

Universidad Técnica Nacional

Sede San Carlos

Trabajo final de graduación como requisito para optar por el grado académico de
Licenciatura en Contaduría Pública

Tesis de grado

“Impacto que ejerce la Orientación Emprendedora y el Desempeño Innovador en
el Desempeño Empresarial de las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica”

Autoras:

Barrantes Madrigal Jackeline

Zamora Campos Melany

Director de Tesis:

Mba. Corrales Vargas Jairol

Ciudad Quesada, San Carlos 2022

Carrera Contabilidad y Finanzas Licenciatura Contaduría Pública

Acta de Aprobación

Universidad Técnica Nacional

Sede San Carlos

Acta # 08-2022

En la ciudad de Ciudad Quesada, San Carlos a los cuatro días del mes de octubre de 2022, estando presentes en la Universidad Técnica Nacional, Sede Regional de San Carlos, las siguientes personas: **Manrique Rojas Conejo, Director de Carrera, Jairol Corrales Vargas, Tutor, Harold Hernández Padilla, Lector Interno, Marlon Rodríguez Campos, Lector Externo y Pablo Andrés Sánchez Campos, Especialista Invitado**, en su condición de Tribunal Evaluador del Trabajo Final de Graduación para optar por el grado de Licenciatura de las personas estudiantes **Barrantes Madrigal Jackeline, cédula de identidad 207440568 y Zamora Campos Melany cédula de identidad 207820801.**

Reunido el Tribunal Evaluador las personas aspirantes procedieron a defender su Trabajo Final de Graduación **“Impacto que ejerce la Orientación Emprendedora y el Desempeño Innovador en el Desempeño Empresarial de las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica”**

Concluida la defensa del Trabajo Final de Graduación, el Tribunal Evaluador consideró que, de conformidad con la normativa institucional, las personas estudiantes obtienen una calificación de **97.20** cumpliendo con las exigencias requeridas para la aprobación y es conferido el grado de **Licenciatura en Contaduría Pública.**

Carrera Contabilidad y Finanzas Licenciatura Contaduría Pública

Nombre y Firma Dirección de Carrera.

JUELBERTH

Firmado digitalmente por
JUELBERTH MANRIQUE

MANRIQUE ROJAS
CONEJO (FIRMA)

ROJAS CONEJO (FIRMA)
Fecha: 2022.10.04 18:51:58
-06'00"

Manrique Rojas Conejo. Director de carrera.

Nota: Según transitorio del artículo 27 del Reglamento de Trabajos Finales de Graduación, los demás miembros del tribunal y las personas estudiantes manifiestan mediante correo electrónico constancia de la aceptación del contenido y los términos del acta.

Dedicatoria

El presente trabajo es dedicado en primera instancia a Dios, el cual nos brindó la capacidad, sabiduría, perseverancia y esfuerzo para poder alcanzar nuestra meta.

Con el mismo entusiasmo dedicamos tanto empeño a nuestras familias quienes fueron un gran apoyo durante todo el proceso universitario y a todas aquellas personas que nos acompañaron en esta etapa.

Jackeline Barrantes Madrigal

Melany Zamora Campos

Agradecimientos

Primeramente, agradecemos a la Universidad Técnica Nacional quien nos brindó la oportunidad de formarnos académicamente, y a todos aquellos docentes que contribuyeron en nuestro aprendizaje, el cual hoy concluye con éxito.

Del mismo modo, a nuestro director de tesis Mba. Jairol Corrales Vargas, por todo el apoyo, dedicación y consejos que nos brindó en el proceso compartiendo todo su conocimiento para generar nueva evidencia empírica.

Jackeline Barrantes Madrigal

Melany Zamora Campos

Tabla de contenidos

Capítulo I	9
1.1 Introducción.....	9
1.2 Justificación del problema y su importancia	14
1.3 Antecedentes contextuales del objeto en estudio	18
1.4 Objetivos de la Investigación	22
1.4.1 Objetivo general.....	23
1.4.2 Objetivos específicos	23
1.5 Objeto de estudio	23
2.1 Beneficiarios de la Investigación	24
2.1.1 Beneficiarios directos.....	24
2.1.2 Beneficiarios indirectos	24
2.3 Planteamiento del problema.....	24
2.4 Pregunta de investigación	26
2.5 Revisión de la literatura	26
Capítulo III	28
3.1 Estado de la Cuestión	28
Capítulo IV.....	35
4.1 Marco teórico.....	35
4.1.1 Teorías asociadas a la Orientación Emprendedora	36
4.1.1.1 Teoría Subjetivista	39
4.1.1.2 Teoría de las capacidades dinámicas.....	40
4.1.1.3 Teoría Institucional	41
4.1.2 Teoría asociada al Desempeño Innovador	41
4.1.2.1 Teoría de los recursos y capacidades.....	42
4.1.3 Teorías asociadas al Desempeño Empresarial	43
4.1.3.1 Teoría de la gestión estratégica.....	44
4.1.3.2 Teoría de la motivación	45
4.1.3.3 Cultura organizacional	46
4.2 Marco Conceptual	46
4.2.1 Orientación Emprendedora	46

4.2.2 Desempeño Innovador	52
4.2.3 Desempeño Empresarial	60
4.3 Relación entre los constructos	66
4.3.1 Relación entre OE-DI	66
4.3.2 Relación entre DE-DI.....	68
4.3.3 Relación entre OE-DE	70
4.3.4 Relación entre OE-DE-DI	71
5.1 Marco Metodológico.....	73
5.2 Enfoque y tipo de Investigación.....	73
5.3 Alcance de la Investigación.....	74
5.4 Temporalidad.....	74
5.5 Sujetos de Estudio	75
5.6 Fuentes de información	75
5.6.1 Fuentes primarias	76
5.6.2 Fuentes secundarias	76
5.7 Técnicas para la recolección de información.....	76
5.8 Instrumentos de la investigación	77
5.09 Validación de los instrumentos.....	79
5.10 Operacionalización de objetivos.	81
5.11 Unidad de Análisis	83
5.12 Población y Muestra.....	83
5.12.1 Descripción de la población.....	83
5.12.2 Cálculo del tamaño de muestra	83
5.13 Variables de la Investigación.....	84
5.13.1 Variables de control.....	85
5.14 Modelo de investigación	86
5.15 Estrategia de análisis de los datos	86
5.16 Hipótesis de la investigación.....	90
5.17 Confiabilidad de modelo de medida con SEM-PLS.....	90
5.17.1 Fiabilidad individual de cada ítem	90
5.18 Medidas de consistencia interna (Alfa de Cronbach, Fiabilidad Compuesta) 91	
5.18.1 Alfa de Cronbach	91
5.18.2 Fiabilidad compuesta	93

5.19 Medida de Validez Convergente - Varianza Extraída Media (Average Variance Extracted, AVE)	93
5.19.1 Validez convergente	93
5.19.2 Varianza media extraída (AVE).....	94
5.20 Medidas de Validez Discriminante (Cargas Cruzadas y criterio de Fornell y Larcker).....	95
5.20.1 Validez discriminante	95
5.20.2 Cargas Cruzadas.....	95
5.20.3 Criterio de Fornell Larcker	96
5.21 Validación del modelo estructural SEM-PLS	96
5.21.1 Coeficientes Path estandarizados	96
5.21.2 Varianza explicada (R2)	97
5.21.3 Tamaño del efecto f2	97
6.1 Presentación y análisis de los resultados	98
6.1.3 Caracterización de la muestra.....	98
6.2 Confiabilidad de modelo de medida con SEM-PLS.....	99
6.2.1 Fiabilidad individual de cada ítem	100
6.2.2 Medidas de consistencia interna (Alfa de Cronbach, Fiabilidad Compuesta)	100
6.2.3 Medida de Validez Convergente - Varianza Extraída Media (Average Variance Extracted, AVE)	100
6.2.4 Medidas de Validez Discriminante (Cargas Cruzadas y criterio de Fornell y Larcker)	102
6.3. Validación del modelo estructural SEM-PLS.....	104
6.3.1 Coeficientes Path.....	104
6.3.2 Varianza explicada (R2)	107
6.3.3 Tamaños de efectos F2	107
Capítulo VII.....	109
7.1 Discusión.....	109
Capítulo VIII.....	111
8.1 Conclusiones.....	111
8.2 Recomendaciones.....	113
Referencias Bibliográficas	114
Anexos.....	128

Índice de Ilustración

Ilustración 1 Modelo de Investigación.....	866
Ilustración 2 Artículos de revisión sobre el uso de PLS-SEM	89
Ilustración 3 Coeficientes Path de regresión con sus efectos totales	1055

Índice de Tablas

Tabla 1 Teorías de la Orientación Emprendedora	37
Tabla 2 Teorías del Desempeño Innovador.....	42
Tabla 3 Teorías del Desempeño Empresarial	433
Tabla 4 Cuadro de Variables	81
Tabla 5 Ficha Técnica de Investigación	988
Tabla 6 Fiabilidad del indicador y fiabilidad compuesta.....	101
Tabla 7 Cargas factoriales cruzadas	1022
Tabla 8 Validez discriminante (criterio de Fornell-Larcker)	104
Tabla 9 Coeficientes path (coeficientes de regresión estandarizados)	106
Tabla 10 Coeficientes de determinación R2.....	107
Tabla 11 Tamaños de efectos F2	108

Índice de Anexos

Anexo 1. Escala de la Orientación Emprendedora	128
Anexo 2. Escala del Desempeño Innovador	129
Anexo 3. Escala de Desempeño Empresarial	129
Anexo 4. Modelo de Investigación.....	129

Capítulo I

1.1 Introducción

El desempeño ha sido un factor fundamental en el día a día de las empresas, el cual se ha investigado con el fin de comprender su comportamiento y los beneficios que este pueda favorecer a la entidad que los aplique. Por esto, temas como el emprendedurismo, la innovación, crecimiento y demás son tan relevantes en la literatura.

