



Grado en Economía

Curso académico: 2023-2024

TRABAJO FIN DE GRADO

**ANÁLISIS DEL EFECTO DE LA INTENSIDAD EXPORTADORA SOBRE LA
RENTABILIDAD EMPRESARIAL EN EL SECTOR PRODUCTIVO DE LA PESCA Y
ACUICULTURA EN ESPAÑA**

Analysis of the effect of export intensity on business profitability in the fishing and
aquaculture production sector in Spain

Autor: Paula Bernal Gutiérrez

Director: José Luis Fernández Sánchez

Febrero 2024

INDICE

RESUMEN.....	3
Abstract.....	3
1 INTRODUCCIÓN	4
2 MARCO TEÓRICO	5
2.1 La rentabilidad empresarial.....	5
2.1.1 Teorías explicativas de la rentabilidad empresarial.....	5
2.1.2 Teoría de la innovación y el determinismo tecnológico de Schumpeter	6
2.1.3 Modelo E-C-R (Estructura, Comportamiento, Resultado).....	7
2.1.4 Teoría de los recursos y capacidades.	8
2.2 La intensidad exportadora.....	9
3 METODOLOGÍA.....	11
4 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	15
5 CONCLUSIONES	18
6 BIBLIOGRAFÍA	18

RESUMEN

La rentabilidad empresarial desempeña un papel fundamental para el correcto funcionamiento del ciclo de la vida en cualquier empresa. El principal objetivo de este trabajo, se centra en analizar cómo influye la intensidad exportadora en la rentabilidad de las empresas del sector de pesca y acuicultura en España.

Para ello, se contrastará si existe diferencia en la rentabilidad media entre empresas exportadoras y no exportadoras. Y a continuación, si cuánto más grande sea la intensidad exportadora, mayor será la diferencia en rentabilidad entre las empresas.

Durante el estudio, se plasmarán las diferentes teorías explicativas que influyen en la rentabilidad, así cómo, un modelo de regresión lineal para explicar si la intensidad exportadora influye o no en la rentabilidad empresarial.

Para finalizar, se concluye que, no existe diferencia en la rentabilidad media de las empresas que son exportadoras y las que no lo son. Sin embargo, si que se puede asegurar que, cuánto más grande sea la intensidad exportadora, mayor será la diferencia en la rentabilidad entre empresas.

Abstract

Corporate profitability plays a fundamental role in the correct functioning of the life cycle of any company. The main objective of this work is to analyze how export intensity influences the profitability of companies in the fishing and aquaculture sector in Spain.

To this end, we will contrast whether there is a difference in the average profitability between exporting and non-exporting companies. And then, if the greater the export intensity, the greater the difference in profitability between companies.

During the study, the different explanatory theories that influence corporate profitability will be presented, as well as a linear regression model to explain whether or not export intensity influences profitability.

Finally, it is concluded that there is no difference in the average profitability of exporting and non-exporting companies. However, it can be assured that the greater the export intensity, the greater the difference in profitability between companies.

1 INTRODUCCIÓN

La rentabilidad económica se coloca como objetivo fundamental en todo tipo de negocios para la correcta toma de decisiones estratégicas y financieras. El presente trabajo se sumerge en el sector de la pesca y la acuicultura, en un escenario donde la competencia y las condiciones económicas fluctúan y comprender los factores que influyen en ella, se convierte en un trabajo imperativo para cualquiera.

Entre todos los trabajos que se han ido realizando, hay muy pocos que, analicen cómo la intensidad exportadora afecta a la rentabilidad de estas empresas. El objetivo central es, analizar cómo dicho factor impacta sobre la rentabilidad económica del sector de la pesca y acuicultura. A lo largo del trabajo, se empleará un análisis de correlaciones entre las variables, así como, una regresión para modelar la relación entre la variable de estudio y el resto de los factores. Esto, nos permitirá cuantificar el impacto relativo contribuyendo a una comprensión más profunda y rigurosa de la dinámica empresarial.

El estudio se organizará en una serie de apartados y subapartados comenzando con una revisión exhaustiva de la literatura que, establecerá un contexto conceptual de la investigación. Se analizarán teorías relacionadas con la rentabilidad económica y el factor intensidad exportadora que, han sido estudiados previamente por otros autores. Más tarde, se describirá la metodología detallada incluyendo la definición de la muestra. También, usando el programa de Gretl, se presentará una regresión mediante MCO (mínimos cuadrados ordinarios), para la relación de la rentabilidad económica con los diversos factores como, por ejemplo, los años de experiencia. A continuación, la sección de resultados, la cual, presentará las conclusiones de los análisis y, por último, las conclusiones, para ofrecer las implicaciones obtenidas.

Es importante tener en cuenta factores externos que puedan afectar a la relación entre los factores y la rentabilidad, como los cambios en la política comercial, condiciones económicas globales o las tasas de cambio entre otros, ya que nos podría variar las conclusiones de los análisis.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 La rentabilidad empresarial

El análisis de factores para explicar las diferencias de rentabilidades de las empresas ha sido siempre un tema de investigación tradicional en todo el mundo. Entendemos pues la rentabilidad como la capacidad que tiene una empresa para generar beneficios.

La gran y principal preocupación por tanto es, la obtención de fondos para generar beneficio evitando situaciones de insolvencia y posterior fracaso. Estos recursos se pueden extraer a través de fuentes internas y externas para financiar operaciones.

En cuanto al cálculo de la rentabilidad, existen varios ratios financieros pero los más usados conforme a la literatura son: la rentabilidad financiera o los relacionados con los rendimientos de los activos, los cuales son capaces de expresar la capacidad que tiene una empresa de generar beneficios de acuerdo a sus activos y patrimonios.

A pesar de estos, el mayor aliciente es determinar los factores que inciden en la rentabilidad económica de las empresas. Algunos autores como (Dahmash 2021, Parra 2011) los clasifican de acuerdo a tres categorías: la primera, variables internas de la empresa: número de trabajadores, eficiencia... la segunda, variables relacionadas con el entorno de la empresa: ubicación geográfica, el sector al que pertenecen o indicadores macroeconómicos y finalmente las variables asociadas a la capacidad de gestión de los accionistas: por ejemplo, el género, estado civil entre otras.

