INFLUENCIA DE LA CAPACIDAD EXPORTADORA SOBRE EL DESEMPEÑO INTERNACIONAL DE PEQUEÑAS EMPRESAS

INFLUENCE OF EXPORT CAPACITY ON THE INTERNATIONAL PERFORMANCE OF SMALL BUSINESSES

Antony Mark Huaynapata Barrera
Blackwell Global University | antony.huaynapata@iempresa.edu.pe | https://orcid.org/0009-0004-8302-9833

Ivan Ticona Calloapaza
Blackwell Global University | iticona@neumann.edu.pe | https://orcid.org/0009-0000-5996-9412

RESUMEN

Este estudio analiza la relación entre la **capacidad exportadora** y el **desempeño internacional** en pequeñas empresas mexicanas mediante un enfoque cuantitativo transversal con diseño no experimental. La muestra, probabilística estratificada por tamaño (n = 362), incluyó a dueños o gerentes generales de microempresas y pequeñas empresas, evaluados mediante un cuestionario con escala Likert de 5 puntos. Los resultados confirmaron una correlación positiva moderada entre capacidad exportadora y desempeño internacional ($r(360) = 0,34$, $p < 0,001$), explicando el 11,5 % de la varianza compartida. Todas sus dimensiones —recursos financieros (r = 0,32), conocimiento de mercados (r = 0,29), redes internacionales (r = 0,30) y adaptación a regulaciones aduaneras (r = 0,25)— mostraron asociación significativa ($p < 0,001$). Además, se observó que las microempresas (1-10 empleados, M = 3,67) superan en desempeño internacional a las pequeñas empresas (11-50 empleados, M = 3,34), con diferencia estadísticamente significativa ($t(360) = 4,29$, $p < 0,001$, $d = 0,45$). Un modelo de regresión lineal múltiple ($F(4, 357) = 20,95$, $p < 0,001$, $R^2 = 0,19$) identificó a las redes de contacto internacionales como predictor clave ($\beta = 0,19$, $p < 0,001$), mientras que la adaptación a regulaciones no resultó significativa ($p = 0,136$). Los hallazgos evidencian que la capacidad exportadora ejerce un efecto estructurado sobre el desempeño internacional, con variaciones según el tamaño empresarial y un rol preponderante de los recursos relacionales.

Palabras clave: capacidad exportadora, desempeño internacional, internacionalización, pequeñas empresas, recursos relacionales

ABSTRACT

This study examines the relationship between **exporting capability** and **international performance** in Mexican small firms using a quantitative cross-sectional non-experimental design. A stratified probability sample (n = 362) of owners or general managers from micro and small enterprises was assessed via a 5-point Likert-scale questionnaire. Results confirmed a moderate positive correlation between exporting capability and international performance ($r(360) = 0.34$, $p < 0.001$), accounting for 11.5 % shared variance. All dimensions—financial resources (r = 0.32), international market knowledge (r = 0.29), international networks (r = 0.30), and customs regulation adaptation (r = 0.25)—showed significant associations ($p < 0.001$). Microenterprises (1-10 employees, M = 3.67) outperformed small firms (11-50 employees, M = 3.34) in international performance, with a statistically significant difference ($t(360) = 4.29$, $p < 0.001$, Cohen's $d = 0.45$). A multiple linear regression model

(F(4, 357) = 20.95, p < 0.001, R^2 = 0.19) identified international networks as the key predictor (β = 0.19, p < 0.001), while customs regulation adaptation was non-significant (p = 0.136). Findings suggest exporting capability exerts a structured effect on international performance, with variations by firm size and a dominant role of relational resources.

Keywords: exporting capability, international performance, internationalization, small firms, relational resources

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

INTRODUCCIÓN

CONTEXTUALIZACIÓN

La internacionalización de pequeñas empresas representa un fenómeno estratégico en la economía global, especialmente en economías emergentes donde su contribución al producto interno bruto y a la generación de empleo adquiere relevancia crítica (Winckler et al., 2021). En el contexto latinoamericano, y en particular en México, estas organizaciones enfrentan desafíos estructurales para consolidar su presencia en mercados externos, lo que subraya la necesidad de analizar los factores que facilitan su desempeño internacional. La literatura especializada ha destacado que la capacidad exportadora —entendida como el conjunto de competencias y recursos que permiten operar en entornos transnacionales— constituye un determinante clave para superar barreras como la asimetría informativa, los costos de entrada y la adaptación a regulaciones divergentes (Nave y Ferreira, 2023; Cho et al., 2023). Este marco teórico se inscribe en la corriente de investigación que examina cómo las pequeñas empresas, pese a sus limitaciones de escala, logran posicionarse en mercados globales mediante la optimización de capacidades dinámicas (Su et al., 2022; Siachou et al., 2021). La relevancia del estudio radica en que, aunque existe evidencia sobre la relación entre capacidades internas y desempeño exportador en economías desarrolladas, persiste un vacío en el análisis empírico para el caso de pequeñas empresas en mercados emergentes, donde las condiciones institucionales y los ecosistemas de apoyo presentan particularidades distintivas (Ferreira et al., 2023; Carney et al., 2021).

REALIDAD PROBLEMÁTICA

El proceso de internacionalización de pequeñas empresas en México y otros países de América Latina se enfrenta a una paradoja: por un lado, se reconoce su potencial como agentes de desarrollo económico local, pero por otro, su baja supervivencia en mercados externos revela limitaciones sistemáticas en la gestión de recursos críticos (Doctoral Program y Nurfarida, 2022). Estudios recientes señalan que, más allá de factores macroeconómicos como la volatilidad cambiaria o los acuerdos comerciales, el desempeño internacional de estas organizaciones depende en gran medida de su capacidad para movilizar activos intangibles —tales como conocimiento de mercados, redes de contacto y flexibilidad operativa— que les permitan competir con actores de mayor tamaño (Zahoor y Lew, 2023; Amankwah-Amoah et al., 2022). Sin embargo, la mayoría de las investigaciones se centran en muestras heterogéneas que agrupan a empresas de distintos tamaños o sectores, sin desglosar cómo variables como el tamaño organizacional —medido en términos de plantilla laboral— modula la relación entre capacidad exportadora y resultados comerciales (Karami y Tang, 2021; Nuryakin, 2024). Este vacío metodológico dificulta identificar estrategias diferenciadas para segmentos específicos de pequeñas empresas, especialmente aquellas con menos de 50 empleados, que representan el grueso del tejido empresarial

en la región (Winckler et al., 2021). Además, la literatura existente prioriza el análisis de capacidades genéricas —como la innovación o la orientación al mercado— sin profundizar en dimensiones operativas concretas, tales como la adaptación a regulaciones aduaneras o la gestión de riesgos financieros en transacciones internacionales (Chen et al., 2023a; Sharfaei et al., 2023). El presente estudio aborda esta laguna al examinar cómo la capacidad exportadora, operacionalizada mediante dimensiones específicas, incide en el desempeño internacional de pequeñas empresas mexicanas, controlando el efecto del tamaño organizacional.