De este modo, Fernández y Alegre (2015) indican que la innovación se puede visualizar mediante cambios en las ideas, productos, procesos, marketing y muchos más que están directamente relacionados, además, que el emprendedurismo se enfoca en resolver problemas y lograr el éxito comercial.

Por lo tanto, los emprendedores, gerentes, directivos y otros son principalmente los responsables de asumir los riesgos al innovar, al adaptarse a los cambios tan constantes en el mercado y con el fin de progresar en este.

Por esto, aunque los constructos estudiados en el presente trabajo forman parte de un ámbito tan importante, no todas las empresas tienen acceso a esta información, por ejemplo, como lo mencionan Byukusenge et al. (2016), las empresas pymes en muchas ocasiones no disponen de estos conocimientos y herramientas que les ayudaría a progresar en el mercado.

La temática que se desarrolla en esta investigación parte de los constructos de la orientación emprendedora (OE), el desempeño innovador (DI) y el desempeño empresarial (DE), con las escalas de medición y las dimensiones que le pertenecen a cada constructo.

De esta forma, se origina el deseo de incluir variables latentes en el modelo, enfocadas en esa línea y siendo aplicado en pequeñas y medianas empresas, iniciando con el constructo de la orientación emprendedora (OE), la cual Covin y Slevin (1989) describen como la forma en que “una empresa se demuestra por el grado en que los altos directivos están inclinados a asumir riesgos relacionados con el negocio, favorecer el cambio y la innovación para obtener una ventaja competitiva para su empresa y competir agresivamente” (p. 77).

Posteriormente, agregan que la orientación emprendedora está dirigida por directivos de las empresas generalmente, pues son quienes toman una postura decisiva en los procesos, prácticas, cambios en actividades o productos específicos con fin de crear valor y ser competitivos en el mercado (Lumpkin y Dess, 1996).

Por lo expuesto anteriormente, se evidencia el interés de aportar información empírica a la academia y de provecho para todas las pymes de la Zona Norte, añadiendo al alcance que posee el constructo de orientación emprendedora, se estudia la relación que provoca junto al desempeño innovador en el desempeño empresarial.

Otra de las razones por las cuales se seleccionan las empresas pymes para aplicar este estudio es porque se “enfrentan a desventajas significativas en el mercado en términos de experiencia gerencial, acceso al capital y efectos de la curva de experiencia, los esfuerzos deben enfocarse en una estrategia de crecimiento específica” (Fernández y Alegre, 2015, p. 149).

El desempeño innovador (DI) se basa en la eficiencia y eficacia de los procesos de productos o servicios, *marketing* de estos y nuevos proyectos, con el fin de alcanzar la dicha ventaja competitiva, la cual es producto del conocimiento, las habilidades y experiencia del emprendedor (Alegre et al., 2006).

De igual manera, como la variable dependiente de esta investigación es el desempeño empresarial (DE) otro pilar enfocado en la eficiencia, el crecimiento y la rentabilidad de las entidades, se puede observar el interés de estudio desde el año 1986 hasta la actualidad y cómo ha generado en los investigadores un deseo de aportar evidencia empírica.

Así lo confirma Brush y Vanderwerf (1992) y Murphy et al. (1996) cuando describen el DE como emprendimiento empírico, además, cabe destacar que se caracteriza por estar relacionada con otras variables del ámbito financiero, corroborado por Rauch et al. (2009), al mencionar que las investigaciones de DE se enfocan en los resultados financieros.

De la literatura han surgido datos relevantes, relaciones, observaciones y posiciones diferentes, por ejemplo, la variable de OE se puede visualizar de la mano con el desempeño empresarial; las dimensiones como la rentabilidad puede influir sobre la toma de riesgos; la proactividad va ligada a eficiencia; y el crecimiento puede ayudar de manera significativa a la agresividad competitiva en un mercado tan evolucionado.

Del mismo modo, las relaciones de los constructos se confirman con lo mencionado por los autores Rauch et al. (2009) y Covin y Miller (2014), quienes también enfatizaron en la relación entre la OE y DE. Y es ahí donde la innovación

se puede tomar como una herramienta de suma importancia para las empresas emprendedoras que se enfrentan a nuevos desafíos.

Fernández et al. (2012) abordan el tema de estas relaciones al decir que a pesar de que OE cuenta con un impacto positivo sobre el desempeño empresarial necesitan de condiciones organizativas que influyan de forma positiva sobre el desempeño innovador ayudando con el crecimiento de la empresa.

No olvidando que la competitividad del mercado conforme evoluciona toma mayor fuerza y para las pymes es todo un reto mantenerse y luchar contra la competencia, los factores de riesgos, las tendencias del mercado, tecnología, economía y otros factores.

Vega et al. (2020) explican en sus investigaciones como el mercado se ha vuelto más competitivo y los retos son más agresivos, por esto, el desempeño de una empresa debe ir de la mano con otras variables, que les permita desenvolverse, ser más fuertes, ordenar tanto sus áreas financieras como administrativas, estudiando sus debilidades, visualizando y posicionando la orientación de la empresa junto con la innovación para alcanzar el éxito empresarial.

Por otra parte, este estudio utilizó un enfoque cuantitativo, con un alcance correlacional y una temporalidad transversal, la unidad de análisis fue la PYME ubicada en la Zona Norte de Costa Rica, para el análisis de los datos se utilizó el *software* Smart PLS y se partió de una población de 4200, con una muestra final de 352 pymes.

No obstante, de acuerdo con las relaciones que en la literatura se citan sobre los constructos de OE, DI y DE, este estudio demuestra que existe relación positiva entre las variables estudiadas.

El trabajo de investigación se encuentra distribuido en ocho capítulos, en el primer capítulo se desarrolla la introducción donde se abordan los temas de mayor relevancia, tales como, la justificación del estudio, los principales antecedentes teóricos que brindan una orientación de los temas de estudio y los objetivos planteados.

En el segundo capítulo se exponen los beneficiarios directos e indirectos y el planteamiento del problema de la investigación. Después, se define la revisión de la literatura en los capítulos tres y cuatro.

En el capítulo tres se plantea el estado de la cuestión, conformado por una serie de estudios e investigaciones, tanto nacionales como internacionales, relacionadas con la investigación.

Del mismo modo, en el cuarto capítulo se presentan las teorías vinculadas con cada constructo y el marco conceptual donde se detalla cada uno con sus dimensiones y las relaciones entre OE, DE y DI.

Además, en el quinto capítulo se establece el marco metodológico en donde se desarrolla el enfoque, alcances y limitaciones de la investigación, además, de las fuentes primarias y secundarias y, todo lo que abarca las técnicas de recolección de datos, la validación de los instrumentos de medición, la población y muestra de las pymes y las variables del estudio.

Posteriormente, en sexto capítulo abarca la presentación y análisis de los resultados obtenidos y las hipótesis planteadas, en el capítulo siete se discuten los

resultados y en el último capítulo siendo el ocho se describen las conclusiones y recomendaciones.

De igual forma, en el apartado de anexos se encuentran los instrumentos y escalas utilizadas para la medición de los constructos y el modelo de la investigación obtenido en el *software* Smart PLS.

1.2 Justificación del problema y su importancia

En esta investigación se desarrollan parte de los indicadores de la orientación emprendedora, del desempeño innovador y el desempeño empresarial, con las escalas de medición y las dimensiones que le pertenecen a cada constructo.

El desempeño ha sido un factor fundamental en el día a día de las empresas, el cual se ha investigado con el fin de comprender su comportamiento y los beneficios que este pueda favorecer a la entidad que los aplique. Por esto, temas como el emprendedurismo, la innovación, crecimiento y demás son tan relevantes en la literatura.