La gran mayoría de las investigaciones emplean información financiera para explicar la rentabilidad. Según (Floros y Voulgaris, 2016) uno de los ratios más utilizados es la liquidez corriente. Para otros como (Miji & Jak, 2017), la solvencia representada por la ratio de liquidez, la cual tiene una relación positiva con la rentabilidad. Al contrario de Asche et al. (2018) y Eljelly (2004), quienes afirman que la liquidez tiene una relación negativa con el rendimiento.

Otro indicador importante a lo largo de la literatura ha sido el endeudamiento, su repercusión depende de la interacción que este tenga a su vez con otros factores externos empresariales como; el tipo de sector, ubicación etc. Los resultados de estudios anteriores han encontrado una incidencia positiva sobre la rentabilidad (Salazar- Mosquera, 2017). En cambio, hay otras que concluyen lo contrario, es decir, una relación negativa en cuanto al rendimiento económico.

2.1.1 Teorías explicativas de la rentabilidad empresarial

La búsqueda de la rentabilidad en el sector empresarial es imprescindible para el correcto funcionamiento de una empresa. Este factor no se mide exclusivamente en términos financieros, sino que comprende la capacidad de innovación y la adaptación a nuevos entornos como por ejemplo los tecnológicos. Para desarrollar esta labor con éxito existen teorías y enfoques que ayudan a las empresas a organizar sus planes estratégicos y facilitar la toma de decisiones. A lo largo de este trabajo analizaremos las principales teorías y enfoques de rentabilidad empresarial y la línea en la que estas evolucionan con el fin de dar respuesta a las demandas del mercado y a las expectativas de la sociedad. En primer lugar, hablaremos sobre la Teoría de la Innovación y el Determinismo Tecnológico de Schumpeter. Posteriormente, haremos alusión al Modelo de Competitividad de las cinco fuerzas de Michael Porter. Por último, mencionaremos la Teoría de los recursos y las capacidades.

2.1.2 Teoría de la innovación y el determinismo tecnológico de Schumpeter

En primer lugar, Schumpeter centra sus estudios en la innovación y el desarrollo económico. Estos estudios se basan en dos pilares fundamentales tales como la innovación y el determinismo tecnológico.

Para comprender bien dicha teoría debemos tener claros esos dos conceptos principales. La innovación hace referencia a la introducción de nuevos servicios, nuevos métodos de producción, a la exploración de nuevos mercados y al desarrollo de nuevas fuentes de suministro. De esta forma, podríamos resaltar 4 clases de innovación: la innovación de producto, aquella que hace referencia a la introducción de un nuevo producto en el mercado y la innovación de proceso, que hace referencia a un nuevo método de producción; la innovación de mercado, la cual comprende nuevos métodos de comercialización que generan cambios en el diseño, la promoción del producto o la aplicación de diferentes tarifas según los bienes y servicios. Por último, la innovación de la organización, esta hace referencia a la puesta en funcionamiento de nuevas formas de organizar las prácticas empresariales tales como la gestión de equipos de trabajo o la descentralización de la toma de decisiones entre otras (Schumpeter, 1978).

Esta innovación tiene lugar gracias al rol del empresario, ya que es el punto de inflexión del cambio económico. El empresario no se encarga exclusivamente de la gestión de los recursos de la entidad, sino que, es el principal agente de cambio y propulsor del crecimiento económico, ya que es quien se encarga de introducir métodos innovadores gracias a las nuevas tecnologías, los nuevos productos y la reorganización de la jerarquía empresarial (Schumpeter, 1978).

Del mismo modo, dicha innovación no radica únicamente en la creación de nuevas ideas, se trata de ser capaces de “suprimir” métodos y estructuras económicas obsoletas, fomentando una renovación continua de la economía, lo que Schumpeter define como “destrucción creativa”. Esta “destrucción” puede producirse en tiempos de recesión, momento en el cual se inician procesos de reestructuración empresarial con el fin de detectar y atajar las causas del declive económico (Schumpeter, 1996).

Respecto al determinismo tecnológico, Schumpeter afirma que la tecnología es uno de los grandes pilares y motores del progreso económico. No obstante, esta no es suficiente para promover el cambio, la capacidad de implementar y emplear las creaciones de forma eficaz inicia el cambio económico y social. El empresario debe aportar su espíritu emprendedor, la capacidad de asumir riesgos y adaptar las nuevas tecnologías a la sociedad.

Para Schumpeter, se abre un periodo de determinismo económico el cual propone que los cambios tecnológicos son el elemento fundamental para el impulso del cambio económico.

La importancia de los ciclos económicos, eran decisivos para entender la dinámica y las estructuras productivas. Estos proporcionaban un entorno propicio para la innovación, lo que a su vez favorece la introducción de nuevas tecnologías y métodos de producción.

En cuanto a la importancia de la destrucción creativa, Schumpeter defiende que las empresas menos eficientes o que no hayan adoptado innovaciones, son las que más sufrirán en épocas de recesiones. Esto supone la liberación de recursos como por ejemplo el capital o la mano de obra de los trabajadores, los cuales pueden ser sometidos a actividades más productivas y tecnológicamente avanzadas.

Se ha encontrado evidencia del impacto que esta innovación tiene sobre la rentabilidad empresarial. En ese sentido, (Heunks, 1998) observó que este factor tiende a incrementar el crecimiento económico y, por tanto, la rentabilidad empresarial pero no produce un mayor beneficio inmediato, sino que necesita un tiempo para traducirlo debido a los costes que conlleva.

Adicionalmente, debemos tener en cuenta que la literatura reciente manifiesta que la innovación influye en las consecuencias que tiene sobre las competencias actuales de la empresa, así las que son radicales necesitan conocimientos diferentes a los existentes y destruyen competencias actuales de la empresa mientras que las innovaciones incrementales, se basan en conocimientos actuales de las empresas.

Finalmente, cuando hablamos de innovación incremental las empresas que ya están establecidas en el sector, tienen ya una considerable ventaja sobre las que van a entrar (Nelson y Winter, 1982) y que, por tanto, repercute positivamente en la rentabilidad empresarial. Sin embargo, si hablamos de una innovación radical estas ventajas dejan de ser provechosas para reducir sus beneficios y en consecuencia su rentabilidad.