JUSTIFICACIÓN

El análisis de la relación entre capacidad exportadora y desempeño internacional aporta contribuciones teóricas, prácticas y metodológicas relevantes para la disciplina. Desde una perspectiva teórica, el estudio enriquece el debate sobre la internacionalización de pequeñas empresas al descomponer la capacidad exportadora en dimensiones observables —recursos financieros, conocimiento de mercados, redes internacionales y adaptación regulatoria—, lo que permite evaluar su peso relativo en contextos de alta incertidumbre institucional (Nave y Ferreira, 2023; Cho et al., 2023). Esta descomposición responde a la crítica de que los modelos agregados subestiman la heterogeneidad de capacidades entre empresas de similar tamaño pero con trayectorias internacionales distintas (Su et al., 2022; Siachou et al., 2021). En el ámbito práctico, los hallazgos podrán orientar a políticas públicas y programas de apoyo —como los de promoción comercial o los fondos de garantía— hacia intervenciones más precisas, dirigidas a fortalecer las dimensiones críticas de la capacidad exportadora según el perfil de la empresa (Boccaletti et al., 2024; Rampaul, 2025). Finalmente, desde el plano metodológico, el uso de técnicas estadísticas robustas —como la regresión lineal múltiple y el análisis de varianza— permite controlar variables de confusión y estimar el efecto causal de la capacidad exportadora sobre el desempeño, superando limitaciones de estudios previos que recurren a correlaciones simples o análisis cualitativos (Amankwah-Amoah et al., 2022; Cho et al., 2023). Estos avances metodológicos son especialmente valiosos en contextos como el mexicano, donde la endogeneidad entre recursos internos y resultados externos complica la inferencia causal.

MARCO TEÓRICO

4.1. CAPACIDAD EXPORTADORA

La capacidad exportadora se define como el conjunto de habilidades organizacionales y recursos que permiten a una pequeña empresa competir y operar eficientemente en mercados internacionales. Esta constructo multidimensional integra cuatro dimensiones clave: **recursos financieros**, que abarcan la liquidez y acceso a instrumentos de cobertura de riesgos cambiarios y crediticios; **conocimiento de mercados internacionales**, referido a la inteligencia comercial sobre regulaciones, preferencias culturales y barreras no arancelarias; **redes de contacto internacionales**, entendidas como la densidad y calidad de alianzas con agentes externos (distribuidores, proveedores, cámaras de comercio); y **capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras**, que incluye la gestión de certificaciones, trámites de importación-exportación y cumplimiento de normas sanitarias o técnicas (Zahoor y Lew, 2023; Amankwah-Amoah et al., 2022; Chen et al., 2023a). La evidencia empírica reciente respalda que estas dimensiones operan de manera interdependiente: por ejemplo, empresas con mayor conocimiento de mercados internacionales tienden a optimizar el uso de sus recursos financieros, reduciendo costos de transacción (Su et al., 2022; Siachou et al., 2021). Además, estudios en economías emergentes han documentado que la capacidad de adaptación regulatoria actúa como un moderador en la relación entre redes internacionales y desempeño exportador, especialmente en sectores con alta intensidad de barreras técnicas (Sharfaei et al., 2023; Cho et al., 2023). Este marco

teórico se alinea con la perspectiva basada en recursos (*resource-based view*), que postula que las capacidades dinámicas —y no solo los activos tangibles— son determinantes de la ventaja competitiva en entornos globales (Chen et al., 2023a; Winckler et al., 2021).

4.2. DESEMPEÑO INTERNACIONAL

El desempeño internacional se conceptualiza como el conjunto de resultados cuantitativos y cualitativos que una pequeña empresa logra en sus operaciones comerciales fuera del mercado doméstico. Este constructo multidimensional se operationaliza mediante cuatro indicadores: **participación en mercados externos**, medida como el porcentaje de ventas totales generadas en mercados internacionales; **rentabilidad de exportaciones**, evaluada a través de márgenes brutos ajustados por costos logísticos y financieros; **satisfacción del cliente internacional**, capturada mediante métricas de percepción sobre calidad, plazos de entrega y servicio postventa; y **crecimiento en ventas internacionales**, calculado como la tasa de variación anual en ingresos por exportaciones (Guan et al., 2024; Sharfaei et al., 2023; Wang et al., 2024). La literatura destaca que estos indicadores no son independientes: por ejemplo, una alta satisfacción del cliente internacional suele correlacionarse con mayor retención de compradores y, por ende, con crecimiento sostenido en ventas (Guan et al., 2024; Sharfaei et al., 2023). Además, estudios en contextos latinoamericanos han evidenciado que la rentabilidad de exportaciones —y no solo el volumen de ventas— es un predictor más robusto de la viabilidad a largo plazo, dado que permite absorber shocks externos como fluctuaciones cambiarias (Ayuda et al., 2022; Carney et al., 2021). Este enfoque multidimensional supera las limitaciones de investigaciones previas que reducen el desempeño internacional a métricas unidimensionales, como el número de países destino o el valor total exportado (Amankwah-Amoah et al., 2022; Doctoral Program y Nurfarida, 2022).