Este trabajo medirá dichos constructos y será aplicado en PYMES de la Zona Norte, las dimensiones que se analizarán de parte del desempeño empresarial, tomando en cuenta que Murphy et al. (1996) examinaron 51 estudios de emprendimiento y consideraron que las dimensiones de desempeño empresarial se encontraban relacionadas con la eficiencia, crecimiento y rentabilidad.

De la misma forma, las dimensiones que se analizaran de parte de la orientación emprendedora son: innovación, toma de riesgo y proactividad.

Es importante resaltar que la OE fue introducida por Miller en 1983, luego Lumpkin y Dess (1996) coincidieron con la medición de las dimensiones y Li et al. (2009) confirmaron que las tres dimensiones utilizadas para medir orientación emprendedora son: innovación, toma de riesgos, proactividad.

De igual forma, el desempeño innovador se define como un elemento crítico en el ámbito de las evoluciones en las empresas, el cual se mide por medio de tres dimensiones establecidas por Fernández et al. (2015), eficacia de la innovación en productos; la eficacia de la innovación de procesos y la eficiencia de la innovación de proyectos.

En la literatura DI es considerado como un constructo que agrega valor a las empresas el cual produce una ventaja competitiva para mantenerse estable desarrollando diversas capacidades y así poder adaptarse a las condiciones cambiantes que se presenten en el mercado.

Neely (2007) agrega que el desarrollo y las medidas no financieras de desempeño han sido tomadas en cuenta para informar sobre el desempeño del negocio y las organizaciones, además, el desempeño de una empresa colabora como herramienta en la gestión financiera. Esto se enlaza con los suministros de eficiencia y el uso de recursos con el fin de alcanzar los objetivos establecidos y operaciones administrativas eficientes y eficaces, que ayuden al crecimiento financiero.

Por este motivo, la OE es el reflejo de cómo está desempeñando la empresa la actividad que desarrolla, además, Rauch et al. (2009) mencionan que OE tendría una gran influencia sobre el rendimiento, la eficiencia y la eficacia, pero puede variar por las normas culturales.

La justificación de esta investigación se desarrolla desde una razón práctica ya que los resultados de esta se utilizarán para resolver problemas de la actualidad del sector PYME para los cuales este estudio propone respuestas y soluciones.

1.3 Antecedentes contextuales del objeto en estudio

A continuación, se presentan investigaciones basadas en la importancia de generar nueva evidencia empírica en estudios relacionados al sector de las pymes. Además, de conocer los factores que necesitan las pequeñas y medianas empresas para poder sobrevivir en un mercado competitivo y agresivo.

La importancia de las pymes ha sido reconocida a lo largo de los años gracias a su aporte en la economía tanto en países desarrollados como subdesarrollados y, de acuerdo con Sogorb Mira (2002), las Pymes representan una porción de empresas en casi todos los países desarrollados.

Las pymes desempeñan un papel muy importante en los mercados emergentes y, según Ceglie y Dinni (1999), las pymes pueden desempeñar un crecimiento económico y el desarrollo equitativo en el país donde desempeñan su actividad.

Por otra parte, Matthews (2007) comparte que las pequeñas y medianas empresas constituyen una parte dinámica e importante en la economía, se convierten en un elemento prioritario en el desarrollo de entornos políticos que favorecen al crecimiento.

El tema de las pymes en el ámbito económico ha provocado interés en los investigadores de conocer como las pymes pueden sobrevivir a sus competidores

de gran tamaño y cambios bruscos que presenta el mercado. Bañón y Sánchez (2008) afirmaron que existen pocos trabajos enfocados en pymes e instaron a la investigación sobre las claves de éxito competitivo de las grandes organizaciones y cómo estas pueden ser válidas para las pequeñas y medianas empresas.

Bañón y Sánchez (2008) mencionaron la capacidad de la ventaja competitiva sostenible como una de las claves para crear valor en los servicios y producir recursos para enfrentarse a la rivalidad con empresas posicionadas en el mercado que realicen las mismas actividades económicas. También, Grant (1991) abordó el tema de las capacidades y las definió como una facultad de gestionar los recursos de manera adecuada dentro de las empresas.

Además, en la investigación de recursos estratégicos de las pymes, Bañón y Sánchez (2008) explicaron que los factores de mayor medida del éxito competitivo en las pymes van de la mano con la tecnología, innovación, la calidad, recursos comerciales y humanos.

Con la evidencia de literatura en el mundo se confirmó, según Alibhai, Bell y Conner (2017), las pymes se caracterizan como una columna vertebral de la economía mundial, representando más del 95% de las pequeñas y medianas empresas registradas en el país, son fuente de empleo para más del 50% de los habitantes del país, y 35% del Producto Interno Bruto de los países emergentes, así mismo, las pymes se convierten en promotoras de la innovación, generan fuentes de empleo tanto a mujeres como a jóvenes en las corrientes económicas, por ejemplo, el Banco Mundial también promueve el apoyo a las pymes con la estimación de 3.000 millones de dólares al año.

La investigación de la orientación emprendedora es muy importante en las empresas, pues según Lumpkin y Dess (1996) y Wales et al. (2013), OE es una postura estratégica organizativa encargada de los procesos, prácticas y actividades específicas que posibilitan agregar valor en el desempeño empresarial e innovador en las organizaciones.

Además, Vega et al. (2020) describen el mercado como competitivo y agresivo y uno de los requisitos es incrementar la innovación, por lo tanto, nace la búsqueda de capacidades para alcanzar un desempeño innovador que genera grandes beneficios en la toma de decisiones gerenciales.

Frank et al. (2010) mencionan que las empresas requieren de recursos para desarrollar y probar nuevas ideas y, posteriormente, posicionarse en el mercado, esto ayuda a vivir una postura estratégica de la orientación emprendedora y se considera como capital financiero, quiere decir que es un recurso que se obtiene de otros recursos.

Del mismo modo, Frank et al. (2010) y Wiklund y Shepherd (2005) basan los estudios en la relación positiva entre OE y DE, e indican que el rendimiento empresarial aumenta con la orientación emprendedora y se puede obtener un ritmo más rápido si las empresas tienen mayor acceso al capital financiero y de este modo poder invertir en mejoras, cambios en procesos, productos o nuevos proyectos.

También, es importante resaltar que se realizará una medición de los constructos de orientación emprendedora, desempeño innovador y desempeño empresarial en PYMES, pues en Costa Rica se han realizado pocos trabajos de esta índole, por lo que se pretende generar nueva evidencia empírica.

Tomando en cuenta la importancia que han generado las PYMES en el mercado, Forsman (2008) agregó que las PYMES se han caracterizado como un “catalizador para la economía futura”, su crecimiento se ve presionado por la evolución del mercado, por lo tanto, crece la necesidad de mejorar, acelerar el crecimiento y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

Las PYMES presentan ciertas características que las puede diferenciar de las grandes empresas, como, por ejemplo: la limitación de recursos económicos, la cartera de clientes es mínima, la debilidad en el conocimiento, así como la necesidad de las habilidades de los colaboradores (Forsman, 2008).

Otra de las variables importantes que entra en juego con el emprendimiento de pequeñas y medianas empresas es el género, por lo general se escucha que las empresas se encuentran lideradas por los hombres y crece la incertidumbre de que una mujer emprenda, al igual se asocia a los pocos estudios empíricos que abordan este tema.

Adame y García (2016), aluden que las empresas gestionadas por mujeres presentan un menor rendimiento en comparación a las lideradas por los hombres, pero, además señala que, si la mujer se empodera económicamente, esto ayuda a tener una mejor calidad de vida aportando economía al país y sus hogares.

El sector empresarial femenino ha ido en aumento y se ha convertido en un elemento fundamental para el crecimiento y desarrollo económico, el interés por la investigación en torno a las diferencias entre hombre y mujeres ha crecido, esto porque la brecha de desigualdad en oportunidades de emprendimiento femenino exitoso es muy amplia (Bojica y Arroyo, 2010; Adame y García, 2016).

Otros autores, como Vrande et al. (2009), enfocaron los temas de interés en la innovación en pymes, sus tendencias, motivos y retos de gestión. indicaron que la mayoría de los estudios descubiertos de la innovación se encontraban en empresas multinacionales de alta tecnología y pocos estudios habían demostrado que la innovación existía en pequeñas empresas, por lo tanto, la investigación exploratoria se basó en descubrir si las prácticas también se podían aplicar en pymes, así mismo, lograron concluir con un resultado positivo, afirmando que la actividad de la innovación no solo se lleva a cabo en empresas de gran tamaño, sino que también las pymes desarrollan esta dimensión, la cual debe estar presente en la vida empresarial.

