

EL PROGRAMA DE NUEVOS EXPORTADORES (NEX)

EN CATALUÑA:

UNA EVALUACIÓN DE SUS RESULTADOS

(publicado en *Barcelona Management Review*, 15, pp. 26-33, 2000)

Autores:

Dr. Andreas P. Kyriacou

Institut Universitari d'Estudis Europeus

Universitat Autònoma de Barcelona

Dr. Oriol Roca Sagalés

Departament d'Economia Aplicada

Universitat Autònoma de Barcelona

1. INTRODUCCIÓN

Este artículo es un resumen de un trabajo más amplio¹ en el que se ha llevado a cabo una evaluación ex post de los resultados del programa de Nuevos Exportadores (NEX) desarrollado en Cataluña por el Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA) durante el periodo 1996-1998. El COPCA es un organismo integrado por la Generalitat de Cataluña, las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de Cataluña y las principales asociaciones sectoriales y exportadoras, así como por entidades relacionadas con el mundo empresarial, financiero y con la formación en materias de comercio exterior.

El objetivo principal del programa de Nuevos Exportadores (NEX) es el de promover la internacionalización de la empresa catalana a través de la promoción de actividades destinadas a:

- iniciar y formar la empresa en comercio exterior, y
- ayudarla a crear un departamento comercial internacional con el equipo humano y las estructuras necesarias para gestionar un plan de actuación internacional.

La evaluación ex-post del programa NEX realizada en este estudio se basa en la metodología propuesta en el documento '*Business Development Services Performance Measurement Framework*', presentado por Mary McVay en marzo de 1999 en la '*International conference on building a modern and effective development services industry for small enterprises*', celebrada en Río De Janeiro. Esta metodología está en la línea de los principios generales establecidos por el '*Donor Committee on Small Enterprise Development*' (1997) sobre como proveer tales servicios.

La metodología presentada por esta autora, contempla la realización de la evaluación ex-post de los servicios dirigidos al desarrollo de las empresas (*Business Development Services - BDS*), a partir de la consideración de 5 indicadores:

1. La capacidad de llegar a un gran número de personas (**Escala**).
2. La capacidad de llegar a *under-served* mercados (**Alcance**).
3. La capacidad de mejorar el bienestar de las personas a través del crecimiento empresarial (**Impacto**).
4. La capacidad de mejorar dicho bienestar al menor coste posible (**Coste-Efectividad**).
5. La capacidad de asegurar que los servicios y beneficios puedan continuar en el largo plazo (**Sostenibilidad**).

El artículo se estructura precisamente a partir de estos puntos en las secciones que se describen a continuación. En la segunda sección se describe el universo de las empresas a las que va destinado el NEX, y se analiza hasta qué punto el programa ha permitido el acceso a los mercados exteriores de empresas que, a causa de su tamaño reducido, podrían tener dificultades al respecto. La tercera sección consiste en el análisis de los servicios y de los beneficios obtenidos por las empresas que han participado en el programa NEX durante el periodo 1996-1998. La cuarta sección se centra en un análisis de coste-efectividad donde se contrasta el impacto del programa con su coste. La quinta sección esta dedicada al análisis de la sostenibilidad y viabilidad económica del programa NEX. Finalmente, en la última sección aparecen las referencias bibliográficas.

El análisis realizado en este trabajo parte de la información obtenida a través de encuestas realizadas a las empresas que han participado y finalizado el programa NEX durante el periodo 1996-1998.

2. EL UNIVERSO DE EMPRESAS QUE HAN PARTICIPADO EN EL NEX. ESCALA Y ALCANCE

El programa NEX está dirigido a pequeñas y medianas empresas catalanas de todo tipo de sectores y que se planteen la posibilidad de abrirse a nuevos mercados internacionales. Uno de los factores diferenciales respecto a las que ya se han internacionalizado, es la escasa mentalidad y proyección internacional de las empresas que constituyen el *target* del NEX. Los principales criterios de elegibilidad de las empresas para participar en la fase I del programa NEX son los siguientes:

1. La empresa tiene que tener un producto o servicio propio (con marca propia)
2. Debe exportar menos del 15% de su facturación o en caso que exporte más del 15%, tener concentradas un mínimo del 80% de sus exportaciones en un país determinado
3. No puede haber pasado por el programa NEX en ninguno de los ejercicios anteriores

Para conseguir sus objetivos, el NEX ha desarrollado una metodología propia que se basa en el llamado principio de *consultoría de proceso*, es decir, que a la empresa se le hace un seguimiento durante todas las fases del programa, lo cual permite dar un trato personalizado y hecho a la medida de las necesidades de cada una de las empresas participantes en el programa. En particular el programa NEX se compone de cuatro fases que aparecen esquematizadas en la Figura 1, y que deben concluir con la

elaboración y ejecución de los llamados planes de promoción internacional (PPI). El PPI incluye una estrategia de internacionalización diseñada a la medida de cada una de las empresas, elaborada por la misma empresa con la ayuda de un asesor externo y bajo la supervisión de los técnicos del COPCA, en la que se consideran aspectos tales como los productos a promocionar, mercados seleccionados, acciones de promoción comercial, presupuesto, etc.

Un primer aspecto a destacar de las empresas que, de una manera u otra, han participado en el programa NEX es que casi las dos terceras partes (el 64,7%) tienen entre 10 y 49 trabajadores, destacando también la participación de un número importante de microempresas con 1 a 9 trabajadores (el 25,1% del total). Por tanto, se trata básicamente de pequeñas empresas lo cual no debe sorprender dado que éste es precisamente el perfil de empresas a los que el NEX trata de proveer sus servicios. Por otra parte, la gran mayoría de las empresas participantes (el 73,2%) tiene muy poca **presencia en el exterior**, exportando por valor de menos de 10 millones de pesetas anualmente, o bien nunca ha exportado. Una vez más, éste no es un resultado que deba provocar sorpresa dado que estas empresas sin vocación internacional pero con importantes posibilidades en los mercados exteriores son precisamente las empresas hacia quienes está dirigido el programa. En cuanto a la **distribución sectorial** de las empresas incluidas, el 35,0% provienen del sector de bienes de equipamiento, el 28,4% se dedican a fabricar bienes de consumo, el 14,8% se dedica al textil y el 13,3% proviene del sector agroalimentario.

A continuación se pasará a comentar dos de los factores señalados en la propuesta metodológica de McVay (1999) para la evaluación de servicios dirigidos al desarrollo de las empresas. A saber, cuantas empresas han recibido el servicio (**escala**) y cuantas de éstas últimas son empresas que normalmente tendrían problemas por adquirir estos servicios en el mercado (**alcance**).

En términos medios el programa cuenta con una participación anual de 175 empresas, de las cuales una media anual de 55 empresas lo finalizaron durante el periodo 1996-98. Es obvio que la escala del programa es baja si se compara con toda la economía, es decir con el conjunto del mercado potencial de PYMES que se podrían acoger a programas como el NEX. Por tanto, la cuota de mercado que se está cubriendo con el programa representaría ciertamente un porcentaje pequeño.

Con el factor **alcance** (*outreach*) se trata de medir cual es la capacidad del programa de llegar a empresas que, por su tamaño o ubicación geográfica, normalmente tendrían dificultades para obtener estos servicios en el mercado. Así, los indicadores a utilizar son, por una parte el porcentaje de empresas participantes en el programa que tienen menos de 10 trabajadores, y por otra parte averiguar hasta qué punto dichos servicios ‘alcanzan’ a empresas de distintas áreas geográficas. En cuanto al primer de los dos indicadores sugeridos, el 25,0% del total de empresas participantes y el 22,3 % de las empresas que lo han completado eran microempresas, lo cual indicaría que el programa sí llega a las empresas pequeñas. El otro aspecto a tener en cuenta relativo a la **distribución geográfica** de las empresas, se observa que existe un importante grado de dispersión geográfica en cuanto a la localización de las empresas que han finalizado el NEX, con una cierta concentración de empresas en el área de influencia de la región metropolitana de Barcelona (en la comarca del Barcelonés se ubican 44 de las 166 empresas beneficiarias), lo cual parece bastante coherente teniendo en cuenta la localización de la actividad industrial en Cataluña.