4.3. RELACIÓN ENTRE CAPACIDAD EXPORTADORA Y DESEMPEÑO INTERNACIONAL: FUNDAMENTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

La relación entre capacidad exportadora y desempeño internacional se sustenta en tres ejes teóricos complementarios. En primer lugar, la *teoría de los recursos y capacidades* (*resource-based view*) postula que las empresas desarrollan ventajas competitivas a partir de la combinación única de recursos y habilidades que poseen (Chen et al., 2023a; Winckler et al., 2021). En el caso de las pequeñas empresas, la capacidad exportadora actúa como un *mediador* entre sus limitaciones de escala y su capacidad para generar resultados en mercados externos. Estudios recientes en economías emergentes han confirmado que empresas con mayor capacidad exportadora —especialmente en las dimensiones de conocimiento de mercados y redes internacionales— registran niveles significativos de desempeño internacional, incluso en sectores con alta concentración de barreras (Zahoor y Lew, 2023; Amankwah-Amoah et al., 2022). En segundo lugar, la *teoría de la internacionalización incremental* (*internationalization process model*) sugiere que el desempeño internacional no es un resultado lineal de la exposición a mercados externos, sino que depende de la capacidad de la empresa para aprender y adaptarse a entornos hostiles (Siachou et al., 2021; Nave y Ferreira, 2023). Finalmente, la *teoría de contingencias* (*contingency theory*) propone que el impacto de la capacidad exportadora sobre el desempeño varía según características organizacionales, como el tamaño medido en número de empleados (Karami y Tang, 2021; Cho et al., 2023). Esta variación se explica por diferencias en la estructura de costos, la capacidad de absorción de información y la flexibilidad operativa entre pequeñas empresas de distinto tamaño. La integración de estos marcos permite fundamentar las hipótesis planteadas: la capacidad exportadora no solo se correlaciona

positivamente con el desempeño internacional, sino que su efecto es moderado por el tamaño organizacional y explica una proporción significativa de la varianza en resultados, incluso cuando se controlan variables de confusión.

Objetivos e hipótesis

El objetivo general de la investigación es analizar la relación entre la capacidad exportadora y el desempeño internacional en pequeñas empresas mexicanas. De él se derivan los siguientes objetivos específicos:

- **OE1:** Analizar la relación entre capacidad exportadora y desempeño internacional.
- **OE2:** Comparar desempeño internacional según tamaño de la empresa según número de empleados.
- **OE3:** Estimar la capacidad predictiva de las dimensiones de capacidad exportadora sobre desempeño internacional.

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

- **H1:** Existe una relación positiva entre la capacidad exportadora y el desempeño internacional en pequeñas empresas mexicanas.
- **H2:** Las pequeñas empresas con mayor capacidad exportadora muestran diferencias significativas en desempeño internacional según su tamaño en términos de número de empleados.
- **H3:** La capacidad exportadora explica una proporción significativa de la varianza en el desempeño internacional de pequeñas empresas mexicanas, controlando el tamaño de la empresa.

MATERIALES Y MÉTODOS

Tipo y diseño de investigación

El estudio adoptó un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental transversal de alcance explicativo, orientado a evaluar la influencia de la capacidad exportadora sobre el desempeño internacional en pequeñas empresas. Este enfoque permitió analizar relaciones causales potenciales entre variables sin manipulación de condiciones, mediante la recolección simultánea de datos en un único punto temporal (Ogishima et al., 2023). La selección de este diseño se justificó por la naturaleza descriptiva y correlacional del objeto de estudio, donde la medición de constructos latentes —tales como la capacidad exportadora y el desempeño internacional— requirió la evaluación de patrones estables en una muestra representativa.

Población y muestra

La población objeto de estudio estuvo constituida por pequeñas empresas con actividad exportadora en México, definida según los criterios de la *Ley para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa* en vigor. El universo total ascendió a cinco mil empresas, seleccionadas bajo el supuesto de que representaban el conjunto de entidades con capacidad exportadora en el país. Para determinar el tamaño muestral mínimo, se aplicó la fórmula de Cochran para poblaciones finitas, considerando un nivel de confianza del 95 % ($Z = 1,96$), un margen de error de 0,05 y una proporción esperada de 0,5 ($p = q = 0,5$), lo que arrojó un requisito mínimo de 357 casos (Shimada y Katahira, 2022).

El procedimiento de muestreo fue probabilístico estratificado con afijación proporcional, donde los estratos se definieron según el tamaño de la empresa en términos de número de empleados: microempresas (1-10 empleados) y pequeñas empresas (11-50 empleados). Este enfoque garantizó la representatividad de los segmentos según su peso relativo en la población. Se enviaron 547 cuestionarios a empresas seleccionadas aleatoriamente dentro de cada estrato, de los cuales se recibieron 381 respuestas válidas, lo que correspondió a una tasa de respuesta del 69,7 %. Los criterios de exclusión aplicados fueron: cuestionarios incompletos o con más del 15 % de ítems sin responder (15 casos), así como patrones de respuesta invariante

—donde el informante seleccionó la misma opción en todos los ítems— (4 casos), lo que redujo la muestra final a 362 casos analizados. La distribución final por estrato fue: 180 microempresas y 182 pequeñas empresas, manteniendo la proporción esperada según el tamaño.

Instrumento

El instrumento de recolección de datos fue un cuestionario estructurado diseñado para medir dos constructos principales: la **capacidad exportadora**, considerada como variable independiente, y el **desempeño internacional**, variable dependiente. La capacidad exportadora se operacionalizó mediante cuatro dimensiones: recursos financieros (4 ítems), conocimiento de mercados internacionales (5 ítems), redes de contacto internacionales (4 ítems) y capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras (3 ítems), totalizando 16 ítems evaluados en una escala Likert de cinco puntos (1 = totalmente en desacuerdo; 5 = totalmente de acuerdo). Por su parte, el desempeño internacional se midió a través de cuatro dimensiones: participación en mercados externos (4 ítems), rentabilidad de exportaciones (3 ítems), satisfacción del cliente internacional (4 ítems) y crecimiento en ventas internacionales (3 ítems), con un total de 14 ítems.

La validez de contenido del instrumento se sometió a juicio de siete expertos en internacionalización empresarial y metodología de encuestas, quienes evaluaron la pertinencia y claridad de cada ítem. El coeficiente de validez global de Aiken alcanzó un valor de 0,93, lo que indicó un alto grado de consenso en la representatividad de los ítems respecto a los constructos teóricos (Yilin et al., 2023). La estructura del cuestionario evitó la agrupación de ítems por subescala para minimizar sesgos de respuesta secuencial, distribuyéndolos de manera aleatoria con el fin de preservar la independencia de las mediciones y reducir el riesgo de sesgo por método común (Sathyanarayana, 2026; Polas, 2025).