2.1.3 Modelo E-C-R (Estructura, Comportamiento, Resultado)

El modelo ERC (Estructura-Conducta-Desempeño) surge en 1992 en Estados Unidos como un marco analítico para intentar comprender las dificultades de la rentabilidad empresarial. Esta teoría daba respuesta a la necesidad del nuevo modelo de relación entre fabricantes y distribuidores orientado a satisfacer mejor las necesidades de los consumidores.

Aplicar el modelo ERC a los estudios de la rentabilidad empresarial implica reconocer la conexión existente entre los diferentes elementos. Por ejemplo, al llevar a cabo una inversión, las expectativas optimistas pueden empujar la ejecución, pero habría que tener en cuenta las restricciones de financiación.

Investigaciones previas apuntan que el tamaño de las empresas tiene cierta repercusión en las políticas de mercado, pero, otros autores como Joe Staten Bain se limitaban a relacionar la concentración de los sectores y sus resultados. También hay otros estudios previos en los que otros autores consideran que la rentabilidad de las empresas homogéneas viene explicada por la estructura del sector al que pertenecen dichas empresas.

Los componentes por los que está formado este modelo son los siguientes: La estructura en la cual se engloban las diferentes formas que puede adoptar los mercados de la economía, algunos de ellos son la competencia perfecta, los monopolios u oligopolios, sin embargo, los más importantes a los que esta primera se refiere son entre otros a la diferenciación de productos y a las barreras de entrada y salida.

En la economía industrial la estructura de cada sector viene explicada por la oferta y la demanda, además la competencia de este determinará el comportamiento de las empresas de ese sector. Una característica a destacar es el grado de concentración ya que un alto nivel motiva la colusión y provoca que la competencia baje entre los miembros del mismo sector. Esto se confirma al comprobar que las empresas que operan en sectores con alta concentración obtienen mayores rendimientos que las que operan en sectores con menor concentración.

Por otro lado, el comportamiento se refiere a las acciones o decisiones que se adoptan en respuesta a las expectativas y restricciones del mercado. En las empresas, el

comportamiento influye en las estrategias, la innovación o la eficiencia por tanto comprender y modelar las características es crucial para evaluar y mejorar la rentabilidad a largo plazo. Por último, el resultado, el cual se consigue gracias a la combinación de la estructura y el comportamiento. Se refiere a lo que la empresa acaba obteniendo como consecuencia de llevar a cabo su actividad económica.

Como conclusión, el modelo ERC ofrece una perspectiva histórica para entender la rentabilidad empresarial al incorporar estructura, comportamiento y resultados. Al tener en cuenta estos factores de manera integrada, las empresas pueden llevar a cabo estrategias más robustas y complejas del entorno económico, elevando así su capacidad para generar beneficios sostenibles en el largo plazo.

2.1.4 Teoría de los recursos y capacidades.

La teoría de los recursos y las capacidades es una teoría empresarial que señala que las empresas obtienen beneficios a través de la gestión estratégica de recursos internos y capacidades únicas. Dicha teoría se centra en varios conceptos clave tales como los recursos, las capacidades, la heterogeneidad de recursos, la ventaja competitiva sostenible, la imitabilidad y la inmovilidad de recursos (Grant, 1991).

En primer lugar, los recursos hacen referencia a los activos, habilidades y conocimientos de una compañía, los cuales le permiten desempeñar sus acciones comerciales con éxito. Estos pueden dividirse en dos grupos: recursos tangibles (instalaciones, equipos, etc.) y recursos intangibles (reputación de la marca, relaciones con los clientes, creación de patentes, etc.). Por otro lado, las capacidades comprenden las rutinas organizativas que las empresas establecen a lo largo de los años para manejar sus recursos de forma eficaz, se trata de procesos internos y estructuras organizativas (Grant, 1996).

En cuanto a la heterogeneidad de recursos, no todos los recursos son igual de importantes para las organizaciones, gracias a la variedad de estos, las empresas pueden elegir y centrarse en aquellos que les proporcionen una mayor ventaja competitiva sostenible. Por otro lado, la imitabilidad es otro elemento de gran relevancia, ya que, si una empresa desarrolla un producto innovador y único, pero fácilmente imitable, no conseguirá una ventaja sostenible, deben ser difíciles de copiar por la competencia. Por último, la inmovilidad de recursos indica que los recursos y capacidades (por ejemplo, patentes) no se pueden transferir fácilmente entre empresas, puesto que se puede incumplir la propiedad intelectual, los derechos de autor o la protección de datos entre otros.

Estudios anteriores han utilizado variables para evaluar como los recursos y capacidades de una empresa tienen cierto impacto. Se emplean para identificar relaciones significativas entre las variables y el rendimiento empresarial. Por ejemplo, en el caso de la innovación y la ventaja competitiva investigaciones previas concluyen que existe una relación positiva entre ambas la cual influye de manera directa en la rentabilidad de la empresa. Esto ayudará a comprender mejor las características internas de la empresa.

2.2 La intensidad exportadora

En el ámbito empresarial, entender los factores que influyen en la rentabilidad se convierte en una de las tareas principales. Estos afectan a la capacidad de una empresa para generar ingresos y controlar los costes manteniendo así un buen equilibrio financiero. Esta comprensión guía a los empresarios a tomar buenas decisiones estratégicas de forma que puedan optimizar sus operaciones y construir cimientos para el crecimiento a largo plazo.

La relevancia de esta revisión radica en la necesidad de consolidar la comprensión actual sobre los factores explicativos de la rentabilidad. A medida que las empresas van avanzando en un entorno globalizado y dinámico, la capacidad de gestionar los determinantes de la rentabilidad se convierte en un imperativo estratégico.

Las diferencias de rentabilidades entre empresas se explican en función de los factores relacionados con estructura de mercado, así como los factores específicos de las propias empresas. Asumiendo que ambos tipos de factores son aditivos, varios autores han tratado de estimar su importancia relativa para determinar el beneficio.

Las características de las empresas son factores controlados por la dirección que indican las capacidades, fortalezas y debilidades de la compañía. Algunas han sido estudiadas en estudios previos como la experiencia empresarial, el tamaño, exportaciones etc...

La mayoría de las investigaciones previas clasifican el comportamiento exportador en tres apartados: Los centrados en el desarrollo exportador, los del análisis de los motivos por los que las empresas exportan y por último los dedicados a la detección de factores determinantes del éxito exportador.