3. IMPACTO DEL NEX

En el análisis de **impacto** del NEX se ha tratado de valorar si las empresas han utilizado el programa NEX de manera acorde con el objetivo de éste de promover la internacionalización de la empresa catalana, y si las empresas han cumplido las expectativas respecto a los beneficios (en forma de incremento de exportaciones) recibidos por su participación en el NEX. Para tener en cuenta la influencia del programa NEX sobre el volumen de exportaciones se han tomado los datos relativos al periodo 1997-99 a pesar de que el período analizado es 1996-98. La razón cabe buscarla en el hecho que difícilmente las empresas van a incrementar sus exportaciones a partir del momento en que inician su participación en el programa, sino que va a ser necesario un cierto periodo de tiempo para que dicho programa empiece a dar sus frutos en términos de aumento de las exportaciones.

La estimación de dicha cantidad pone de relieve que las empresas que han finalizado el programa han visto aumentadas considerablemente sus exportaciones, con un incremento medio acumulado para el período 1997-99 de alrededor del 73%. La dificultad en la interpretación de esta cifra estriba en saber que parte de dicho

incremento se debe al programa NEX y que parte a la coyuntura económica general. En este sentido, algunos datos nos pueden aportar información que ayude a la interpretación de dicho resultado: Según las cifras oficiales publicadas por el Ministerio de Economía, el porcentaje de incremento de las exportaciones en Cataluña durante el mismo periodo fue del 12,7%. Por otra parte, las cifras publicadas por el *Institut d'Estadística de Catalunya* relativas a las exportaciones industriales de las empresas de más de 20 trabajadores parecen aportar una clara evidencia en el sentido que fueron precisamente las pequeñas empresas las que más sufrieron la reducción en el crecimiento de las exportaciones durante el período 1997-99. Estos datos no nos solucionan el problema de cuantificar exactamente qué parte del 73% de aumento de las exportaciones viene provocado por el NEX, pero sí que nos permitiría afirmar que ha sido un impacto sensible, que sí se podría aproximar a partir de la extrapolación de los datos de las encuestas realizadas a las empresas.

Así, suponiendo que las características referentes al volumen de exportación y al incremento producido en el mismo entre 1997-99 son las mismas para las empresas que respondieron la encuesta que para el resto de las 166 empresas que finalizaron el programa, se estima que, en cifras absolutas el aumento de las exportaciones sería de entre 4.500 y 5.000 millones de pesetas en total para los dos años analizados, de los cuales entre 4.000 y 4.500 se podrían imputar al hecho de participar en el NEX. Esta cifra nos daría una primera idea sobre la magnitud del impacto que el NEX teniendo en cuenta solamente aquellas empresas que hayan finalizado el programa, y no la totalidad de empresas participantes cuyas cifras de exportación también se pueden ver incrementadas en un futuro próximo gracias al programa.

Por otra parte, los resultados de la encuesta dirigida a las empresas que finalizaron el programa, indican que el programa NEX ha tenido un impacto satisfactorio en todas las variables analizadas. Así, el 99% de las empresas entrevistadas ha manifestado que ha recibido al menos uno de los servicios relacionados con el fin del programa de ayudar a la internacionalización de las empresas, y el 90% ha declarado haber recibido beneficios directos resultado de su participación en el programa. El impacto satisfactorio del programa NEX también se puede deducir de la valoración global declarada por las empresas sobre su grado de satisfacción con el programa, el cual toma un valor medio de 3,5 (sobre un máximo de 5).

4. COSTE-EFECTIVIDAD DEL NEX

Una vez evaluado el impacto del NEX, el siguiente paso es el de considerar si este impacto ha sido logrado al menor coste posible. En este sentido, hay que tener en cuenta que los costes operativos directos del NEX están cubiertos por las empresas; la empresa paga al asesor directamente la prestación de sus servicios y además cubre las dietas relacionadas con su posible desplazamiento. En la tabla X, se indican todos los costes que para los distintos agentes implicados supone el llevar a cabo el programa NEX. Tal como se puede apreciar, la parte más importante de dichos costes es la correspondiente a los recursos aportados por las empresas para la financiación de los respectivos PPI.

