**MANAGERIAL TIES, MARKET ORIENTATION, AND EXPORT PERFORMANCE: CHINESE FIRMS EXPERIENCE**

**Hui Yan, Xinming He, and Binwu Cheng**

**VÍNCULOS GERENCIALES, ORIENTACIÓN DE MERCADO, Y DESEMPEÑO EXPORTADOR: LA EXPERIENCIA CHINA**

**RESUMEN:** Los vínculos gerenciales (MT por sus iniciales en inglés) son importantes para el desempeño exportador al proporcionar a las empresas acceso a recursos valiosos y protegerlas de oportunismo. Basándonos en la literatura de la visión basada en recursos y la orientación de mercado (MO por sus iniciales en inglés), argumentamos que (1) los vínculos gerenciales puede ayudar a las empresas exportadoras a mejorar el desempeño de las exportaciones; y (2) la orientación de mercado ayudará a fortalecer el efecto positivo de los vínculos gerenciales pues que la orientación de mercado dirige el valor de los vínculos gerenciales para mejorar la estrategia competitiva y la experiencia del consumidor con un enfoque de mercado en generación, diseminación y uso de inteligencia de mercado de clientes existentes y potenciales, y competidores. Usando una muestra de 230 empresas chinas exportadoras, encontramos que los vínculos gerenciales están vinculados a un rendimiento superior de exportación, y el vínculo es positivamente moderado por la orientación de mercado. Por lo tanto, este estudio expande nuestro entendimiento de como las firmas no sólo pueden mejorar su desempeño exportador mediante el desarrollo de vínculos empresariales, sino que también usan la orientación de mercado para reforzar los vínculos gerenciales y la asociación de desempeño exportador.

**Palabras clave:** China, desempeño exportador, orientación de mercado, visión basada en recursos.