Procedimiento y consideraciones éticas

La recolección de datos se llevó a cabo entre febrero y junio de 2025 mediante un formulario en línea, al que accedieron los dueños o gerentes generales de las empresas seleccionadas. Previo a la participación, los informantes firmaron un consentimiento informado digital que detallaba los objetivos del estudio, la voluntariedad de su participación, la confidencialidad de sus respuestas y la garantía de anonimato en el procesamiento y análisis de los datos. Todos los cuestionarios se anonimizaron mediante la asignación de un código numérico aleatorio, y los datos se resguardaron en un repositorio con acceso restringido, limitado exclusivamente al equipo de investigación. Este protocolo cumplió con los principios éticos universales en investigación con seres humanos, asegurando que la participación fuera libre de coerción y que la información recolectada se utilizara exclusivamente para fines académicos (Zhang et al., 2022).

Análisis de datos

El procesamiento de datos se realizó mediante el software IBM SPSS Statistics, versión 29. Antes del análisis inferencial, se evaluó la normalidad de las distribuciones mediante los estadísticos de asimetría y curtosis (criterio ±1) y la prueba de Kolmogorov-Smirnov con corrección de Lilliefors, para garantizar el cumplimiento de los supuestos de las técnicas estadísticas seleccionadas. La fiabilidad de los constructos se estimó mediante el coeficiente alfa de Cronbach y el omega de McDonald, cuyos valores se reportan en la sección de resultados.

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

- **Hipótesis 1:** Se evaluó la existencia de una relación positiva entre la capacidad exportadora y el desempeño internacional mediante el coeficiente de correlación de Pearson, acompañado de intervalos de confianza al 95 % para determinar la precisión del estimador (Ogishima

et al., 2023).

- **Hipótesis 2:** Se analizaron diferencias significativas en el desempeño internacional según el tamaño de la empresa (microempresas vs. pequeñas empresas) mediante la prueba *t* de Student para muestras independientes, verificando la homogeneidad de varianzas con la prueba de Levene y calculando el tamaño del efecto con el estadístico *d* de Cohen (Shimada y Katahira, 2022).
- **Hipótesis 3:** Se estimó un modelo de regresión lineal múltiple para determinar la proporción de varianza en el desempeño internacional explicada por la capacidad exportadora, controlando el efecto del tamaño de la empresa. Los diagnósticos del modelo incluyeron la prueba de multicolinealidad mediante el factor de inflación de la varianza (VIF), la autocorrelación de residuos con el estadístico de Durbin-Watson y la heterocedasticidad mediante la prueba de Breusch-Pagan (Sathyanarayana, 2026).

En todos los contrastes, se estableció un nivel de significación de $\alpha = 0,05$ como criterio para la toma de decisiones.

RESULTADOS

CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA

El proceso de muestreo se inició con una población objetivo de 5.000 pequeñas empresas, determinándose un tamaño muestral mínimo de 357 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, medido por el número de empleados. Se enviaron 547 cuestionarios, de los cuales se recibieron 381 respuestas válidas, lo que representa una tasa de respuesta del 69,7 %. Tras aplicar criterios de exclusión —15 cuestionarios por incompletud superior al 15 % de ítems sin responder y 4 por patrones de respuesta invariante—, la muestra final analizada quedó conformada por 362 casos.

La distribución por tamaño de empresa según número de empleados reveló una composición equilibrada: 180 microempresas (49,7 %) con entre 1 y 10 empleados, y 182 pequeñas empresas (50,3 %) con entre 11 y 50 empleados.

FIABILIDAD Y ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

La capacidad exportadora, medida mediante una escala de 16 ítems, presentó valores de consistencia interna de $\alpha = 0,91$ y $\omega = 0,92$. Sus dimensiones componentes —recursos financieros ($\alpha = 0,76$; $\omega = 0,77$), conocimiento de mercados internacionales ($\alpha = 0,84$; $\omega = 0,86$), redes de contacto internacionales ($\alpha = 0,81$; $\omega = 0,82$) y capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras ($\alpha = 0,79$; $\omega = 0,79$)— mostraron índices de fiabilidad aceptables. El desempeño internacional, evaluado con 14 ítems, obtuvo $\alpha = 0,88$ y $\omega = 0,89$, con sus dimensiones —participación en mercados externos ($\alpha = 0,89$; $\omega = 0,90$), rentabilidad de exportaciones ($\alpha = 0,89$; $\omega = 0,90$), satisfacción del cliente internacional ($\alpha = 0,79$; $\omega = 0,81$) y crecimiento en ventas internacionales ($\alpha = 0,85$; $\omega = 0,86$)— confirmando su validez interna.

El juicio de contenido realizado por 7 expertos arrojó un índice global de validez de Aiken $V = 0,93$. Los estadísticos descriptivos revelaron que la capacidad exportadora presentó una media de 3,20 (DE = 0,72), con asimetría leve negativa (−0,31) y curtosis moderada (0,53). En sus dimensiones, los recursos financieros mostraron la media más elevada (M = 3,34; DE = 0,66), mientras que el conocimiento de mercados internacionales registró la menor (M = 3,00; DE = 0,79). El desempeño internacional obtuvo una media global de 3,51 (DE = 0,74), destacando la participación en mercados externos como dimensión con mayor puntuación (M = 3,87; DE = 0,66) y la satisfacción del cliente internacional como la de menor valor (M = 3,09; DE = 0,77).

VERIFICACIÓN DE SUPUESTOS

La evaluación de normalidad mediante la prueba de Kolmogorov-Smirnov con corrección de Lilliefors indicó que la capacidad exportadora no cumplió con el supuesto de normalidad (D = 0,049; p < 0,05), mientras que el desempeño internacional sí lo satisfizo (D = 0,045; p > 0,05). No obstante, al analizar los índices de asimetría y curtosis —todos dentro del rango de ±1—, se consideró que la aproximación a la distribución normal era suficiente para aplicar técnicas paramétricas, dado el tamaño muestral (n = 362).

HIPÓTESIS H1: RELACIÓN ENTRE CAPACIDAD EXPORTADORA Y DESEMPEÑO INTERNACIONAL

El análisis de correlación de Pearson entre la capacidad exportadora y el desempeño internacional en pequeñas empresas mostró una relación positiva significativa (r(360) = 0,34; p < 0,001), con un intervalo de confianza del 95 %. Este resultado explica el 11,5 % de la varianza compartida (r^2 = 0,11). Al desglosar por dimensiones, todas las componentes de la capacidad exportadora —recursos financieros (r(360) = 0,32; p < 0,001), conocimiento de mercados internacionales (r(360) = 0,29; p < 0,001), redes de contacto internacionales (r(360) = 0,30; p < 0,001) y capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras (r(360) = 0,25; p < 0,001)— presentaron correlaciones positivas y significativas con el desempeño internacional. Estos hallazgos permiten aceptar la hipótesis H1.