Kraus et al. (2012) se enfocaron en llevar a cabo una investigación donde muestran que el comportamiento proactivo de las empresas influye de forma positiva en el desempeño empresarial de las pymes, de la misma forma, comprobaron que las pymes que ponen en marcha la innovación se pueden desempeñar en un mejor entorno agresivo, sin embargo, advierten que las pymes innovadoras deben tomar medidas en proyectos muy arriesgados y minimizar el nivel de riesgo con el fin de aumentar su rentabilidad.

Según Mojica y Martínez (2017), quienes investigaron sobre el tema de la “Orientación al mercado, innovación y capacidades competitivas, determinantes del Desempeño de las pymes del estado de Aguascalientes” realizado en Universidad Autónoma de Aguascalientes, México, encontraron que, la innovación se considera hoy en día un elemento indispensable para la supervivencia de las empresas, sobre todo en contextos competitivos dinámicos donde es necesario

proponer constantemente novedades para conquistar la preferencia de los consumidores.

En el estudio “Orientación emprendedora y desempeño innovador en las pymes” realizado en Instituto Tecnológico de Costa Rica, Cartago, Hernández et al. (2021) afirman que, en efecto, la orientación emprendedora incide positivamente en el desempeño innovador de las pymes analizadas, que la capacidad de aprendizaje organizativo también incide positivamente en el desempeño innovador, así pues, el desempeño innovador puede ser estudiado como una función de la capacidad de aprendizaje organizativo, lo cual implicaría que la orientación al aprendizaje es un antecedente significativo de la innovación y que, por tanto, si es explotada correctamente puede mejorar las capacidades de las pymes para innovar.

Con respecto a las implicaciones prácticas, los resultados podrían ser de interés para propietarios y gerentes de las pymes. Impulsar acciones en las pymes para fomentar, de manera efectiva, el aprendizaje en la organización podría optimizar los potenciales beneficios de una orientación proactiva y la asunción de riesgos sobre su desempeño innovador.

No existe la duda de que las pymes desempeñan un papel muy importante en la economía de un país, lo que también apoya al crecimiento y desarrollo:

Las PYMES son motores de crecimiento en economías prósperas y juegan un papel importante en la creación de crecimiento económico. Las PYMES contribuyen a las economías en desarrollo generando empleo, ofreciendo productos y servicios avanzados e innovadores a través del espíritu empresarial y aumentando el comercio internacional de una economía

mediante la diversificación. Las PYMES desempeñan un papel fundamental en la generación de ingresos y la mejora de la tasa de crecimiento en las economías subdesarrolladas y en desarrollo (Iftikhar Hussain, 2012, p. 1581)

En última instancia, particularmente en Costa Rica, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), existe un registro de una variable de crecimiento de microempresas del 23,6% entre 2020 y 2021, la Encuesta Nacional de Microempresas de los Hogares (Enameh) contabilizó 454,650 de microempresas en el país, por lo que la estimación se encontraba en 367,911. El crecimiento de las pymes aumentó tras la pandemia por COVID-19, ya que las razones principales para iniciar el negocio se basaron en la necesidad, lo cual equivale a un 80,6% y un 19,4% emergieron tras una oportunidad.

Al ordenar las nuevas pymes por sector de actividad económica el Enameh encontró que el 48,2% de las microempresas corresponden a servicios, en segundo lugar, se encuentra el sector comercio con un 31,2%, seguido de la industria con 13,1% y por último el sector Agropecuario con 7,6%, por lo tanto, según registro de las empresas contabilizadas el sector servicio obtiene la mayor participación en el mercado.

1.4 Objetivos de la Investigación

Para la realización de esta investigación se establece el siguiente objetivo general y objetivos específicos:

1.4.1 Objetivo general

Medir el impacto que ejerce la orientación emprendedora y el desempeño innovador en el desempeño empresarial de las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica.

1.4.2 Objetivos específicos

Identificar las relaciones de los constructos de la orientación emprendedora, el desempeño innovador con el desempeño empresarial según lo planteado en la literatura internacional y nacional.

Determinar las relaciones de las dimensiones de la orientación emprendedora, desempeño innovador en el desempeño empresarial de las pymes de la Zona Norte de Costa Rica utilizando el género y la actividad económica como variables de control.

Estructurar un modelo de investigación que postule relaciones causales entre los constructos de la orientación emprendedora, el desempeño innovador con el desempeño empresarial de las Pymes de la Zona Norte de Costa Rica.

1.5 Objeto de estudio

El objeto de estudio de la investigación busca corroborar las relaciones entre los constructos de la orientación emprendedora, desempeño empresarial e innovador en las pequeñas y medianas empresas de la Zona Norte, pues este tipo de entidades abarca gran parte de la economía del país.

Capítulo II

2.1 Beneficiarios de la Investigación

Los beneficiarios de la presente investigación pueden identificarse de manera directa como de manera indirecta.

2.1.1 Beneficiarios directos

El grupo mayoritario de beneficiarios de este trabajo de investigación son las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica, pues conocerán las relaciones que existen entre las dimensiones de la orientación emprendedora, el desempeño innovador y el desempeño empresarial.

2.1.2 Beneficiarios indirectos

Mediante la investigación se beneficiará la academia, pues se va a generar nueva evidencia empírica por medio de la relación entre los constructos de orientación emprendedora, desempeño innovador y el desempeño empresarial usando el género y la actividad económica como variables de moderación en las PYMES analizadas.

2.3 Planteamiento del problema

El presente estudio nace por la necesidad de generar nueva evidencia empírica, ya que la revisión de literatura ha evidenciado que esta temática no ha sido abordada en países en desarrollo y mucho menos en Cota Rica.

Las pymes desconocen la capacidad de mejora que ofrecen los aportes de áreas temáticas tales como la orientación emprendedora, desempeño innovador y empresarial, pues se considera que las ganancias se derivan del rendimiento de la empresa (Neely, 2007). Es relevante hacer énfasis que en los nuevos entornos empresariales interfieren factores como el agotamiento del ciclo de vida del producto, la oferta y la demanda toma mayor fuerza de exigencia, la competencia es global, la confianza crea relaciones entre agentes, las organizaciones presentan el reto de maximizar las ventajas de competencia, esto gracias al aumento de la productividad del capital (Chacón, 2007).

Si la administración de las organizaciones carece del conocimiento acerca de dichos constructos, pueden presentar una carencia de excelencia del desempeño y la eficiencia en las empresas, así como una debilidad en la toma de decisiones, planificación de las actividades, junto con los riesgos al no tener claro si se están alcanzando los objetivos, Chacón. (2007) indicó que la rentabilidad es una de las formas para expresar la efectividad o, que es lo mismo, un excelente desempeño organizacional y se puede determinar hasta donde la empresa ha logrado alcanzar los objetivos propuestos.

También, se crea la inquietud de conocer si la aplicación de la OE, DI y DE actúan de la misma forma en organizaciones de diferentes tamaños, Covin y Lumpkin (2011), afirmaron que “los niveles de OE pueden variar considerablemente entre las PYMES o entre las unidades de organizaciones multiempresariales” (p. 3)

Sin embargo, el desempeño empresarial cuenta con poca relación de estudios en PYMES, Forsman (2008) señaló que las respuestas del desempeño empresarial en PYMES con factores de éxito eran pocas.

El género es otra de las grandes incógnitas a nivel empresarial, nace una gran especulación entre las diferencias que existen entre mujeres y hombres emprendedores en los negocios, por lo que las investigaciones enfocadas a la importancia económica y social del emprendimiento de mujeres han ido en aumento (Fuentes et al., 2010).

Adame y García (2016) enfatizaron que a pesar de la gran importancia que presentan las PYMES lideradas por mujeres, existe una brecha amplia en la desigualdad de oportunidades de las PYMES lideradas por hombres.

2.4 Pregunta de investigación

Debido a lo mencionado hasta el momento, esta investigación tiene el propósito de encontrar la respuesta a la siguiente pregunta: ¿qué impacto ejerce la orientación emprendedora, el desempeño innovador en el desempeño empresarial de las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica?

2.5 Revisión de la literatura

En los siguientes capítulos se conceptualizan en el entendimiento de los principales elementos teóricos y conceptuales que integran la temática investigada, como se detalla a continuación:

En el estado de la cuestión definen los principales aspectos investigados y los alcances de las investigaciones realizadas, para poder establecer un punto de partida para el presente trabajo de graduación.

Además, el marco conceptual se encarga de la exposición y planteamiento de los principales teorías y conceptos que integran el universo de investigación.

Capítulo III

3.1 Estado de la Cuestión

En el siguiente apartado se realizará una revisión de diferentes estudios que de manera similar abarcan esta temática de investigación, de tal forma que se pueda conocer a qué resultados y conclusiones han llegado diversos autores sobre el abordaje. Esta revisión se hará en términos de estudios o literatura mayoritariamente internacional. Además de cualquier aporte que la investigación nacional tenga relación con lo planteado.