Una vez identificados los costes totales que la realización del programa NEX ha supuesto, la realización de un análisis coste-efectividad exigiría la comparación de los mismos con los beneficios obtenidos y atribuibles al programa. Ahora bien, hay que tener en cuenta que los beneficios del programa han sido evaluados a partir de los resultados en términos de aumento de exportaciones obtenido por las 166 empresas que ya han finalizado el programa, y no se han incluido los posibles beneficios que podrían obtener otras empresas que, a pesar de no haber acabado, están ejecutando su PPI. En concreto, a parte de los 166 PPI ya ejecutados, hay 78 empresas con PPI en vías de ejecución, lo cual significa que en el corto plazo van a ser 244 el número de empresas que, como resultado de la campaña NEX 96-98, habrán ejecutado un PPI. Este es un aspecto que hay que considerar al comparar los costes y los beneficios del programa para llevar a cabo el análisis coste-efectividad. En este sentido, hay que tener en cuenta que los costes totales que aparecen en la tabla X se refieren a los costes de todo el programa, y estos se deberían de comparar con los beneficios también de todo el programa, y no únicamente de aquellas empresas que en fecha julio 1999 lo hayan finalizado.

Al no disponer de una estimación de los beneficios totales en este apartado se propone el comparar los beneficios estimados para las empresas que han finalizado el NEX, con la parte que les correspondería de los costes totales, que vendría a ser un poco más de las dos terceras partes de los mismos (166 empresas representa el 68% de las 244 empresas que en el corto plazo habrán completado el programa NEX). Teniendo en cuenta dicha consideración, los costes totales ligados a las empresas que han finalizado

el programa serían de unos 2.000-2.100 millones de pesetas para todo el periodo estudiado.

En cuanto a como incluir los beneficios, hay un creciente consenso a favor de que éstos se incluyan a partir de la variable valor añadido, definida como la diferencia entre las ventas y los costes intermedios en materias primas, experimentado por las empresas (participantes o no), y que se puede atribuir al programa que se trate de evaluar. Por lo tanto, lo que habrá que hacer es calcular el incremento en valor añadido que supone un aumento de las exportaciones de entre 4.000 y 4.500 millones de pesetas, ya que dicho incremento no puede ser identificado directamente y en términos absolutos como un beneficio económico porque las empresas deberán cubrir los correspondientes costes de producción.

Así, a partir de las características de la economía catalana y de los sectores industriales más afectados por el programa NEX, y teniendo en cuenta los efectos de arrastre que se produciría entre todos los sectores de la economía, se estima que por cada peseta de incremento de las ventas al exterior el valor añadido de la economía aumenta en 0,666 pesetasⁱⁱ. Por tanto, unas mayores exportaciones de 4.000-4.500 millones de pesetas se corresponderían con la creación de un nuevo valor añadido en la economía catalana del orden de 2.600-3.000 millones de pesetas, la mayoría del cual se produciría en las empresas participantes en el NEX pero también afectaría a las empresas que abastecen a éstas, a las que subministran los inputs a las últimas, y así consecutivamente.

La división de los costes por los beneficios (aumento en el valor añadido) generaría el “Ratio de coste-beneficio” y uno menos este ratio expresado como un porcentaje generaría la variable “Retorno de la Inversión”, como principal indicador del coste-efectividad del programa, de manera que como más alto sea el valor de dicha variable mayor será la rentabilidad del programa. Al haber obtenido para dichas magnitudes estimaciones por rangos es recomendable aproximar el coste-efectividad a partir de distintas hipótesis. En la tabla XX se considera una primera hipótesis (A) en la que los beneficios son máximos y los costes mínimos, y una segunda hipótesis (B) en la que se contempla el caso inverso. También aparece el caso intermedio (C), al que corresponde una tasa de retorno de la inversión acumulada en dos años del 27,6%, lo cual se debería interpretar en el sentido que por cada cien pesetas invertidas en la promoción de exportaciones de las PYMES, sea quien sea el agente que realiza dicha

inversión, en la economía se recuperan los recursos invertidos y además se obtienen 27,6 pesetas adicionales. A continuación la pregunta obligada que uno debería de cuestionarse al realizar una evaluación de resultados es si esta es una tasa de rentabilidad alta o baja. Para responder a esta cuestión lo ideal sería disponer de estimaciones similares para programas de este tipo y entonces llevar a cabo la comparación pertinente. El hecho de no disponer de estos datos obliga a buscar otros índices de referencia. Así, se puede apreciar que la tasa de rendimiento obtenida está muy por encima de la tasa de rendimiento de mercado para títulos a dos años, lo cual podría indicar que se trata de una inversión atractiva o justificada.