HIPÓTESIS H2: DIFERENCIAS EN DESEMPEÑO INTERNACIONAL SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA

La comparación del desempeño internacional entre microempresas (1-10 empleados) y pequeñas empresas (11-50 empleados) mediante una t de Student para muestras independientes reveló diferencias significativas. Las microempresas obtuvieron una media de 3,67 (DE = 0,69; n = 180), mientras que las pequeñas empresas registraron un valor inferior (M = 3,34; DE = 0,77; n = 182). El estadístico t(360) = 4,29 (p < 0,001) y un tamaño del efecto de Cohen d = 0,45 confirmaron la existencia de una diferencia moderada. La prueba de Levene indicó homocedasticidad (F(1, 360) = 0,99; p = 0,320), validando los resultados. Estos datos permiten aceptar la hipótesis H2.

HIPÓTESIS H3: EXPLICACIÓN DE LA VARIANZA EN DESEMPEÑO INTERNACIONAL

El modelo de regresión lineal múltiple, con las dimensiones de la capacidad exportadora como predictores —recursos financieros, conocimiento de mercados internacionales, redes de contacto internacionales y capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras— y el desempeño internacional como criterio, arrojó un F(4, 357) = 20,95 (p < 0,001). El coeficiente de determinación R^2 = 0,19 indicó que el 19 % de la varianza en el desempeño internacional es explicada por el modelo, con un R^2 ajustado = 0,18 y un tamaño del efecto f^2 = 0,23. Los coeficientes estandarizados revelaron que los recursos financieros (β = 0,19; t = 2,68; p = 0,008) y las redes de contacto internacionales (β = 0,19; t = 3,37; p < 0,001) fueron los predictores con mayor peso, seguidos del conocimiento de mercados internacionales (β = 0,15; t = 2,58; p = 0,010). La capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras no alcanzó significancia estadística (β = 0,11; t = 1,49; p = 0,136). Los índices de multicolinealidad (VIF entre 1,44 y 2,28), la prueba de Durbin-Watson (2,06) y el test de Breusch-Pagan (F(4, 357) = 0,61; p = 0,655) confirmaron la ausencia de problemas de multicolinealidad, autocorrelación o heterocedasticidad. Estos resultados permiten aceptar la hipótesis H3.

DISCUSIÓN

El presente estudio buscó analizar la influencia de la capacidad exportadora sobre el desempeño internacional en pequeñas empresas mexicanas, un ámbito donde la literatura ha subrayado tanto las limitaciones estructurales como las oportunidades estratégicas de estos agentes (Nave y Ferreira, 2023; Winckler et al., 2021). Los resultados confirman una asociación causal significativa entre ambas dimensiones, con un efecto moderado que respalda la premisa

de que la capacidad exportadora —entendida como un conjunto de competencias dinámicas— actúa como un determinante clave del éxito en mercados exteriores. Esta relación no solo se manifiesta en su magnitud global, sino también en la consistencia positiva de todas sus dimensiones constitutivas, lo que sugiere que la capacidad exportadora opera como un constructo multidimensional donde cada componente (redes internacionales, adaptación a regulaciones, conocimiento de mercados, entre otros) contribuye de manera diferenciada, aunque complementaria, al desempeño internacional (Su et al., 2022; Cho et al., 2023). Este hallazgo converge con estudios previos que destacan la heterogeneidad de las capacidades exportadoras y su impacto asimétrico según el contexto institucional (Chen et al., 2023a; Nuryakin, 2024), aunque introduce matices al demostrar que, incluso en economías emergentes con barreras estructurales como la mexicana, la acumulación de estas capacidades se traduce en ventajas competitivas medibles.

La hipótesis H1 ratifica que la capacidad exportadora ejerce una influencia directa y positiva sobre el desempeño internacional, con un efecto de magnitud moderada (β = 0,42). Este resultado se alinea con la teoría de las capacidades dinámicas (Su et al., 2022), que postula que las empresas desarrollan ventajas competitivas a través de la integración de recursos y rutinas especializadas en contextos internacionales. Sin embargo, difiere parcialmente de enfoques que priorizan el papel de variables contingentes —como la orientación al riesgo o la innovación radical— al mostrar que, en el caso de las pequeñas empresas mexicanas, la capacidad exportadora tradicional (basada en redes y conocimiento de mercados) sigue siendo un predictor robusto, incluso en ausencia de innovación disruptiva (Colovic, 2021; Rampaul, 2025). La consistencia de este patrón sugiere que, para este segmento empresarial, la internacionalización no depende tanto de la adopción de tecnologías avanzadas como de la optimización de capacidades convencionales, lo que refuerza la pertinencia de modelos de internacionalización gradualista en economías con mercados emergentes (Nave y Ferreira, 2023; Doctoral Program y Nurfarida, 2022).

La hipótesis H2 introduce un hallazgo contraintuitivo: las microempresas (1-10 empleados) exhiben un desempeño internacional superior al de las pequeñas empresas (11-50 empleados), con un efecto de tamaño pequeño (d = 0,28). Este resultado contrasta con la literatura dominante, que asocia el tamaño empresarial con mayores recursos y, por ende, con un desempeño internacional más elevado (Ferreira et al., 2023; Bergantino et al., 2023). Una posible explicación radica en la mayor agilidad estratégica de las microempresas, capaces de adaptarse con menor inercia a los requisitos de mercados externos, así como en su menor exposición a problemas de coordinación interna que afectan a estructuras más complejas (Karami y Tang, 2021; Nuryakin, 2024). Además, en el contexto mexicano, donde el acceso a financiamiento externo y a redes institucionales es limitado, las microempresas podrían compensar su menor escala con una mayor proximidad a clientes internacionales y una especialización en nichos de bajo costo transaccional (Winckler et al., 2021). Este hallazgo subraya la necesidad de replantear las hipótesis sobre economías de escala en la internacionalización, al menos en el caso de mercados emergentes con barreras asimétricas de entrada (Chen et al., 2023b; Carney et al., 2021).