Mediante la revisión de literatura se ha obtenido información internacional, que se basan en estudios donde demuestran cómo es posible medir constructos como, la orientación emprendedora, el desempeño innovador y el desempeño empresarial a través de dimensiones que con el transcurso de los años se han puesto en práctica.

Tal es el caso de Venkatraman y Ramanujam (1986) que analizaron sobre la medición del desempeño del negocio en la investigación estratégica: una comparación de enfoques y Brush y Vanderwerf (1992) realizaron un estudio sobre una comparación de métodos y fuentes para obtener estimaciones del rendimiento de nuevas empresas.

Estos autores distinguieron las medidas de rendimiento entre objetivas y subjetivas, además, concordaron en que existía una falta de información histórica por lo tanto la recopilación de los datos sobre el tema de desempeño de nuevas empresas era de difícil acceso.

También, se realizaron estudios sobre la medición del desempeño, en la investigación del emprendimiento se encuentra que Murphy et al. (1996) contaban con las dimensiones que hacen énfasis en la eficiencia, crecimiento y rentabilidad, estos autores tomaron incluso como referencias las literaturas expuestas por sus antecesores.

Grünberg (2004) enfatizó su estudio en métodos para priorizar la mejora del rendimiento en las empresas, y Neely (2007) abordó el tema de la medición del desempeño empresarial como herramientas de gestión financiera, enlazando la eficiencia, crecimiento y desempeño empresarial.

Rauch et al. (2009) relacionaron el estudio entre las variables de orientación emprendedora y desempeño empresarial, llamándolas sugerencias para el futuro.

Forman (2008) realizó un estudio de éxito del desempeño empresarial en las PYMES, en el cual concluyó que las dimensiones de éxito varían según el proyecto, además enfatizó que los estudios pueden proporcionar información valiosa que ayudan a las PYMES en su desempeño empresarial.

Fuentes et al. (2010) atribuyeron sus estudios a la OE en las iniciativas empresariales de mujeres y concluyen que las mujeres emprendedoras carecen de experiencia empresarial en el momento de iniciar un negocio. También, Adame y García (2016), en los estudios de las PYMES lideradas en Latinoamérica dan a conocer que entre los hombres empresarios y las mujeres existen grandes barreras tales como: acceso financiero, estereotipos en la mujer empresaria, atribución al fracaso, falta de experiencia laboral, entre otros.

Por otra parte, el constructo de orientación emprendedora también ha impactado a los investigadores desde hace varios años, el principal autor al que le atribuyen la introducción de este concepto es Miller (1983).

Después otros autores de relevancia continuaron investigando sobre OE como lo son Covin y Slevin (1989) que a lo largo de la historia han proporcionado estudios incluyendo dicho constructo, por ejemplo, indagaron sobre la gestión estratégica de pequeñas empresas en entornos hostiles y benignos. En este estudio se investigó la relación que existe entre las empresas y el entorno ambiental con respecto al desempeño en 103 entidades canadienses.

De la misma forma, Lumpkin y Dess (1996) realizaron un estudio aclarando la construcción de orientación empresarial y vinculándola con el desempeño. Esta investigación se llevó a cabo en 32 empresas indias, donde existiera similitud en aspectos como la democracia gerencial, y se concluyó que de 10 empresas, 8 de ellas se calificaron emprendedoras en donde un solo administrador es quien toma decisiones.

Naldi et al. (2007) se enfocaron en las dimensiones que posee el constructo de OE explorando específicamente en la toma de riesgos y desempeño en empresas familiares. Con el fin de recolectar la información necesaria para el estudio, realizaron encuestas y por medio de estas compararon el desempeño de las empresas con el de sus competidores, tomando en cuenta aspectos como ganancias, flujo de efectivo, aumento en las ventas y en el patrimonio neto.

Además, cabe recalcar que la medición de los ítems anteriormente mencionados sumó en un índice ($\alpha = 0,82$), y el constructo de OE se midió utilizando la escala de nueve ítems desarrollada por Slevin (1986).

También, se han ejecutado investigaciones dando seguimiento al constructo de OE Covin y Lumpkin (2011), realizaron una teoría de la orientación empresarial e investigación; reflexiones sobre una construcción necesaria.

Wales et al. (2013) llevaron a cabo una investigación empírica sobre orientación empresarial: una evaluación y sugerencias para futuras investigaciones. La metodología utilizada fue la revisión sistemática, en donde se seleccionan estudios relacionados a la investigación, se basaron en artículos de Lumpkin y Dess (2001) y Lumpkin et al. (2006), “El gran tamaño de la muestra se debe en parte a nuestro enfoque integral, que incluye investigaciones relevantes de revistas fuera de la gestión y el espíritu empresarial, como Journal of Marketing y Journal of Retailing” (Wales et al., 2013, p. 362).

Posteriormente, Lin y Wu (2014) exploraron el papel de las capacidades dinámicas en el desempeño de la empresa bajo el marco de vista basado en recursos. En esta investigación tomaron como referencia a los gerentes de 1000 principales empresas en Taiwán. Después, realizaron un pretest a 20 de dichas entidades las cuales se seleccionaron mediante un muestreo por conveniencia y 19 obtuvieron respuestas, con el fin de validar el contenido de las encuestas. En la aplicación de las encuestas respondieron un total de 157 cuestionarios para analizar, lo que representa una tasa de retorno del 5,7%.

También se puede observar cómo el constructo de DE ha sido investigado junto con la OE, en el 2009 Li et al. (2009) utilizaron la orientación emprendedora y desempeño de la empresa: el papel del proceso de creación de conocimiento, las dimensiones del desempeño empresarial junto con las dimensiones de la OE las cuales las propuso Miller en el año 1983.

De la misma manera, se evidencia los estudios realizados acerca de la orientación emprendedora, en los que es posible observar la relación con otras variables y también con las dimensiones correspondientes.

Cabe mencionar que incluso recientemente han surgido trabajos relacionados a la orientación emprendedora, el desempeño empresarial y desempeño innovador, tanto internacional como nacionalmente.

Fernández et al. (2012) desarrollaron la investigación de la Orientación Emprendedora, Capacidad de Aprendizaje Organizativo y Desempeño Innovador mediante encuestas de escalas de Likert de 7 puntos. El estudio se enfocó en el efecto positivo de la orientación emprendedora sobre el desempeño innovador y tomando en cuenta la variable mediadora de la capacidad de aprendizaje organizativo en las PYMES, así mismo, examinando productoras de azulejo de cerámica italiana y española. Los resultados del trabajo de campo se obtuvieron mediante 182 cuestionarios aplicados en 82 empresas italianas y 100 empresas españolas.

Por lo que Fernández et al. (2012) concluyeron que, para lograr un aumento en el grado de exportación de las pymes emprendedoras, estas requieren establecer una organización de aprendizaje y aplicar la innovación. Además, señalaron que no es suficiente solo contar una buena orientación emprendedora, sino que se debe ser consciente de lo que sucede en torno a la empresa para conocer sus límites al momento de ejecutar nuevos procedimientos, invertir en nuevas tecnologías y explorar nuevos mercados.

Vega et al. (2020) investigaron acerca de orientación emprendedora en la innovación de las pequeñas y medianas empresas en México, tomando una

muestra a través de recolección de datos de pymes de Aguascalientes ubicadas en la región centro-occidente de México, se llevó a cabo un análisis cuantitativo de tipo transversal.

La investigación tuvo como objetivo analizar la OE en la innovación de PYMES en México, involucrando las variables de proactividad, capacidad de innovación y toma de riesgos. Además, responde a un estudio empírico para determinar la influencia de las tres dimensiones señaladas por Covin y Slevin (1989) que conforman la OE.

Los resultados obtenidos de la investigación indican que las tres dimensiones de la OE influyen positivamente en la innovación, sin embargo, la proactividad y la toma de riesgos, influye de manera significativa.

Una de las investigaciones realizadas en el ámbito fue llevada a cabo por Hernández et al. (2022), la cual se enfocó en la orientación emprendedora y desempeño innovador en mipymes. El papel moderador de la orientación estratégica. Los datos se obtuvieron mediante cuestionarios aplicados a una muestra de 158 mipymes, este trabajo fue parte de un proyecto de investigación del Instituto Tecnológico de Costa Rica.

El alcance de este estudio se basó en medir si el efecto de la orientación emprendedora en el desempeño innovador está moderado por el tipo de orientación estratégica seguida por la mipyme.

Como resultado se suman nuevas evidencias a otros estudios que han mostrado estrategias innovadoras en las organizaciones, los hallazgos también indican que el desempeño innovador de las pymes puede beneficiar iniciativas que

incentiven un ambiente dinámico, que asuma riesgos y cree un impulso de continuo progreso.

Por último, Araya (2011) indaga sobre características de diseño empresarial inducen a un desempeño innovador exitoso: Una investigación exploratoria en la empresa AD Astra Rocket Company Subsidiaria Costa Rica.