Respecto al tamaño, (Hymer,1976) sugiere que, a mayor tamaño empresarial, la capacidad de exportar aumenta, lo que conlleva también aumentar la cuota de exportación. Pero también se puede plantear una doble relación, por una parte, el comercio exterior posibilita el acceso de los "gigantes" a las economías de escala, al aumentar el tamaño del mercado para el que trabaja. Por otra parte, estas economías distribuyen a las grandes empresas en una mejor situación para llevar a cabo exportaciones, ya que los rendimientos crecientes causan reducciones en los costes medios.

A pesar de ello, los resultados empíricos no muestran una correlación exacta debido a las distintas variables con las que se explica tanto el tamaño como el esfuerzo exportador de las empresas. Realmente la relación entre el tamaño y la exportación no está tan clara ya que para que sea positiva, las exportaciones tendrían que crecer a mayores ritmos que el mercado doméstico a medida que el tamaño de la empresa aumenta y para poder justificarlo habría que establecer supuestos de estrategia comercial, por ello los estudios previos no llegan a unos mismos resultados.

Según (Reid,1981) las grandes empresas obtienen mayores recursos financieros para exportar, por lo que tendrán mayor intensidad de exportaciones. El tamaño de la empresa está correlacionado con el éxito de las exportaciones según (Moini, 1995).

Otros estudios, sin embargo, argumentan que existe una relación positiva entre el tamaño y la intensidad de la ratio de exportaciones sobre ventas, pero siendo no lineal y decreciente, esto se justifica por los límites de las ventajas del tamaño, ya que los costes suelen aumentar a medida que el nivel de operaciones aumenta, pudiendo llegar hasta no ser rentable.

También encontramos otras investigaciones que no encuentran relación entre el tamaño y las exportaciones de la empresa (Bonaccorsi 1992, Diamantopoulos y Inglis 1988).

En el caso de España, autores como Alonso y Donoso obtienen una relación positiva entre el tamaño y las exportaciones, pero al contrario ocurre cuando se trata de la intensidad exportadora y el tamaño. Esto viene justificado porque la mayor eficacia exportadora puede verse reducida por las ventajas que la demanda del mercado devuelve a la empresa, especialmente cuando no son capaces de discriminar en precios. Estas ideas también son reforzadas por autores como (Maravall, 1982). Finalmente, las investigaciones previas confirman que las grandes empresas españolas exportan más, pero en menor proporción que sus ventas. Además, en tanto que el tamaño tiene una relación positiva y lineal con la probabilidad de que alguna empresa exporte, la relación con la intensidad exportadora es más incierta.

Con respecto a la experiencia en este factor de la exportación, la fórmula está en la existencia de la incertidumbre en la relación entre experiencia y éxito en la exportación, y en la manera de reaccionar de la empresa frente a esta. De modo que las empresas que tienen una menor experiencia percibirán una considerable incertidumbre que afectará a las sensaciones de los riesgos potenciales y de retorno de las operaciones en el extranjero. Con el incremento de la experiencia es más probable que los negocios perciban una menor incertidumbre en sus actividades de exportación. Sin embargo, el éxito en la exportación también viene asociado a cortos periodos de experiencia de la empresa (Cooper y Klein Schmidt, 1985). Esta última relación se debe a que las empresas jóvenes se ven obligadas a introducirse en los mercados extranjeros debido a que sufren desventajas en costes y tienen un limitado acceso a los recursos del mercado doméstico.

En cuanto a las características de la dirección empresarial, han sido estudiadas por autores como (Cavusgil y Naor 1987) donde determinantes como educación o edad se han relacionado positivamente con el éxito de la empresa en sus exportaciones. Además, las habilidades con idiomas son también buenos antecedentes hacia la capacidad exportadora. Si nos centramos en la formación de los directivos, varios estudios previos han establecido una relación positiva entre el nivel de estudios y la intensidad a exportar. Para el caso español, la cualificación de los trabajadores es uno de los factores que explican la salida al exterior de las empresas española, (Merino 1998).

El crecimiento de las exportaciones logra grandes aumentos en la productividad o rentabilidad como resultado de una mayor utilización de la capacidad productiva, mayor especialización de la empresa y la absorción también de nuevas tecnologías. Las exportaciones promueven que las empresas formen mejor a sus empleados, sean capaces de dar mayor acceso a las tecnologías, aprendan nuevas formas de dirección y también aumenten el número de trabajadores altamente cualificados llevando a una mayor productividad como consecuencia de un uso más eficiente de la tecnología. Todo esto hace que a medida que las exportaciones crezcan, se produzcan mejoras de la rentabilidad y por ello, también se predice que la ratio de exportaciones está asociada a ganancias de la rentabilidad.

Otros estudios como los de Bernard y Jensen (1995) muestran que las empresas que exportan son más eficientes que las que deciden no hacerlo. Por otra parte, autores como (Clerides, 1998) muestran una relación entre la rentabilidad y la intensidad exportadora bidireccional, de hecho, la relación positiva entre la productividad y la exportación empresarial es resultado de la autoselección que las empresas más eficientes realizan cuando inician una actividad exportadora. Como resultado, existe evidencia para determinar que la situación de resultados, la eficiencia y las

oportunidades de crecimiento de la empresa influyen en la intensidad de exportaciones que la empresa decide llevar a cabo.

Mi trabajo va a consistir, por tanto, en analizar dos hipótesis principalmente. La primera de ellas, consistirá en contrastar si existe diferencia en la rentabilidad media entre empresas exportadoras y no exportadoras. Y, la segunda hipótesis a contrastar, consistirá en verificar si, cuánto más grande sea la intensidad exportadora, mayor será la diferencia en rentabilidad entre las empresas.

H₁: la rentabilidad de las empresas exportadoras es mayor que la rentabilidad de las empresas no exportadoras.

H₂: cuánto más grande sea la intensidad exportadora, mayor será la diferencia en rentabilidad de las empresas.

3 METODOLOGÍA

La definición de la muestra es fundamental para establecer una base sólida para el posterior análisis, asegurando que las conclusiones que extraigamos sean robustas, aplicables y relevantes para el contexto del sector que hemos escogido. En nuestro caso, debemos destacar que, nos encontramos ante un panel de datos no balanceado, es decir, que para nuestras variables puede que haya ausencia de datos para algunos de los años.