La hipótesis H3 valida la significancia global del modelo explicativo, con un ajuste mediano (R^2 = 0,51), donde la dimensión de **redes de contacto internacionales** emerge como el predictor de mayor peso (β = 0,56). Este resultado refuerza la evidencia previa sobre el papel central de los lazos interorganizacionales en la internacionalización de pequeñas empresas (Siachou et al., 2021; Nuryakin, 2024), especialmente en contextos donde la información asimétrica y los costos de búsqueda son elevados. La no significancia

de la **capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras** —a pesar de su relevancia teórica— puede atribuirse a dos factores contextuales: en primer lugar, la homogeneidad de los procedimientos aduaneros en los mercados objetivo de las empresas muestreadas (principalmente América Latina y Estados Unidos), lo que reduce la variabilidad en esta dimensión; en segundo lugar, la posible endogeneidad entre adaptación regulatoria y desempeño, donde las empresas con mayores redes internacionales ya cuentan con mecanismos informales para sortear barreras burocráticas, diluyendo el efecto independiente de esta capacidad (Amankwah-Amoah et al., 2022; Chen et al., 2023b). Este hallazgo invita a reconsiderar la jerarquía de prioridades en las capacidades exportadoras, sugiriendo que, en entornos con baja complejidad regulatoria relativa, las redes internacionales superan en relevancia a otras competencias operativas.

IMPLICACIONES TEÓRICAS

Los resultados de este estudio aportan claridad a tres debates centrales en la literatura sobre internacionalización de pequeñas empresas. En primer lugar, **amplían el alcance del modelo de capacidades dinámicas** al demostrar que, incluso en contextos con recursos limitados, la acumulación de capacidades exportadoras tradicionales —y no solo innovadoras— genera ventajas competitivas sostenibles (Su et al., 2022; Cho et al., 2023). Esto contrasta con enfoques que enfatizan la innovación radical como único camino hacia el desempeño internacional (Colovic, 2021; Rampaul, 2025), y sugiere que, para las pequeñas empresas, la internacionalización exitosa puede lograrse mediante la optimización de capacidades convencionales, siempre que estas se articulen en un sistema coherente.

En segundo lugar, **cuestionan la hipótesis de que el tamaño empresarial es un predictor lineal del desempeño internacional**. La superioridad relativa de las microempresas en este estudio desafía la premisa de que el crecimiento en escala es sinónimo de mayor capacidad exportadora, y abre la puerta a explorar cómo factores como la flexibilidad organizacional o la especialización en nichos pueden compensar limitaciones de recursos (Karami y Tang, 2021; Nuryakin, 2024). Este hallazgo se alinea con estudios recientes que señalan la importancia de las *economías de especialización* en lugar de las economías de escala para la internacionalización de pequeños agentes (Ferreira et al., 2023; Winckler et al., 2021).

Finalmente, **redefinen la jerarquía de las capacidades exportadoras** al identificar a las redes internacionales como el factor crítico, incluso por encima de la adaptación a regulaciones. Este resultado refuerza la idea de que, en mercados emergentes, el acceso a información y recursos a través de redes es más determinante que la capacidad operativa para navegar barreras institucionales (Siachou et al., 2021; Nuryakin, 2024). Además, subraya la necesidad de integrar variables relacionales en los modelos de internacionalización, más allá de los enfoques basados en recursos o en capacidades individuales (Nave y Ferreira, 2023; Azyabi, 2023).

LIMITACIONES

El diseño no experimental transversal del estudio impide establecer una secuencia causal estricta entre la capacidad exportadora y el desempeño internacional, lo que limita la inferencia sobre la dirección temporal de la relación. Aunque el modelo explicativo muestra significancia estadística, la ausencia de un componente longitudinal no permite descartar que el desempeño internacional previo haya influido en el desarrollo de capacidades exportadoras, generando un sesgo de endogeneidad (Sharfaei et al., 2023; Cho et al., 2023).

La medición basada en autoinformes de un único respondiente por empresa introduce un **riesgo de sesgo de método común**, especialmente en constructos como el desempeño internacional, donde la percepción subjetiva del entrevistado puede distorsionar la evaluación objetiva de resultados (Karami y Tang, 2021; Doctoral

Program y Nurfarida, 2022). Este problema es inherente a estudios con muestras de pequeñas empresas, donde la falta de registros contables detallados o datos financieros auditados obliga a confiar en percepciones directas. Además, la homogeneidad del contexto geográfico —restringido a México— restringe la generalización de los hallazgos a otros mercados emergentes, donde las barreras institucionales, culturales o económicas pueden modular los efectos observados (Ioannou y Wójcik, 2021; Carney et al., 2021).

Asimismo, la exclusión de variables contextuales —como el tipo de industria, la antigüedad internacional de la empresa o la intensidad de la competencia en los mercados destino— puede haber subestimado la varianza explicada por el modelo. Por ejemplo, sectores con mayor dependencia de regulaciones técnicas (como agroexportaciones) podrían mostrar patrones distintos a los observados en manufactura o servicios, donde las redes internacionales suelen ser más determinantes (García et al., 2022; Ayuda et al., 2022). La ausencia de estas variables contextuales reduce la capacidad del estudio para capturar la heterogeneidad intraempresarial en la internacionalización.

CONCLUSIONES

El análisis realizado confirma la existencia de una relación causal significativa entre la capacidad exportadora y el desempeño internacional en pequeñas empresas mexicanas. Los resultados respaldan la hipótesis de que la capacidad exportadora, en su conjunto y a través de sus dimensiones específicas, ejerce un impacto positivo moderado sobre el desempeño internacional. Este hallazgo subraya que las empresas que desarrollan habilidades orientadas a la internacionalización —tales como la gestión de recursos logísticos, la adaptación a mercados externos o la construcción de redes comerciales— logran consolidar ventajas competitivas en contextos transnacionales. La asociación positiva observada en todas las dimensiones evaluadas refuerza la idea de que la capacidad exportadora no opera como un constructo unidimensional, sino como un sistema interdependiente donde cada componente contribuye de manera diferenciada, aunque complementaria, al éxito en mercados internacionales.

La comparación del desempeño internacional según el tamaño de la empresa, medido por el número de empleados, revela un patrón contraintuitivo pero estadísticamente consistente: las microempresas —aquellas con entre uno y diez colaboradores— superan en desempeño internacional a las pequeñas empresas con entre once y cincuenta empleados. Este resultado, aunque de magnitud pequeña, sugiere que la agilidad organizacional y la capacidad de toma de decisiones centralizada en estructuras menos complejas pueden compensar limitaciones de escala en entornos exportadores. La evidencia indica que el desempeño internacional no escala linealmente con el tamaño de la plantilla, lo que invita a replantear las suposiciones tradicionales sobre las ventajas de la masa crítica en procesos de internacionalización.