La investigación presenta influencia directa en el desempeño innovador, y el autor recomienda para mejorar la evidencia empírica que el constructo sea aplicado en otras empresas, para así lograr conclusiones más inclusivas.

Por último, se afirma que, mediante la investigación de literatura, se puede evidenciar que efectivamente existe evidencia empírica de la relación de estas áreas temáticas que sirven de sustento para probar el interés de estudio de estas relaciones en Costa Rica.

Capítulo IV

4.1 Marco teórico

El propósito de este capítulo es presentar los fundamentos teóricos de los constructos junto a sus dimensiones y los antecedentes que generan una propuesta sustentada en modelos teóricos donde enlazan la orientación emprendedora, el desempeño innovador y el desempeño empresarial.

En primer lugar, se hará una descripción de las teorías relacionadas con estos constructos partiendo de la indagación de literatura, esta se ordena en dos etapas, primeramente, se establece el enfoque teórico y posteriormente el marco conceptual.

En segundo lugar, se conceptualiza la orientación emprendedora, y esto se debe a una descripción de su término general, acompañado de las dimensiones de innovación, toma de riesgo, proactividad y cómo se relaciona con el constructo de desempeño innovador y empresarial.

De la siguiente forma se aborda el constructo de DI describiendo los cuatro tipos de innovaciones: innovaciones de producto, innovaciones de procesos, innovaciones de marketing e innovaciones organizacionales.

Por otra parte, se define las dimensiones; eficacia de la innovación en productos; la eficacia de la innovación de procesos y la eficiencia de la innovación de proyectos.

La tercera parte, se establece la conceptualización de desempeño empresarial, la cual inicia con su concepto general, y luego abarca las tres

dimensiones que son necesarias para su medición, éstas se enfocan en eficiencia, crecimiento y rentabilidad.

Por tanto, la revisión de literatura está ligada con el análisis del estado de la cuestión, el cual permitirá conocer cuáles son los alcances de investigaciones similares que se han desarrollado alrededor del tiempo debido al estudio de estos constructos.

4.1.1 Teorías asociadas a la Orientación Emprendedora

En relación con las teorías de la orientación emprendedora, Wales et al. (2016) realizaron una compilación de las principales teorías relacionadas con dicho constructo. De las teorías que se presentan en la tabla 1, la revisión de literatura enfatiza más en las siguientes tres teorías: subjetivista, capacidades dinámicas y la teoría institucional. Covin y Lumpkin (2011), hacen mención principalmente de la teoría subjetivista y la de capacidades dinámicas.

Tabla 1*Teorías de la Orientación Emprendedora*

Áreas teóricas prometedoras seleccionadas sugeridas en revisiones de OE.		
Teoría	Premisa	Citas discutidas
Vista basada en recursos (RBV) / perspectiva de capacidades dinámicas	Ciertos recursos y capacidades firmes pueden conducir a una mayor OE y/o mejorar las relaciones OE-resultado; OE puede dar lugar a recursos y capacidades firmes.	Covin y Lumpkin (2011), Covin y Miller (2014), Edmond y Wiklund (2010) y Miller (2011)
Cambio organizacional	OE es un importante impulsor del cambio organizacional; los patrones de cambio pueden ser particularmente relevantes para comprender la manifestación de OE.	Miller (2011) y Wales et al. (2011)
Ecología organizacional	La densidad de población de las organizaciones competidoras puede afectar la forma en que se manifiesta OE y sus beneficios potenciales; la escasez de recursos puede suprimir OE.	Covin y Miller (2014) y Miller (2011)
Teoría institucional	Los entornos institucionales normativos, políticos y cognitivos pueden influir en la OE; OE puede estar conformado por poderosas presiones sociales, de partes interesadas o gubernamentales para imitar a	Covin y Miller (2014) y Miller (2011)

competidores prominentes o mejorar su legitimidad organizacional.

Lógicas institucionales	Las visiones del mundo duraderas derivadas de la sociedad (como las de la religión, la familia, el mercado de capitales y el estado) pueden suprimir o promover OE.	Miller (2011)
Teoría de la red	Las posiciones firmes dentro de las redes pueden influir en el flujo de recursos críticos para la manifestación efectiva de OE; las regiones pueden afectar la efectividad de OE (es decir, a través de efectos de contagio).	Covin y Miller (2014) y Miller (2011)
Teoría neoburocrática y de contingencia.	Ciertas rutinas estructurales y procedimientos estándar pueden tener un papel en el fomento de OE, mientras que otros lo obstaculizan; en general, una perspectiva de contingencia ha sido ampliamente solicitada en investigaciones previas.	Covin y Slevin (1991), Lumpkin y Dess (1996), Miller (2011) y Rauch et al. (2009)
Teoría de la agencia y gobierno	Los costos de la agencia, la composición de la junta o las creencias del director	Miller (2011)

	pueden afectar los niveles de recursos de la empresa y afectar la OE de la empresa.	
Lógica emprendedora dominante	Las empresas que enfrentan entornos similares pueden variar en su exposición de OE en función de diferentes mentalidades colectivas.	Covin y Lumpkin (2011)
Teoría subjetivista del emprendimiento	La experiencia y el conocimiento administrativo previo pueden afectar las percepciones de oportunidad y el uso de recursos.	Covin y Lumpkin (2011)
Teoría del aprendizaje	OE mejora los procesos empresariales relacionados con el aprendizaje; las relaciones OE pueden explicarse a través de procesos relacionados con el aprendizaje y elementos contextuales.	Covin y Lumpkin (2011)

Nota: tomado de Wales et al. (2016)

4.1.1.1 Teoría Subjetivista

La teoría subjetivista se centra en estudiar los comportamientos de los sujetos o personas que son emprendedoras. Por lo que Mahoney y Michael (2005) mencionan que “una teoría subjetivista se enfoca en los individuos, en sus conocimientos, capacidades y recursos, y en los procesos de descubrimiento y creatividad que constituyen el corazón del emprendimiento” (p. 2).

Sin embargo, esta teoría no solo prioriza al individuo en sí, sino que también toma en cuenta que el emprendimiento se construye sumando valor a la empresa y esto se logra mediante con el constante aprendizaje por medio de las acciones y las tareas realizadas en el mercado.

Por lo tanto, en la teoría subjetivista además de recomendar aplicar nuevas acciones en sus labores, Mahoney et al. (2005) instan a que las personas emprendedoras inviertan el tiempo para descubrir o conocer nuevos mercados.

4.1.1.2 Teoría de las capacidades dinámicas

Para las organizaciones o empresarios esta teoría se basa en las capacidades que pueden aprovechar para obtener un mayor rendimiento. Según Lin y Wu (2014), se logra aumentar el rendimiento si las entidades aplican en sus actividades recursos valiosos, raros, inimitables y no sustituibles produciendo que exista competitividad empresarial y al mismo tiempo genere beneficios económicos.

Lo anterior también lo confirma Newbert (2008), cuando menciona que los “recursos y capacidades raros contribuyen a la ventaja competitiva de una empresa, que a su vez contribuye a su desempeño” (p. 745).

Esta teoría está relacionada con la variable de rendimiento, puesto que según lo señalan Lin et al. (2014), “las capacidades dinámicas se consideran un transformador para convertir recursos en un rendimiento mejorado” (p. 407).

Por otra parte, Wang y Ahmed (2007), afirman que las capacidades dinámicas guían a los emprendedores a mantener el desempeño a largo plazo.

Por ende, esto suma valor a la empresa permitiendo ser competitiva en el mercado.

4.1.1.3 Teoría Institucional

La teoría institucional, según Carney et al. (2009), se basa en tres principales aspectos. Los cuales son: “llenar vacíos institucionales, retardar la innovación institucional e implementar el escape institucional” (p. 361). Dichos aspectos pueden estar vinculados con algunas de las dimensiones de la orientación emprendedora. Del mismo modo, para esta teoría le han dado mayor énfasis a la estabilidad y a la persistencia, lo que en algunos casos ha provocado un cambio institucional.

Por otra parte, Peng et al. (2008) mencionan que la teoría institucional es aplicada en empresas de diferentes países y regiones, formales e informales, además, que es vista como una estrategia relacionada con el desempeño.

Sin embargo, Agrawal y Hockerts (2013) describen esta teoría como una caja de herramientas para los académicos y profesionales que pretenden enfocarse en el campo del emprendimiento.

4.1.2 Teoría asociada al Desempeño Innovador

En relación con la del desempeño innovador se lleva a cabo una compilación de información, su definición y los autores que la describen. Se pueden observar en la siguiente tabla 2.

Tabla 2.