Por otra parte, y con el fin de aportar algún otro indicio del coste-efectividad del NEX, se invitó a las empresas entrevistadas a valorar de 1 a 5 el coste de participar en el programa NEX en relación a los resultados obtenidos. El valor 5 representaría la mejor relación entre los resultados obtenidos y el coste de servicio (éste comprende principalmente el coste de asesoramiento y las inversiones realizadas en el marco del PPI). Esta cuestión fue respondida por el 95% de las empresas entrevistadas (97 de 102) asignando un valor medio de 3,0 a dicha variable, lo cual indicaría que las empresas consideran el coste-efectividad del programa de una manera satisfactoria.

6. SOSTENIBILIDAD DEL NEX

La evaluación ex-post de los programas que —como el NEX— están dirigidos a la prestación de servicios a las empresas, sería incompleta en ausencia de un análisis de sostenibilidad o viabilidad económica. Un aspecto importante a tener en cuenta en la evaluación de un determinado programa es que como más económicamente sostenible sea el mismo, más probable es su prolongación en el largo plazo y, por tanto, más probable es que un creciente número de empresas puedan disfrutar de sus servicios.

El indicador más importante de sostenibilidad del programa se derivaría de la comparación de los costes totales con los beneficios totales, es decir los costes y beneficios que para el conjunto de la sociedad implica el programa NEX. Dentro de los costes totales se incluyen todos los costes ligados con el programa, sea quien sea el agente económico que los cubra, y en los beneficios, tal como se han definido en el anterior apartado, se considera el aumento en el valor añadido de las empresas, hayan participado o no en el programa. Dicha comparación (ver tabla XX) muestra que el

valor de los beneficios es superior al de los costes y por tanto indicaría la sostenibilidad social del programa.

Además de esta evaluación general, McVay (1999) también sugiere examinar la sostenibilidad económica de un programa por una parte desde el punto de vista de las empresas que reciben estos servicios, y por otra parte desde el punto de vista del facilitador y del proveedor de los servicios.

Considerando en primer lugar la sostenibilidad económica desde la perspectiva de las empresas que han recibido servicios del NEX, en este caso habría que comparar los costes directos sufragados por las mismas con los beneficios obtenidos por las empresas participantes en términos de aumento de exportaciones. En la tabla X aparecen cuantificados el total de costes del que el 68% (1.935 millones de pesetas) correspondería a las 166 empresas que han acabado el NEX, los cuales deberían de compararse con los beneficios obtenidos por las empresas NEX estimados en un aumento de exportaciones de entre 4.000 y 4.500 millones de pesetas. Por tanto, se trataría de un aumento de exportaciones de entre 2 y 2,3 pesetas por peseta invertida en el PPI. Si dicho coeficiente es considerado rentable por las empresas NEX, entonces el programa se consideraría sostenible para las mismas.

Otra manera de aproximar la sostenibilidad económica del programa NEX desde la perspectiva de las empresas participantes es teniendo en cuenta el periodo que, como media, las empresas necesitan para recuperar los costes incurridos en el desarrollo del programa en forma de aumentos de renta. Dichos costes soportados por las empresas beneficiarias reflejan tanto las inversiones relacionadas con la ejecución del PPI como los costes del asesoramiento (honorarios más dietas del asesor). Los resultados revelados por la encuesta dirigida a las empresas que han finalizado el programa ponen de relieve que la mayoría de las empresas participantes (91,8%) están convencidas de la sostenibilidad económica del programa en su caso ya que esperan recuperar los costes en un período inferior a los dos años.