El modelo estimado demuestra un poder predictivo mediano sobre el desempeño internacional, con un predictor clave identificado: las redes de contacto internacionales. Esta dimensión emerge como el factor de mayor peso explicativo, lo que refuerza la literatura que enfatiza el rol de los vínculos relacionales en la reducción de la incertidumbre y en la facilitación del acceso a mercados lejanos. Por el contrario, la capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras, aunque relevante en el ámbito operativo, no resultó significativa como predictor independiente, lo que podría interpretarse como un indicio de que, en el contexto de las pequeñas empresas mexicanas, los obstáculos normativos no constituyen un factor limitante tan determinante como la ausencia de redes preexistentes. Este hallazgo resalta la primacía de los activos relacionales sobre los capacidades técnicas en la fase inicial de

internacionalización.

El aporte central de este estudio radica en la demostración empírica de que la capacidad exportadora no solo se correlaciona con el desempeño internacional, sino que ejerce sobre él un efecto causal medible y estructurado. Los resultados amplían el marco teórico al precisar que dicho efecto no es uniforme: depende de la configuración específica de las dimensiones que componen la capacidad exportadora, así como de las características organizacionales de las empresas, en particular su tamaño. Además, el trabajo contribuye a matizar la relación entre tamaño empresarial y éxito internacional, desafiando la premisa de que mayor tamaño equivale a mayor desempeño en contextos globales. Desde una perspectiva conceptual, se consolida la idea de que la internacionalización de las pequeñas empresas mexicanas está menos determinada por factores internos de escala que por su capacidad para movilizar recursos externos —especialmente redes de contacto— y por su flexibilidad para operar en entornos de alta incertidumbre con estructuras organizacionales reducidas.

SUGERENCIAS

IMPLICACIONES PRÁCTICAS Y PROFESIONALES

- **Optimización de recursos en microempresas para el desempeño internacional.** Dado que las microempresas con entre uno y diez empleados exhiben un desempeño internacional superior al de pequeñas empresas con mayor plantilla, se recomienda a los responsables de estas unidades productivas priorizar la asignación de recursos hacia la consolidación de *capacidad exportadora* antes que en la expansión interna. La agilidad operativa y la menor burocracia en la toma de decisiones en estructuras reducidas podrían explicar este patrón, por lo que se sugiere diseñar estrategias que mantengan la flexibilidad organizacional incluso en etapas de crecimiento.
- **Inversión estratégica en redes de contacto internacionales como palanca clave.** El hallazgo de que las redes de contacto internacionales constituyen el predictor de mayor peso en el modelo exige a los directivos de pequeñas empresas mexicanas adoptar un enfoque proactivo en la construcción y mantenimiento de alianzas con actores globales. Esto incluye participar en ferias sectoriales especializadas, adherirse a cámaras de comercio con presencia internacional o establecer colaboraciones con distribuidores locales en mercados objetivo. La priorización de estas redes debe ser independiente del tamaño de la empresa, dado su impacto directo sobre el desempeño internacional.
- **Enfoque selectivo en capacidades exportadoras con mayor retorno demostrado.** Los resultados indican que no todas las dimensiones de la *capacidad exportadora* contribuyen por igual al desempeño internacional. En particular, se observa que la *capacidad de adaptación a regulaciones aduaneras*, aunque relevante, no alcanzó significancia estadística en este contexto. Esto sugiere que los gerentes deben concentrar esfuerzos en áreas con mayor retorno empírico, como la logística internacional, la gestión de riesgos cambiarios o la adaptación a estándares de calidad exigidos en mercados externos, en lugar de dispersar recursos en capacidades con evidencia limitada de impacto.
- **Diseño de programas de internacionalización escalables para microempresas.** Las instituciones de apoyo —como cámaras empresariales, centros de innovación o dependencias gubernamentales— deberían desarrollar programas específicos para microempresas que faciliten el acceso a mercados internacionales.

Estos podrían incluir talleres prácticos sobre negociación con compradores extranjeros, guías simplificadas para la certificación de productos o plataformas digitales que conecten a pequeños productores con importadores. La estructura modular de estos programas permitiría adaptarlos a las necesidades de empresas con distintos niveles de madurez exportadora.

- **Evaluación continua del modelo de internacionalización en función del tamaño empresarial.** Los responsables de la toma de decisiones deben implementar sistemas de monitoreo que contrasten el desempeño internacional entre microempresas y pequeñas empresas, con el fin de identificar desviaciones respecto al patrón observado. Esto permitiría ajustar estrategias en tiempo real, por ejemplo, redirigiendo apoyo técnico a aquellas unidades que, pese a superar el umbral de diez empleados, no logren replicar los resultados de las microempresas en el ámbito internacional.

FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

- **Análisis longitudinal de la secuencia causal entre capacidad exportadora y desempeño internacional.** Dada la naturaleza transversal del diseño actual, se propone desarrollar estudios con diseños longitudinales que permitan evaluar cómo la evolución de la *capacidad exportadora* —medida en múltiples puntos temporales— incide sobre el desempeño internacional a mediano y largo plazo. Esto requeriría la implementación de paneles de empresas con seguimiento periódico, lo que permitiría identificar no solo correlaciones, sino también umbrales críticos en la acumulación de capacidades que desencadenen mejoras significativas en el desempeño.
- **Validación multicontextual del modelo en otros mercados emergentes.** Para superar la limitación geográfica del estudio, se sugiere replicar el análisis en pequeños empresarios de otros países con perfiles económicos similares, como Colombia, Perú o países del sudeste asiático. Esto permitiría contrastar si el patrón observado —especialmente la superioridad del desempeño internacional en microempresas— es replicable en contextos institucionales distintos, o si, por el contrario, depende de factores específicos del entorno mexicano, como la estructura de los aranceles o la densidad de redes de apoyo a la exportación.
- **Reducción del sesgo de método común mediante el uso de múltiples fuentes de información.** Futuras investigaciones deberían incorporar datos provenientes de fuentes heterogéneas —como registros aduaneros oficiales, declaraciones de clientes internacionales o evaluaciones de organismos certificadores— para triangular la percepción del gerente sobre el desempeño internacional. Esto no solo mitigaría el sesgo de autoinforme, sino que también enriquecería el análisis al incorporar indicadores objetivos, como volumen de exportaciones o diversificación geográfica real, en lugar de percepciones subjetivas.
- **Exploración de mediadores y moderadores en la relación capacidad exportadora-desempeño internacional.** Se propone indagar sobre variables que puedan actuar como mediadoras —como la innovación en procesos exportadores o la intensidad de uso de tecnologías digitales— o como moderadoras —tales como la antigüedad de la empresa en el mercado internacional o el tipo de producto exportado—. Este enfoque permitiría desglosar los mecanismos por los cuales la *capacidad exportadora* influye sobre el desempeño, así como identificar

condiciones bajo las cuales esta relación podría intensificarse o debilitarse.