Teorías del Desempeño Innovador

Área teórica seleccionada sugerida en revisiones de DI.		
Teoría	Premisa	Citas discutidas
Teoría de los recursos y capacidades	La Teoría de recursos y capacidades se puede encontrar en la publicación del artículo " <i>The resource-based view of the firm</i> " del profesor Binger Wernerfelt en 1984, quien también mencionó que "Para la firma, los recursos y los productos son dos caras de una misma moneda. La mayoría de los productos requieren los servicios de varios recursos y la mayoría de los recursos se pueden utilizar en varios productos".	Wernerfelt (1984)

4.1.2.1 Teoría de los recursos y capacidades

Para la teoría de los recursos y capacidades Wernerfelt (1984) mencionó que "para la firma, los recursos y los productos son dos caras de una misma moneda. La mayoría de los productos requieren los servicios de varios recursos y la mayoría de los recursos se pueden utilizar en varios productos" (p.03).

López y Martínez (2004) abordaron el tema de la teoría de los recursos y capacidades que se definen como la explicación de los motivos por los cuales las

empresas que llevan a cabo su actividad en el mismo entorno de competencia y que se enfrentan a los mismos factores de éxito del sector económico, obtienen diferentes niveles de rentabilidad.

Además, los recursos y capacidades tienen el propósito de identificar el potencial con el que puede contar una institución para definir ventajas competitivas, recursos, habilidades, procesos de innovación, desarrollo de nuevos productos, actividades y diferencias que tienen las organizaciones para poder explicar la evolución de los resultados.

4.1.3 Teorías asociadas al Desempeño Empresarial

En relación con las teorías del desempeño empresarial se elabora una compilación con cada una de ellas, su definición y los autores que la describen. Se pueden observar en la siguiente tabla.

Tabla 3

Teorías del Desempeño Empresarial

Áreas teóricas seleccionadas sugeridas en revisiones de DE.		
Teoría	Premisa	Citas discutidas
Teoría de la gestión estratégica	Estrategia es la serie de acciones que organiza los recursos internos, habilidades, oportunidades y riesgos del ambiente externo para lograr alcanzar un fin determinado en una empresa. Lo que se convierte en una habilidad y responsabilidad para una organización.	Grant (1991), Morales y León (2014)

Teoría de la motivación	“La motivación dentro de las empresas es uno de los factores que requieren mayor atención, ya que se convierte en un impulso para una persona o un comportamiento específico” (p. 68)	Chiavenato (2000)
Cultura organizacional	En una empresa los integrantes comparten diferentes hipótesis y creencias las cuales son esenciales para definir la visión que la organización tiene.	Schein y E. H (1988)

4.1.3.1 Teoría de la gestión estratégica

La teoría de la gestión estratégica relaciona la visión de los colaboradores dentro de la empresa con el alcance de objetivos determinados y es considerada una forma de organización más eficiente, Betancourt (2000), afirma que las estrategias deben de responder a la visión y misión de la entidad y también Morales y León (2014) añaden que, para conseguir objetivos y metas, se debe llevar a cabo un proceso organizado del trabajo humano, acompañado de habilidades y responsabilidad que cada miembro de la institución debe conservar.

Betancourt (2000) describe la gestión estratégica como “el arte y/o ciencia de anticipar y gerenciar participativamente el cambio con el propósito de crear permanentemente estrategias que permitan garantizar el futuro de la organización” (p.106), además, es importante mencionar que Betancourt también aborda el tema de dos estrategias, las cuales están clasificadas en adaptativas y anticipativas.

La estrategia adaptativa cumple la función de responder a cambios que actualmente se viven en el entorno y que son parte de una realidad. La estrategia anticipativa es descrita como una forma de responder a cambios y que la

competencia se vea obligada adaptarse al ritmo que imponga el mercado, descritas por Betancourt (2000).

En otras palabras, la adaptación permite sobrevivir en el mercado y la anticipación demuestra la competitividad.

4.1.3.2 Teoría de la motivación

Esta teoría se define como una de las que demanda más tiempo y mayor atención y así lo menciona Chiavenato (2000) quien confirma que “la motivación es uno de los factores internos que requiere mayor atención” (p.68), además, habla sobre el concepto de esta palabra con tanto peso y valor para las empresas.

El concepto motivación es difícil de definir, puesto que se ha utilizado en diferentes sentidos. De manera amplia, motivo es aquello que impulsa a una persona a actuar de determinada manera o, por lo menos, que origina una propensión hacia un comportamiento específico. Este impulso a actuar puede provocar un estímulo externo (que proviene del ambiente) o puede ser generado internamente en los procesos mentales del individuo.

(Chiavenato, 2000, p. 68)

En la actualidad, la motivación es un elemento de suma importancia dentro del ambiente laboral y personal y así lo escriben Rivas y Perero (2018) al mencionar que es un elemento que se encuentra presente en todos los momentos de la vida del ser humano, también a nivel organizacional, donde se presentan muchos escenarios, por eso Masacon et al. (2017) destacan la motivación como un elemento fundamental para un buen desarrollo institucional, ya que esta guarda una relación con la satisfacción y el entorno en la empresa.

4.1.3.3 Cultura organizacional

Se entiende como cultura organizacional el conjunto de normas y valores que definen una empresa. Hernández et al. (2003) mencionan que las compañías han desarrollado la forma de transformar los valores, prácticas cotidianas y así poder influir sobre los colaboradores, esto con el fin de obtener condiciones culturales que favorezcan un mejor desempeño de los trabajadores y con las prácticas se obtendrían buenos resultados.

Además, Cújar et al. (2013) denominan la cultura organizacional como universal, creada por un conjunto de significados y creencias colectivas. El estudio de esta teoría ayuda a evidenciar la forma en que trabajan las empresas y las conductas que presentan los miembros de la institución cuando se enfrentan a diferentes situaciones.

4.2 Marco Conceptual

En el siguiente apartado se conceptualiza la forma en qué los conceptos asociados a la orientación emprendedora, desempeño empresarial y desempeño innovador han sido abordados por diferentes autores a través del tiempo; analizando su evolución, características y dimensiones.

4.2.1 Orientación Emprendedora

El concepto de orientación emprendedora se abordará mediante la revisión de diferentes definiciones, aportes, diferencias y congruencias entre distintos autores, posteriormente, se describirán las dimensiones que componen este constructo.

La investigación acerca del constructo de orientación emprendedora fue atribuida a Danny Miller en 1983, según lo mencionan Covin y Lumpkin (2011), Miller introdujo el concepto de OE, del cual menciona que una empresa emprendedora es la que orienta sus actividades en las tres dimensiones (innovación, toma de riesgos y proactividad).

Durante la revisión de la literatura se presentaron varios conceptos para definir este constructo. Según lo mencionado por Li et al. (2009), la orientación emprendedora es un aspecto de relevancia en las empresas que toman esta medida con el fin de descubrir y explorar oportunidades en el mercado donde logran aumentar las ganancias creando negocios lucrativos.

Según Wales et al. (2013), la orientación emprendedora es una estrategia que une procesos, prácticas y actividades con fines específicos que ayudan a las empresas a crear valor y ser emprendedoras en el mercado.

Así también, Frank et al. (2010) señalan la orientación emprendedora como una forma para que las empresas se encuentran establecidas, fortalezcan los negocios mediante las dimensiones de este constructo.

Los autores anteriormente mencionados, junto con Wang (2008) y Lumpkin y Dess (1996), coinciden que la OE se mide bajo tres principales dimensiones las cuales son: innovación, toma de riesgos, proactividad.

Del mismo modo, Wang (2008) indica que un efecto provocado por la orientación emprendedora es el aumento del rendimiento en las empresas que aplican dichas dimensiones. Esto se debe a que como lo señala Miller (1983), que “una empresa emprendedora es una que se dedica a la innovación en el mercado

de productos, son algo arriesgadas y es la primera en presentar innovaciones 'proactivas', superando a los competidores" (p. 771), lo que permite a las organizaciones diferenciarse de sus similares y maximizar sus recursos.

Sin embargo, para Lumpkin et al. (2006), una empresa para ser catalogada como emprendedora debe poseer una alta calificación en tres principales dimensiones, las cuales son; innovación, toma de riesgos y proactividad.

No obstante, se considera que para las empresas es inevitable estar dentro de entornos comerciales competitivos (Naldi et al., 2007), pues en el ambiente empresarial es donde la orientación emprendedora desempeña un papel importante, en este caso considerando la agresividad competitiva y si se enfoca en la dimensión de innovación podrá sobresalir de la competencia existente.

Por lo que se puede interpretar que una empresa con orientación emprendedora depende de la dedicación que desempeñe en cada una de las dimensiones que posee este constructo.

Por otra parte, es importante especificar las diferencias de criterios de algunos autores para definir el constructo de orientación emprendedora como unidimensional o multidimensional.

