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

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

**VÍNCULOS GERENCIAIS, ORIENTAÇÃO A MERCADO, E DESEMPENHO DE EXPORTAÇÃO: EXPERIÊNCIA DE EMPRESAS CHINESAS**

**Sumário**: Vínculos gerenciais (MT) são importantes para o desempenho dos negócios, proporcionando às empresas acesso a recursos valiosos e protegendo-os do oportunismo. Com base na visão baseada em recursos e na literatura de orientação a mercado (MO), argumentamos que (1) MT podem ajudar as empresas exportadoras a melhorar o desempenho das exportações; e (2) MO ajudarão a fortalecer o efeito positivo da MT, uma vez que MO dirige o valor da MT para melhorar a estratégia competitiva e a experiência do cliente com foco mercadológico na geração, disseminação e uso de inteligência de mercado sobre clientes e concorrentes existentes e potenciais. Usando uma amostra de 230 empresas exportadoras chinesas, descobrimos que a MT está vinculada ao desempenho de exportação superior e o link é positivamente moderado pelo MO. Portanto, este estudo amplia nossa compreensão de como as empresas podem não apenas melhorar seu desempenho de exportação através do desenvolvimento de MT, mas também usar MO para reforçar MT e a associação com o desempenho exportador.

**Palavras-chave**: China, desempenho de exportação, vínculos gerenciais, orientação a mercado, visão baseada em recursos