En cuanto a la perspectiva del facilitador y del proveedor, el análisis de la sostenibilidad económica implica el estudio de la capacidad del facilitador y del proveedor de recuperar los costes que incurre a través de la generación de ingresos. La cuestión que surge es si el COPCA se puede considerar como el facilitador y el proveedor de estos servicios, o si este último papel corresponde a los asesores del NEX. En este último caso el análisis de sostenibilidad se debería realizar para el COPCA por

un lado y los asesores por el otro. Teóricamente, se denomina facilitador al organismo o entidad que diseña y desarrolla el servicio, mientras que el proveedor es el que lo proporciona al cliente, es decir el encargado de la prestación del servicio y, por tanto, éste debe interactuar necesariamente de una manera intensiva con el cliente (véase, McVay, 1999). Así, se podría considerar que en el caso del NEX el COPCA asume el papel de facilitador mientras que los asesores son los proveedores. Como consecuencia, el análisis de sostenibilidad del NEX desde el punto de vista del facilitador y del proveedor se centra por un lado, en la capacidad del COPCA de recuperar los costes de facilitación de los servicios y por otro lado, en la capacidad de los asesores de recuperar los costes que incurren ligados a la provisión de los servicios.

En cuanto al COPCA, los costes de facilitación de los servicios ofrecidos a las empresas en el marco del NEX no se recuperan de manera directa dado que el COPCA no recibe ingresos de las empresas a cambio de estas actividades. Como advierte McVay (1999), esta es una situación que cabe esperar en el caso de las actividades de facilitación.

Respecto a la recuperabilidad de los costes de provisión de los servicios por parte de los asesores, se puede esperar que los asesores recuperen estos costes en concepto de honorarios (los asesores reciben unas 600 mil pesetas por sus servicios más las dietas relacionadas con su posible desplazamiento), o como otros beneficios pecuniarios relacionados con su participación en el programa NEX tales como la oportunidad de comercializar otros servicios, la posibilidad de una formación y reciclaje continuos, y finalmente un currículum dado que el programa disfruta de un cierto prestigio en Cataluña. En este sentido es interesante señalar que de las 102 empresas entrevistadas 53 de éstas (el 52%) han declarado que continúan necesitando asesoramiento después de finalizar el programa y 43 de ellas (el 81%) piensan utilizar el mismo asesor. Esto confirma que, en primer lugar la participación en el programa NEX puede generar beneficios pecuniarios indirectos para los asesores, y además permite ver como de hecho se está consiguiendo dinamizar el mercado de este tipo de servicios creando una demanda antes inexistente e incentivando el surgimiento de una oferta competitiva.

Referencias

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development.(1997). *Business Development Services for SME's: Preliminary guidelines for donor-funded interventions.*

McVay, Mary.(1999). 'BDS Performance Measurement Framework', artículo presentado en *International conference on building a modern and effective development services industry for small enterprises*, 2-3 de Marzo, Río De Janeiro, Brasil.

Kyriacou y Roca (2000): 'Evaluación de los resultados del programa de nuevos exportadores (NEX) en Cataluña para el periodo 1996-1998 y lecciones para los países de América Latina y el Caribe'.

