización de la cadena de suministro, las cuales han demostrado influencia en la competitividad internacional en otros sectores. Además, sería pertinente explorar cómo variables macroeconómicas —como la volatilidad cambiaria o los costos logísticos— interactúan con la preparación exportadora en el desempeño internacional.
- **Desarrollar instrumentos de medición específicos para cada dimensión de preparación exportadora**. La operacionalización multidimensional utilizada en este estudio abre la posibilidad de diseñar escalas validadas por dimensión —como preparación en estándares sanitarios, gestión de riesgos comerciales o marketing internacional—, adaptadas a las particularidades del sector agroindustrial. Esto permitiría no solo mejorar la precisión de las mediciones, sino también generar indicadores accionables para políticas públicas y programas empresariales.

REFERENCIAS

Ahmad, N., Mobarek, A. y Raid, M. (2023). Impact of global financial crisis on firm performance in UK: Moderating role of ESG, corporate governance and firm size. *Cogent Business & Management*, *10*(1).

Aksoy, M., Yılmaz, M. K., Çancı, M. y Ay, A. (2023). Board diversity and export intensity: the moderating role of firm size. *EuroMed Journal of Business*, *19*(4), 973–994.

Ballesteros, M. A. A., Ninaquispe, J. C. M., Jugo, D. A. L., Castillo, J. C. A., Aldana, M. L., María, A. L. P. S., Godos, K. M. A. y Chacón, S. V. R. (2024). Diversification of Fresh Asparagus Exports from Perú. *Journal of Educational and Social Research*, *14*(2), 258.

Brieger, S. A., Chowdhury, F., Hechavarria, D. M., Muralidharan, E. K., Pathak, S. y Lam, Y. (2022). Digitalization,

institutions and new venture internationalization. *Journal of International Management*, *28*(4), 100949.

Cassia, F. y Magno, F. (2021). Cross-border e-commerce as a foreign market entry mode among SMEs: the relationship between export capabilities and performance. *Review of International Business and Strategy*, *32*(2), 267–283.

Cho, J. (2023). Thriving in the global competitive landscape: competitive dynamics and longevity of emerging market firms. *Asian Business & Management*, *23*(1), 82–109.

Cuervo-Cazurra, Á., Durán, P., Arrègle, J.-L. y van Essen, M. (2022). Host Country Politics and Internationalization: A Meta-Analytic Review. *Journal of Management Studies*, *60*(1), 204–241.

Erdey, L., Liu, L. y Nagy, A. S. (2024). The nonlinear relationship between digital affordances and firm-level export performance: The moderating role of organizational ambidexterity. *Managerial and Decision Economics*, *45*(4), 1944–1964.

Evinita, L. L., Tangkau, J., Pesak, P. J. y Cahyono, S. (2025). Policy Framework to Improve MSME Competitiveness and Financial Performance with Indonesia's Asta Cita Vision Goals. *Journal of risk and financial management*, *18*(12), 692.

Ganotakis, P., Konara, P., Kafouros, M. I. y Love, J. H. (2022). Taking a time-out from exporting: Implications for the likelihood of export re-entry and re-entry export performance. *Journal of World Business*, *57*(5), 101349.

Gil-Barragán, J. M. y Sánchez, M. J. L. (2021). The Fast Lane of Internationalization of Latin American SMEs: A Location-Based Approach. *Sustainability*, *13*(6), 3162.

Johanson, M. y Oliveira, L. (2024). The Performance of Decision-Making Strategies in SME Internationalization: The Role of Host Market's Institutional Development. *Management International Review*, *64*(2), 303–335.

Keskin, H., Ayar, H., Tatoğlu, E., Gölgeci, S., Kalaycıoğlu, O. y Basaran, H. T. E. (2021). The simultaneous effect of firm capabilities and competitive strategies on export performance: the role of competitive advantages and competitive intensity. *International Marketing Review*, *38*(6), 1242–1266.