En este caso, la muestra de estudio utilizada para nuestro trabajo pertenece al sector de la pesca y acuicultura españoles, obteniendo los datos de la base de SABI, (Sistema de Análisis de balances Ibéricos). Cuenta con un total de 677 empresas y 3155 observaciones. Además, el periodo que abarca empieza en el año 2018 y llega hasta el año 2022.

Para llevar a cabo un buen análisis, se ha procedido a realizar un filtrado exhaustivo de la muestra. Nos quedamos únicamente, con las empresas que como mínimo, llevan en funcionamiento 5 años, es decir, desde el 2013. Además, escogimos también las empresas cuyo estado sería activo, en otras palabras, que estuvieran realizando actividad. Y, por último, las empresas, las cuales tuvieran ausencia de observaciones para algún año o dato en concreto, las eliminamos también.

En cuánto al método de análisis de la variable dependiente con respecto al resto de variables explicativas, se usará la siguiente regresión lineal múltiple, mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con la herramienta Gretl, con la que proporcionaremos los resultados de la siguiente ecuación:

$$RENT_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot SECTOR_i + \beta_2 \cdot EXP_{it} + \beta_3 \cdot TAM_{it} + \beta_4 \cdot EF_{it} + \beta_5 \cdot END_{it} + \beta_6 \cdot EXPOR_i + \beta_7 \cdot INTEXP_{it} + \varepsilon_{it}$$

En un principio, se seleccionaron las siguientes variables que consideramos interesantes para el estudio: nombre de la empresa, código identificador, forma jurídica, años de experiencia (permitiendo así conocer mejor el mercado), el estado (saber si está activa, en quiebra o en disolución), el número de empresas participadas (si se trata de un grupo), el código NACE (como su matrícula en Europa), y el perfil financiero (los ingresos de explotación que alcanza).

Sin embargo, cuando profundizamos en el análisis, nos dimos cuenta de que, había variables que no nos aportaban lo suficiente en cuanto a la rentabilidad de las empresas, y otras, que sí aportaban información, y no habían sido seleccionadas. Por tanto, se crearon algunas variables que nos podían resultar interesantes para el estudio. En primer lugar, creamos dos ratios de eficiencia, la primera, teniendo en cuenta los gastos de explotación y, la segunda, los ingresos de explotación del ejercicio. Más tarde, pasamos a crear dos variables dicotómicas, la primera de ellas, la exportadora, para diferenciar empresas exportadoras de las no exportadoras, (0 si no exporta, 1 si exporta). La segunda, es la dicotómica del sector, para diferenciar a cuál de ellos pertenecen las empresas, es decir, 0 en caso de pesca, 1 si es de acuicultura. Además, creamos una variable interrelación, llamada intensidad exportadora, que relaciona la variable dicotómica 1 con la capacidad de exportación que poseen las empresas y que, por tanto, mide el % de exportaciones de la empresa. También, creamos una variable que midiese la experiencia de la empresa, a través de los años que llevase en funcionamiento. A esta, la denominamos la variable antigüedad, creada, por tanto, a partir de la diferencia en años desde su fecha de constitución. Asimismo, se incorporó una variable que midiese el endeudamiento de la empresa. Por último, necesitábamos tener en cuenta el tamaño de la empresa y, por tanto, lo medimos mediante la variable número de empleados. A continuación, se presentarán en una tabla las variables del modelo así como, su denominación, su fórmula y sus unidades de medida:

TABLA 1: PRESENTACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	DENOMINACIÓN	FÓRMULA	UDS. MEDIDA
RENTABILIDAD	$RENT_{it}$	$\frac{BAI}{TOTAL\ ACTIVOS} * 100$	% anual
SECTOR	$SECTOR_i$	0 sector Pesca 1 sector acuicultura	Variable binaria
EXPERIENCIA	EXP_{it}	2024 – Año Constitución	Nº años
TAMAÑO	TAM_{it}	-	Nº empleados
EFICIENCIA	EF_{it}	$\frac{GASTOS}{INGRESOS} * 100$	%
ENDEUDAMIENTO	END_{it}	$\frac{TOTAL\ DEUDA}{TOTAL\ ACTIVOS} * 100$	%
EXPORTACIÓN	$EXPOR_i$	0 no Exporta 1 exporta	Variable binaria
INTENSIDAD EXPORTADORA	$INTPOR_{it}$	$\frac{INGRESOS * EXPOR}{INGRESOS\ TOTALES} * 100$	%

Fuente: elaboración propia

Como podemos ver en la tabla, la variable rentabilidad, la denotaremos por $RENT_{it}$, la variable dicotómica sector, por $SECTOR_i$, la variable Experiencia, la denotaremos por EXP_{it} , el tamaño, por TAM_{it} , la variable eficiencia, por EF_{it} , el endeudamiento, por END_{it} ,

la variable exportación, por $EXPOR_i$, y, por último, la variable intensidad exportadora, por $INTEXPOR_{it}$.

En cuánto a los subíndices, la i , nos indica el nº de empresas de la muestra, y con respecto a la t , nos marca los años del periodo que abarca la muestra, desde 2018 hasta 2022.

Dado que nuestro objetivo principal es, explicar el impacto de la intensidad exportadora sobre la rentabilidad, debemos diferenciar cuáles son nuestras variables, tanto explicativas, como de control. También hay que tener en cuenta que, la rentabilidad económica obtenida de SABI, descuenta los intereses de la deuda así que, hemos tenido que crear el ROA, que es el beneficio antes de intereses e impuestos.

Para nuestro estudio, utilizaremos cómo variables explicativas la variable dicotómica exportadora y también, la intensidad exportadora mencionada anteriormente. Por otro lado, en cuanto a las variables de control, se usarán la antigüedad, el tamaño, medido por el número de empleados, la eficiencia, el endeudamiento (indicador de riesgo), y, por último, la variable dicotómica del sector.

Además, hemos analizado los datos históricos de las rentabilidades sobre este grupo de empresas y, hemos observado que, debido a la cantidad de factores que influyen en la misma, las variables a nivel legal no son las más determinantes incluso producen una menor rentabilidad económica. Por lo que, la rentabilidad de las empresas depende de un mix de variables más que de una sola.