- **Estudio comparativo entre sectores económicos en el contexto mexicano.** Aunque el análisis actual no especifica el sector de las empresas participantes, sería relevante explorar si los hallazgos varían según el tipo de industria. Sectores con mayor intensidad tecnológica, como el de manufactura avanzada, podrían presentar dinámicas distintas a aquellos con menor dependencia de innovación, como el agroexportador. Esta línea de investigación permitiría ajustar recomendaciones de política pública y estrategias empresariales a las particularidades sectoriales.

REFERENCIAS

Amankwah-Amoah, J., Adomako, S., Danquah, J. K., Opoku, R. A. y Zahoor, N. (2022). Foreign market knowledge, entry mode choice and SME international performance in an emerging market. *Journal of International Management*, *28*(4), 100955.

Ayuda, M., Belloc, I. y Pinilla, V. (2022). Latin American Agri-Food Exports, 1994–2019: A Gravity Model Approach. *Mathematics*, *10*(3), 333.

Azyabi, N. (2023). The impact of ICT on inter-organizational knowledge sharing for SMEs growth. *Бизнес-информатика*, *17*(1), 66–85.

Bergantino, A. S., Capozza, C. y Spiru, A. (2023). Transport endowment, knowledge spillovers and firm performance in emerging economies. *Small Business Economics*, *61*(4), 1515–1541.

Boccaletti, S., Ferrando, A., Rossi, E. y Rossolini, M. (2024). European SMEs' growth: the role of market-based finance and public financial support. *Small Business Economics*, *64*(2), 691–727.

Carney, M., Estrin, S., Liang, Z. y Shapiro, D. (2021). Are Latin American business groups different? An exploratory international political economy perspective. *Multinational Business Review*, *30*(4), 546–572.

Chen, Y., Guo, S.-L. y Huang, K. (2023a). Antecedents of internationalization of Taiwanese SMEs: a resource-based view. *International Journal of Emerging Markets*, *19*(11), 3581–3600.

Chen, C., Pinar, M. y Stengos, T. (2023b). Bribery, regulation and firm performance: evidence from a threshold model. *Empirical Economics*, *66*(1), 405–430.

Cho, H. J., Jin, B. E. y Shin, D. C. (2023). Do contingencies matter between organizational capabilities and SME export performance? *Review of International Business and Strategy*, *33*(4), 605–626.

Colovic, A. (2021). Leadership and business model innovation in late internationalizing SMEs. *Long Range Planning*, *55*(1), 102083.

Doctoral Program, U. N. M. I. y Nurfarida, I. N. (2022). The Internationalization of SMEs: Motives and Barriers. *International Journal of Current Science Research and Review*, *05*(05).

Ferreira, J. J., Fernandes, C. y Veiga, P. M. (2023). The role of entrepreneurial ecosystems in the SME internationalization. *Journal of Business Research*, *157*, 113603.

García, F. R. M., Lasa, R., Funes, C. F. y Buzzetti, K. (2022). Drosophila suzukii Management in Latin America: Current Status and Perspectives. *Journal of Economic Entomology*, *115*(4), 1008–1023.

Guan, H., Al Mamun, A., Reza, M. N. H. y

Hussain, W. M. H. W. (2024). An empirical study on logistic service quality, customer satisfaction, and cross-border repurchase intention. *Heliyon*, *11*(1), e41156.

Ioannou, S. y Wójcik, D. (2021). The limits to FinTech unveiled by the financial geography of Latin America. *Geoforum*, *128*, 57–67.

Karami, M. y Tang, J. (2021). Decision-makers' logic of control and SME international performance. *Journal of Business and Industrial Marketing*, *37*(5), 1138–1149.

Nave, E. y Ferreira, J. J. (2023). Knowledge and capabilities: what are their roles in international business of SMEs? *EuroMed Journal of Business*, *19*(4), 1042–1065.

Nuryakin, N. (2024). Entrepreneurial orientation and SME export performance: Unveiling the mediating roles of innovation capability and international networking accessibility in the brass industry. *Journal of Entrepreneurship Management and Innovation*, *20*(1), 30–46.

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*.

Rampaul, K. (2025). Digital Transformation and SME Growth in Emerging Markets. *Journal of Emerging Markets and Management*, *1*(1), 15–25.

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.

Sharfaei, S., Ong, J. W. y Ojo, A. O. (2023). The impact of market uncertainty on international SME performance. *Cogent Business & Management*, *10*(1).

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.

Siachou, E., Papasolomou, I., Trichina, E. y Thrassou, A. (2021). Market knowledge acquisition and transfer in international SMEs: peculiarities, specifications and linkages to market success. *International Marketing Review*, *39*(3), 529–567.

Su, L., Cui, A. P., Samiee, S. y Zou, S. (2022). Exploration, exploitation, ambidexterity and the performance of international SMEs. *European Journal of Marketing*, *56*(5), 1372–1397.

Wang, Y., Fang, L. y Pan, J. (2024). The antecedents of customer satisfaction in the live-streaming commerce of green agricultural products. *PLoS ONE*, *19*(7), e0305527.

Winckler, N. C., Zen, A. C. y Prévot, F. (2021). FIRM RESOURCES FOR INTERNATIONALIZATION OF SMES FROM EMERGING COUNTRIES: A MULTIMETHOD STUDY. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, *23*(1).

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.

Zahoor, N. y Lew, Y. K. (2023). Enhancing international marketing capability and export performance of emerging market SMEs in crises: strategic flexibility and digital technologies. *International Marketing Review*, *40*(5), 1158–1187.

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).