Figura 1. El método NEX

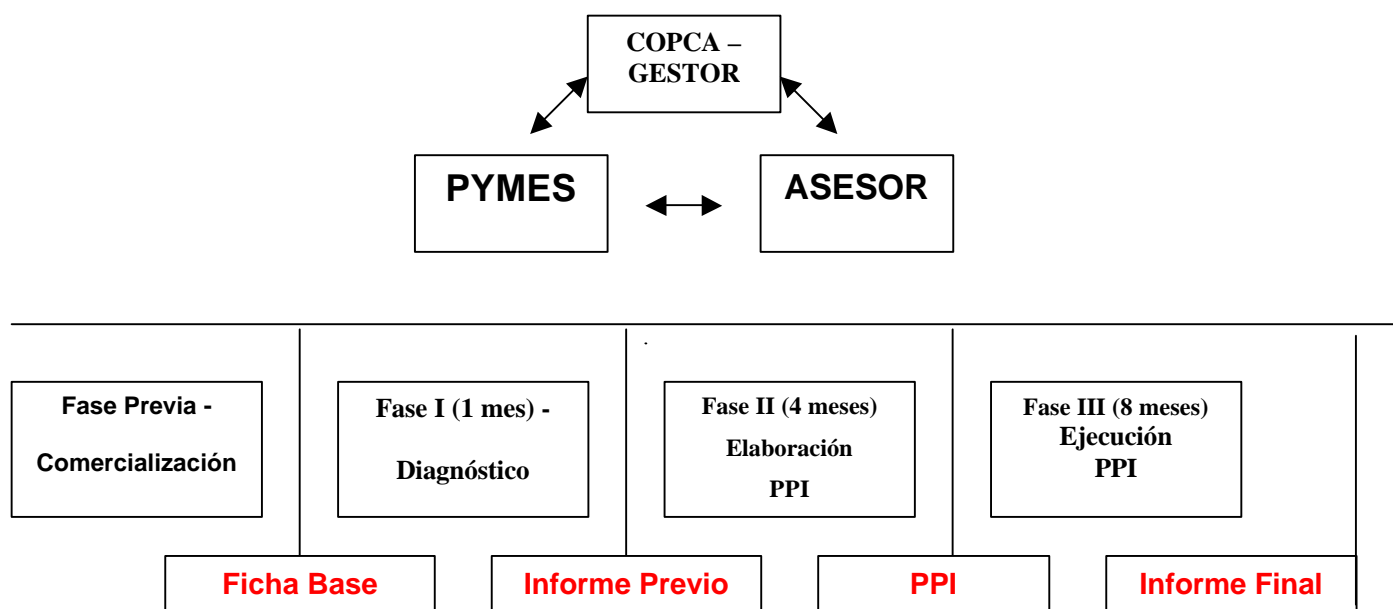


Tabla X. Costes Totales del Programa NEX (en pesetas)

	1996	1997	1998	Costes Totales	Coste medio anual
<i>Coste de Facilitación</i>	38.344.000	34.248.000	35.695.000	89.987.000	36.096.000
<i>Coste Asesor</i>					
Fase diagnóstico (1)	6.400.000	4.550.000	5.250.000	16.200.000	5.400.000
<i>Coste empresas</i>					
Recursos destinados a los PPI	1.080.654.000	639.853.000	963.661.000	2.684.168.000	894.723.000
Elaboración PPI (2)	29.750.000	21.250.000	25.750.000	76.750.000	25.583.000
Ejecución PPI (3)	33.600.000	21.350.000	30.450.000	85.400.000	28.467.000
Total costes empresas	1.144.004.000	682.453.000	1.019.861.000	2.846.318.000	948.773.000
COSTES TOTALES	1.188.748.000	721.251.000	1.060.806.000	2.952.505.000	990.269.000
(1) Los costes de diagnóstico corren a cargo del asesor y se han estimado en 50.000 Ptas por cada uno de los Informes Previos realizados.					
(2) Los costes de este servicio prestado por el asesor son cubiertos por las empresas y se han estimado en 250.000 Ptas por PPI elaborado.					
(3) Los costes de servicios de consultoría prestados por el asesor en la ejecución del PPI, también cubiertos por las empresas, se han estimado en 350.000 Ptas por PPI ejecutado.					

Tabla XX. Coste-efectividad del programa NEX 96-98.

	Aumento Exportaciones (1)	Aumento Valor Añadido (2)	Costes Totales	Ratio coste-beneficio	Retorno de la Inversión
Hipótesis A	4.500.000.000	3.000.000.000	2.000.000.000	0,666	33.4%
Hipótesis B	4.000.000.000	2.664.000.000	2.100.000.000	0,788	21.2%
Hipótesis intermedia	4.250.000.000	2.832.000.000	2.050.000.000	0,724	27.6%

(1) Producido íntegramente en las empresas NEX.

(2) Producido en el conjunto de la economía.

ⁱ Ver Kyriacou y Roca (2000): 'Evaluación de los resultados del programa de nuevos exportadores (NEX) en Cataluña para el periodo 1996-1998 y lecciones para los países de América Latina y el Caribe'.

ⁱⁱ Este coeficiente ha sido estimado a partir de los coeficientes de valor añadido sobre la producción de los sectores más afectados y del total de la economía catalana, teniendo en cuenta los posibles efectos arrastre sobre el conjunto de sectores de la economía.