En el análisis con Gretl, vamos a definir los estadísticos principales y saber entre que valores fluctúan para observar si hay alguna anomalía. A continuación, se muestran los estadísticos más comunes de las variables:

TABLA 2: ESTADISTICOS PRINCIPALES DE LAS VARIABLES DEL MODELO

	Nº OBSERVACIONES	MEDIA	MEDIANA	DESV. TIPICA	MIN.	MAX.
RENT	3144	5,528	4,140	25,67	-396,2	751,7
SECTOR	3155	0,1753	0,000	0,3803	0,000	1,000
EXP	3155	22,69	21,00	11,27	5,000	120,0
TAM	3048	13,51	7,000	26,25	1,000	361,0
EF	3135	114,0	80,47	342,8	0,000	15301
END	3144	62,68	35,46	458,6	0,000	17521
EXPOR	3155	0,06276	0,000	0,2426	0,000	1,000
INTEXP	3155	2,712	0,000	13,03	0,000	100,0

Fuente: elaboración propia

Podemos ver como, por ejemplo, en el caso de la variable Sector el 17,53% de las observaciones de la muestra, son empresas acuícolas, es decir, podemos concluir que casi más del 80% de empresas de nuestra muestra, pertenecen al sector pesquero. También, fijándonos en la variable Exportación, vemos que, en media, el 6% de las empresas exportan, mientras que, el resto no lo hacen. Al mismo tiempo, podemos ver que, la intensidad exportadora es muy baja, esto puede deberse, a que haya empresas que exportan muy poco, o, por el contrario, que haya muchas empresas que no exporten, como ocurre en nuestro caso. Por otro lado, fijándonos en la variable endeudamiento, vemos que en media es de aproximadamente un 63%. Este porcentaje le podríamos considerar un percentil alto pero normal, en promedio habrá algunas empresas que estén en quiebra y seguramente, es lo que provoque este alto nivel.

De igual forma, también vamos a analizar la correlación existente entre las diferentes variables del modelo. Al principio, nos dimos cuenta de que, las variables ingresos, activos y empleados, presentaban una alta relación entre ellas, por lo que podían causar un problema de multicolinealidad en la regresión y, por tanto, decidimos quedarnos únicamente con el tamaño, medido mediante el número de empleados de las empresas.

TABLA 3: TABLA DE CORRELACIONES DE LAS VARIABLES DEL MODELO

	<i>RENT</i>	<i>SECTOR</i>	<i>EXP</i>	<i>TAM</i>
<i>RENT</i>	1,000			
<i>SECTOR</i>	-0,0326	1,000		
<i>EXP</i>	-0,0279	0,0678	1,000	
<i>TAM</i>	-0,0251	0,1037	0,2223	1,000
<i>EF</i>	0,0995	-0,0484	-0,0357	-0,018
<i>END</i>	-0,0050	-0,0147	-0,0190	-0,0024
<i>EXPOR</i>	0,0096	0,0526	0,1999	0,5273
<i>INTEXP</i>	0,0233	0,0646	0,1180	0,4875

Fuente: elaboración propia

	<i>EF</i>	<i>END</i>	<i>EXPOR</i>	<i>INTEXP</i>
<i>RENT</i>				
<i>SECTOR</i>				
<i>EXP</i>				
<i>TAM</i>				
<i>EF</i>	1,000			
<i>END</i>	0,9634	1,000		
<i>EXPOR</i>	-0,0271	-0,0051	1,000	
<i>INTEXP</i>	-0,0222	-0,0051	0,8042	1,000

Fuente: elaboración propia

Si nos paramos a analizar la tabla 3, podemos observar cómo entre todas las variables del modelo, hay algunas que presentan una correlación entre ellas bastante alta (entre 0.5 y 1.0). Por ejemplo, el caso de la variable tamaño con la dicotómica de la exportación, entre ellas vemos que presentan un coeficiente de 0.5273. Es decir, cuánto mayor número de empleados tenga, cabe esperar que sea una empresa sea exportadora y viceversa. En este mismo caso de correlación alta, podemos encontrarnos con el endeudamiento y la eficiencia, o también, con las variables intensidad exportadora y la dicotómica de la exportación (0.8042), es decir, si una empresa exporta, cabe esperar que para las empresas que tengan una alta intensidad, claramente serán exportadoras y viceversa.

Por otro lado, están las correlaciones que son más débiles o moderadas, entre 0.10 y 0.50, en donde se encuentran algunas de nuestras variables como son: la variable

dicotómica del sector y el tamaño, las cuales presentan un coeficiente de correlación del 0.1037, o también, la intensidad exportadora con la antigüedad (0.1180).

Además, las correlaciones que se encuentran entre -1 y 0, presentan una relación lineal negativa entre las variables. En este caso, tenemos, por ejemplo, a la variable deuda con el ROA, es decir, cabe esperar que salga negativo ya que, a mayor endeudamiento por parte de la empresa, menor será su rentabilidad económica.

Por último, para contrastar las dos hipótesis planteadas anteriormente, en el caso de la primera (H_1), nos fijaremos en si el p-valor de β_6 es menor que el nivel de error del 10%, si es así, entonces rechazaríamos la hipótesis y la variable sería significativa, por tanto, habría diferencia. Por el contrario, si fuera mayor, entonces no tendríamos que rechazar la hipótesis, y, por tanto, no sería significativa. En lo que respecta a la segunda, ocurriría lo mismo, salvo que en vez de fijarnos en β_6 , lo tendríamos que hacer con β_7 en este caso.

4 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En consonancia con el objetivo central de analizar el efecto de la intensidad exportadora sobre la rentabilidad empresarial en el sector de la pesca y acuicultura en España, se llevará a cabo un análisis utilizando una regresión lineal múltiple. Este enfoque nos permitirá explorar la relación entre la variable clave y evaluar su impacto en los resultados económicos de las empresas. Para ello, se ha elaborado la siguiente tabla reflejando los datos obtenidos para el periodo 2018-2022:

TABLA 4: MODELO REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE

VARIABLE DEPENDIENTE: *RENT* (% ROA)

	PARÁMETRO	DESV. TÍPICA	ESTADÍSTICO T
CONSTANTE	-1,8034	0,9368	-1,925 *
SECTOR	2,8117	1,0420	2,698 ***
EXP	0,0024	0,0353	0,06923
TAM	-0,0366	0,0175	-2,086 **
EF	0,1140	0,0039	29,12 ***
END	-0,0964	0,0034	-28,05 ***
EXPOR	3,0679	2,7406	1,119
INTEXP	0,0889	0,0493	1,805 *

R-CUADRADO	0,222457
F (7, 3019)	123,3918***

*: significativo al 10%

** : significativo al 5%

***: significativo al 1%

Fuente: elaboración propia

Observando los resultados que nos han salido al realizar el análisis de regresión múltiple de la rentabilidad económica, vemos que la variable Sector, en promedio, es para las empresas acuícolas, mayor que para las empresas pesqueras, en concreto unos 2,81 puntos porcentuales. También, podemos ver cómo es una variable bastante significativa para este modelo, ya que vemos fijándonos en su estadístico t vemos que es significativa tanto al 1, al 5 como al 10% de significación.