Koçoğlu, P. y Mithani, M. A. (2024). How Do Managerial Biases Affect Foreign Market Entry Decisions? *AIB Insights*, *24*(4).

Kuppusamy, J. y Anantharaman, R. N. (2021). The impact of managerial and firm characteristics on barriers in export businesses. *International Journal of ADVANCED AND APPLIED SCIENCES*, *8*(6), 110–117.

Magni, D., Chierici, R., Fait, M. y Lefebvre, K. (2021). A network model approach to enhance knowledge sharing for internationalization readiness of SMEs. *International Marketing Review*, *39*(3), 626–652.

Mansour, M., Al Amosh, H. A., Alodat, A. Y., Khatib, S. F. A. y Saleh, M. W. (2022). The Relationship between Corporate Governance Quality and Firm Performance: The Moderating Role of Capital Structure. *Sustainability*, *14*(17), 10525.

Ninaquispe, J. C. M., Huatay, K. C. V., Jugo, D. A. L., María, A. L. P. S., Rodríguez, J. C. F., Cruz, F. S. S., Aguilar, E. O. E. y Ballesteros, M. A. A. (2024). Market Diversification and Competitiveness of Fresh Grape Exports in Peru. *Sustainability*, *16*(6), 2528.

Ogishima, H., Ito, A., Kajimura, S. y Himichi, T. (2023). Validity and reliability of the Japanese version of the sustainability

consciousness questionnaire. *Frontiers in Psychology*, *14*, 1130550.

Polas, M. R. H. (2025). Common Method Bias in Social and Behavioral Research: Strategic Solutions for Quantitative Research in the Doctoral Research. *Journal of Comprehensive Business Administration Research*.

Sadeghi, A., Aliasghar, O. y Bouguerra, A. (2022). Unpacking the relationship between post-entry speed of internationalization and export performance of SMEs: A capability-building perspective. *Journal of International Management*, *29*(1), 100982.

Sarma, M., Septiani, S. y Nanere, M. (2022). The Role of Entrepreneurial Marketing in the Indonesian Agro-Based Industry Cluster to Face the ASEAN Economic Community. *Sustainability*, *14*(10), 6163.

Sathyanarayana, S. (2026). Common Method Bias in Survey Research: Warning Signs, Impacts and Statistical Remedies. *Asian Journal of Economics Business and Accounting*, *26*(6), 222–236.

Shabanov, V. L., Vasilchenko, M., Derunova, E. A. y Potapov, A. P. (2021). Formation of an Export-Oriented Agricultural Economy and Regional Open Innovations. *Journal of Open Innovation Technology Market and Complexity*, *7*(1), 32.

Shimada, D. y Katahira, K. (2022). Sequential dependencies of responses in a questionnaire survey and their effects on the reliability and validity of measurement. *Behavior Research Methods*, *55*(6), 3241–3259.

Spuldaro, J. D., Prim, A. L., Bencke, F. F. y Roman, D. J. (2021). The effect of innovation on the financial performance and export intensity of firms in emerging countries. *International Journal of Business Innovation and Research*, *25*(3), 304.

Valdés, R. (2024). A Comparative Analysis of Ethnic Networks and Internationalization of Latin American Agri-SMEs: The Case of Argentina, Brazil, and Chile. *Agriculture*, *14*(11), 1918.

Wu, L., Wei, Y., Wang, C., McDonald, F. B. y Xia, H. (2022). The importance of institutional and financial resources for export performance associated with technological innovation. *Technological Forecasting and Social Change*, *185*, 122040.

Yilin, R., Chu, K. y Zhu, F. (2023). Reliability and validity of the Chinese version of the Athletes' Received Support Questionnaire. *Frontiers in Psychology*, *14*, 1176035.

Zhang, W., Yuan, G., Xue, R., Han, Y. y Taylor, J. E. (2022). Mitigating Common Method Bias in Construction Engineering and Management Research. *Journal of Construction Engineering and Management*, *148*(9).