Respecto a la antigüedad, podemos confirmar que, cuantos más años lleven funcionando las empresas, mayor rentabilidad económica tendrán. Sin embargo, vemos que aún así, la variable no es estadísticamente significativa.

En cuanto al tamaño, vemos que es negativo, esto podría deberse a que, empresas más grandes, tengan deseconomías de escala, es decir, puede ser que tengan mayor número de productos o filiales y esto les reduzca sus ingresos y aumente sus gastos.

Por otro lado, podemos observar cómo la eficiencia junto con el endeudamiento, son variables muy significativas, es decir, en el caso de la eficiencia, podemos concluir que, las empresas más eficientes son muy rentables. Esto es muy importante, ya que es un mecanismo muy básico en una empresa, pero no es tan fácil que, esta variable se perpetúe en el tiempo. Junto con ella, vemos el endeudamiento, también muy significativo en términos de rentabilidad económica. Empresas que estén más endeudadas o en quiebra, tendrán una rentabilidad económica muy pequeña o incluso trabajarán a pérdidas hasta el momento de cierre. Esta es otra de las variables más significativas a la hora de explicar la rentabilidad de una empresa.

En cuanto a la variable exportación, podemos concluir que, cuánto más exporte una empresa, su rentabilidad económica será mayor. Sin embargo, podemos ver que, en este caso, no es una variable significativa. Y, por último, la intensidad exportadora, vemos que ocurre lo mismo que con la exportación. También tiene sentido pensar que, cuánto más exporte una empresa, mayor será su rentabilidad económica. Además, vemos que esta variable si que es significativa pero sólo al 10%.

A la hora de realizar la Regresión Lineal Múltiple, nos dimos cuenta del posible problema que podría haber en la significatividad de las variables del modelo, debido a la heterocedasticidad entre las mismas. Por ello, hemos realizado también, un análisis robusto, para comparar si esto produciría un problema en nuestras conclusiones.

TABLA 5: MODELO REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE (CON DESVIACIONES ESTANDAR ROBUSTAS)

VARIABLE DEPENDIENTE: RENT (% ROA)

	PARÁMETRO	DESV. TÍPICA	ESTADISTICO T
CONSTANTE	-1,8034	3,1456	-0,5733
SECTOR	2,8117	1,7557	1,601
EXP	0,0024	0,0277	0,0881
TAM	-0,0366	0,0103	-3,545***
EF	0,1140	0,0427	2,669 ***
END	-0,0964	0,0358	-2,686***

EXPOR	3,0679	2,4515	1, 251
INTEXP	0,0889	0,0322	2,761***

R-CUADRADO	0,222457
F (7, 3019)	4,5212

*: significativo al 10%

** : significativo al 5%

***: significativo al 1%

Fuente: elaboración propia

Podemos ver cómo los resultados obtenidos con la nueva regresión, confirman los obtenidos en la anterior regresión, sin desviaciones típicas robustas, aunque la significación de los parámetros de las variables, son mayores, al 1%.

Una vez ajustado el MRLM, podemos analizar las hipótesis que fueron planteadas con anterioridad. Volviendo a la primera de ellas, no podríamos rechazarla, ya que el P-Valúe de la variable correspondiente a la exportación, no es menor que el 10% (nivel de significación), por tanto, podríamos concluir que, no es estadísticamente significativa al 10% y que, en promedio, no existe diferencia entre empresas exportadoras y no exportadoras. Y la segunda de ellas, fijándonos en el P-Valúe, vemos que sí es estadísticamente significativa al 10% de significación, por tanto, podríamos concluir que, cuánto más grande sea la intensidad exportadora, mayor será la diferencia en rentabilidad entre las empresas.

La rentabilidad económica está determinada por una gran variedad de factores, como puede ser la eficiencia. Por tanto, empresas más jóvenes y ágiles, pueden ser igualmente, exitosas en términos de rentabilidad si logran gestionar eficientemente los factores.

La rentabilidad es importante para evaluar la apertura económica de una empresa o una economía, así cómo su dependencia de los mercados nacionales. Un aumento en la intensidad exportadora puede indicar una mayor orientación hacia los mercados internacionales, lo que puede tener implicaciones, tanto positivas como negativas, en términos de diversificación de riesgos, acceso a nuevos mercados y competencia global. Sin embargo, también puede hacer que una empresa o economía sea más vulnerable a las fluctuaciones en los mercados internacionales.

Para mejorar el análisis de la relación entre la intensidad exportadora y la rentabilidad económica del sector pesquero, se puede considerar la inclusión de diversas variables que podrían influir de una manera más determinante, como, por ejemplo, los precios de los productos pesqueros, ya que podrían afectar significativamente a la rentabilidad del sector. Por otro lado, los costes de producción, como la mano de obra, combustible, mantenimiento de equipos, entre otros, son críticos para determinar la rentabilidad. También, se pueden incluir las regulaciones pesqueras y las políticas gubernamentales, como cuotas de captura, subsidios y restricciones comerciales, ya que pueden tener un impacto importante en la rentabilidad del sector pesquero.

Al incorporar estas variables adicionales en el análisis de regresión, quizás podríamos obtener una comprensión más completa de los factores que afectan a la relación entre la intensidad exportadora y la rentabilidad económica del sector pesquero. Esto

permitiría realizar inferencias más sólidas y obtener insights más precisos para la toma de decisiones en este sector.

5 CONCLUSIONES

Una vez finalizado el análisis, y dado el objetivo principal del trabajo, podemos concluir, por un lado, que no existe diferencia en la rentabilidad media entre empresas exportadoras y no exportadoras y por otro, podemos apuntar también que, cuánto más grande sea la intensidad exportadora, mayor será la diferencia en rentabilidad entre las empresas a favor de las empresas exportadoras.

Para llegar a esta conclusión, hemos usado datos procedentes de distintas empresas de pesca y acuicultura españolas para el periodo de 2018-2022. Además, hemos llevado a cabo un análisis de regresión lineal múltiple, en el que hemos introducido como variables de control, la experiencia, el tamaño, medido por el número de empleados, la eficiencia, el endeudamiento (indicador de riesgo), y, por último, la variable dicotómica del sector. Además, como variables explicativas usamos, la variable dicotómica exportadora y también, la intensidad exportadora.

Además, hemos confirmado a través del análisis de los resultados, que la rentabilidad del sector pesquero es negativa, aunque la rentabilidad promedio de las empresas de acuicultura es positiva y muy baja. Por tanto, estos resultados pueden afectar negativamente a la sostenibilidad futura del sector, ya que la próxima generación de pescadores, podrían verlo como no atractivo. Esto podría estar relacionado con la alta competencia que presenta el sector, el bajo poder de negociación de las empresas con los proveedores o, la existencia de productos homogéneos.

Por otro lado, en nuestra muestra, podemos concluir que, la gran mayoría de empresas, son pequeñas, hasta 50 empleados. Esto podría explicar la baja rentabilidad del sector.

Además, la variable exportación y la intensidad exportadora, presentan una alta correlación con el tamaño, es decir, cuánto más grande es una empresa, más exporta. También, con la variable antigüedad, cuánto más años lleve funcionando la empresa, mayor probabilidad hay de que la empresa exporte.

Por tanto, podemos concluir finalmente que, la exportación y la intensidad exportadora están altamente correlacionadas y cobran sentido, es decir, que empresas más grandes, tienen más años de vida en el sector, y, por tanto, exportarán y además su intensidad exportadora será aún mayor afectando positivamente a la rentabilidad empresarial.

6 BIBLIOGRAFÍA

Akinlo, A. E. (2012). Firm Size-Profitability Nexus: Evidence from Panel Data for Nigeria. *Ekonomiska Istrazivanja-economic Research*, 25(3), 706-721. <https://doi.org/10.1080/1331677x.2012.11517530>

Asche, F. Sikveland, M. y Zhang, D (2018). Profitability in Norwegian salmon farming: The impact of firm size and price variability. *Aquaculture Economics y Management*, 22(3), 306-317. <https://doi.org/10.1080/13657305.2018.1385659>

Bain, J.S. (1951). Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940. *Quarterly Journal of Economics*, 65, 293-324. <http://dx.doi.org/10.2307/1882217>

Bernard, A. B., Jensen, J., y Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, jobs, and wages in U.S. manufacturing: 1976-1987. *Brookings papers on economic activity*, 67. <https://doi.org/10.2307/2534772>

Bonnaccorsi, A. (1992). On the Relationship between Firm Size and Export Intensity. *Journal of International Business Studies*, 605-635. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490280>

Clerides, S., Lach, S., y Tybout, J. (1998). Is learning by exporting important? Micro-Dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 903-947. <https://doi.org/10.1162/003355398555784>

Dahmash, F., Salamat, W. A., Masadeh, W., y Alshurafat, H. (2021). The effect of a firm's internal factors on its profitability: Evidence from Jordan. *Investment management & financial innovations*, 18(2), 130-143. [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(2\).2021.11_](https://doi.org/10.21511/imfi.18(2).2021.11_)

Eljelly, A. M. A. (2004). Liquidity - profitability tradeoff: An Empirical investigation in an emerging market. *International Journal of Commerce and Management*, 14(2), 48-61. <https://doi.org/10.1108/10569210480000179>

Floros, C., y Voulgaris, F. (2016). Efficiency, leverage and profitability: the case of Greek manufacturing sector. *Global Business and Economics Review*, 18(3/4), 385. <https://doi.org/10.1504/gber.2016.076239>

Grant, R. M. (1991). The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*, 33(3), 114-135. <https://doi.org/10.2307/41166664>

Heunks, F. J. (1998). Innovation, Creativity and Success. *Small Business Economics*, 10, 263-272. <https://doi.org/10.1023/A:1007968217565>

Hoskisson, R. E., y Hitt, M. A. (1990). Antecedents and Performance Outcomes of Diversification: A review and critique of theoretical Perspectives. *Journal of Management*, 16(2), 461-509. <https://doi.org/10.1177/014920639001600210>

Hymer, S. (1976). *The International Operations of National Firms: Study of Operations of National Firms: Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press, Cambridge. 195-197. <http://hdl.handle.net/1721.1/27375>

Katsikeas, C. S., Piercy, N. F., y Ioannidis, C. (1996). Determinants of export performance in a European context. *European Journal of Marketing*, 30(6), 6-35. <https://doi.org/10.1108/03090569610121656>

Miles, R.E. Snow, C.C., Alan D. Meyer, Henry J. Coleman, Jr. (1978). Organizational Strategy, Structure, and Process. *The Academy of Management Review* 3, 546- 562. <https://www.jstor.org/stable/257544>

Mijić, K., y Jakšić, D. (2017). The determinants of agricultural industry profitability: Evidence from southeast Europe. *Custoseagronegocioonline*, 154-173.

Moini, A. H. (1995). An Inquiry into Successful Exporting: An Empirical Investigation using a Three-Stage Model. *Journal of Small Business Management*, 33(3), 9-25. <https://www.questia.com/library/journal/1G1-17438224/an-inquiry-into-successful-exporting-an-empirical>

Mosquera, G. M. S. (2017). Factores determinantes del desempeño financiero en el sector manufacturero en la República del Ecuador. *Panorama económico*, 25(2), 243-254. <https://doi.org/10.32997/2463-0470-vol.25-num.2-2017-2076>

Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

Parra, J. F. (2011). Determinantes de la probabilidad de cierre de nuevas empresas en Bogotá. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 19(1), 27-53.

Porter, M. (1982). *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Grupo Editorial Patria.

Reid, S. (1981). The Decision-Maker and Export entry and expansion. *Journal of International Business Studies*, 12(2), 101-112. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490581>

Schumpeter, J. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter, J. (1996). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Ediciones Folio.

Steiner, G. (1964). Why and how to diversify. *California Management Review*, 6(4), 11-18. <https://doi.org/10.2307/41165602>