Para Miller (1983), las tres dimensiones (innovación, toma de riesgos y proactividad) conceptualizaban al constructo de manera unidimensional y, según lo mencionan Wales et al. (2013), "alrededor del 80 por ciento del total de artículos unidimensionales usaban tal construcción" (p. 366).

Posteriormente, Covin y Wales (2019) se refieren al constructo OE como atributo empresarial en el cual se especifica cómo se presenta el emprendedurismo en las organizaciones, y enfatizan en tomar en cuenta tres

principales dimensiones las cuales son innovación, proactividad y toma de riesgos. Por esto, dichos autores señalan la orientación emprendedora como unidimensional.

Sin embargo, para otros investigadores, como lo mencionan Wales et al. (2013), la relación de las dimensiones de OE describe este constructo como un fenómeno multidimensional.

Del mismo modo, Covin y Wales (2019) se refieren a OE como un constructo multidimensional, por lo que estos se basan en lo que mencionan Lumpkin y Dess sobre que OE "se refiere a los procesos, prácticas y actividades de toma de decisiones que conducen a una nueva entrada" (p. 136).

En síntesis, se describe la orientación emprendedora como aquella medida que promueve en los emprendedores la innovación, la toma de riesgos y la proactividad, por lo que favorece a las empresas a crear dinamismo económico y provoca que sea reconocida en el mercado.

4.2.1.1 Dimensiones de la Orientación Emprendedora

4.2.1.1.1 Innovación

La innovación juega un papel muy importante en las empresas, pues, según lo mencionan Li et al. (2009), es la creatividad y la preparación de crear productos o servicios que sean novedosos en el mercado.

De acuerdo con lo que argumentan Lumpkin y Dess (1996), se insta a los empresarios de manera individual a que apliquen en sus negocios ideas y más recursos relacionados con la innovación. Estos autores mencionan que "la innovación refleja la tendencia de una empresa a participar y apoyar nuevas ideas,

novedades, experimentación y procesos creativos que pueden dar lugar a nuevos productos, servicios o procesos tecnológicos” (p. 142).

Del mismo modo, Lumpkin et al. (1996) indican que esta dimensión se puede presentar durante el trayecto que tenga la empresa, ya sea desde la iniciativa de probar nuevas líneas de productos o utilizar nuevos medios para llevar a cabo la publicidad, en fin, actividades que impulsen al desarrollo del negocio.

Por otra parte, Lumpkin et al. (2006) señalan a la innovación como un equilibrio entre medidas novedosas y la expansión a mercados externos. También, discute que conforme la empresa crece reduce la capacidad de mantener la innovación, pues se enfocan en las competencias existentes y dejan de lado crear nuevas ideas.

4.2.1.1.2 Toma de Riesgos

La toma de riesgos está relacionada con la disposición que tienen las empresas al momento de realizar compromisos de recursos en situaciones en donde existe incertidumbre de lo que pueda pasar, ya sea beneficioso o perjudicial para estas, esto basado en lo que describen Lumpkin et al. (2006).

Sin embargo, Lumpkin y Dess (1996), en estudios realizados anteriormente identifican tres tipos de riesgos estratégicos, los cuales son el “aventurarse en lo desconocido, comprometer una porción relativamente grande de los activos y endeudarse mucho” (p. 144). También, tomando en cuenta dentro del contexto riesgo-retorno, es decir, la probabilidad de la empresa de tener una pérdida en el caso de que el riesgo sea una realidad.

En cambio, Li et al. (2009) relacionan esta dimensión con tomar decisiones en las que se debe tener en cuenta medidas audaces, en los casos en que se explore nuevos mercados y arriesgar ciertos recursos de la empresa, con el fin de obtener resultados que permitan un buen emprendimiento.

Del mismo modo, en estudios empíricos realizados por Wiseman et al. (1997), señalan que los riesgos pueden actuar en una empresa de positivo en algunos contextos o negativo en otros, perjudicando el rendimiento del negocio. Por esto, recalcan la opinión de Lumpkin et al. (2006) y Li et al. (2009), que esta dimensión no tiene un comportamiento fijo, es decir, que no siempre se obtienen los resultados esperados.

Además, análisis realizados por Naldi et al. (2007) en PYMES suecas demuestran que la toma de riesgos está asociada positivamente con la proactividad e innovación, las cuales son dimensiones de la orientación emprendedora.

4.2.1.1.3 Proactividad

La proactividad es la tercera dimensión del constructo de orientación emprendedora la cual se refiere a “tomar la iniciativa anticipándose y buscando nuevas oportunidades y participando en los mercados emergentes también se ha asociado con el espíritu empresarial” (Lumpkin y Dess, 1996, p. 146).

También, Lumpkin et al. (1996) agregan que la proactividad igualmente se puede tomar desde una perspectiva prospectiva enfocada en la prevención de problemas, necesidades o cambios que se presenten en el futuro.

Así también, Lumpkin et al. (2006) siguen con la creencia de que la proactividad se refiere a actuar de manera anticipada, no obstante, asocia esta dimensión con la agresividad competitiva lo que establece un fuerte rendimiento conforme a que las empresas envejecen lo que significa mayor experiencia en el mercado.

Por otra parte, Li et al. (2009) definen a las organizaciones que aplican la proactividad con oportunidades en el mercado ya que toman esa iniciativa de actuar pensando en el futuro.

4.2.2 Desempeño Innovador

En este apartado, se define el constructo de desempeño innovador (DI) mediante la revisión de literatura empírica y de relevancia para la investigación, en donde se dará énfasis en los tipos de innovación y las dimensiones.

En el entorno empresarial, la innovación ha tomado un papel fundamental y aún más cuando se trata de las pymes que, según Byukusenge et al., “son la columna vertebral del desarrollo económico de cualquier país, ya que proporcionan empleo; aumentan la riqueza, los ingresos de las personas y conectan a la comunidad con la economía mundial” (2016, p. 82).

Por lo que Alegre et al. (2006), uno de los principales autores que han investigado sobre el constructo de DI, indican que “en el entorno competitivo global y dinámico de hoy, la innovación es cada vez más relevante” (p. 333), además, si se enfoca en este tipo de empresas se convierte en un punto clave para el crecimiento en el mercado.

Para lograr ser una empresa innovadora, según Alegre et al. (2006), se debe tomar varios puntos en cuenta, iniciando desde que los productos y/o servicios que ofrecen se encuentren adaptados a las necesidades y deseos de los consumidores. Así también, que posean la capacidad para comercializarlos con “mayor rapidez y eficiencia que sus competidores que están en una mejor posición para crear una ventaja competitiva sostenible” (p.333).

La ventaja competitiva es un factor importante en el entorno de DI, ya que está relacionado con “el desempeño financiero, combinado a las curvas lucrativas y el crecimiento en participación de mercado” (Brito et al., 2012, p. 70), como lo recalcan Fernández et al. (2015) generalmente se acepta que la capacidad de innovar es uno de los principales factores que contribuyen a crear dicha ventaja competitiva.

Chan et al. (2003) también enfatizan el aporte de Alegre et al. (2006), el cual se refiere a que los comerciantes deben emprender al ofrecer ideas innovadoras a los consumidores en los temas de “personalización del producto, la mejora de la calidad y la capacidad de respuesta a la demanda” (p.209).

Por esto, las empresas innovadoras se caracterizan por buscar mantener una ventaja competitiva, a través de estrategias en donde los comerciantes están en constante actualización de sus estrategias en apoyo de las nuevas tecnologías para desarrollarlas.

Esas estrategias, según Chan et al. (2003), pueden ser “reducir los costos de producción, acortar el tiempo de entrega y reducir el nivel de inventario para garantizar la rentabilidad” (p. 209). Otra estrategia es la creación de asociaciones

con un periodo prolongado con los proveedores, con el fin de mantener un mejor control de los materiales o productos para comercializar.

Cabe recalcar que el desempeño innovador se puede ver reflejado en varios aspectos como estructura organizativa, procesos, productos y/o servicios, métodos de marketing que apliquen en una empresa. Además, de que “una empresa innovadora es aquella que ha implementado una innovación durante el período bajo revisión” (Manual, O., 2005, p. 47).

Por otra parte, el Manual de Oslo de la OECD es un recurso internacional enfocado en apoyar las decisiones al momento de innovar y busca promover el desarrollo económico y social. En otras palabras, dicho manual “representa una herramienta adicional extremadamente valiosa para una amplia gama de expertos en innovación y profesionales de políticas en todo el mundo” (Manual, O., 2018, p. 3).

La innovación, según Fernández et al. (2015), “es un factor crucial en los resultados de la empresa como resultado de la evolución del entorno competitivo” (p. 149), por lo que puede ser aplicada de múltiples formas, por ejemplo, en productos y procesos o por separado. Todo dependerá del objetivo de la empresa, ya sea que se enfoquen en algo específico como realizar un proyecto de crear e introducir un nuevo producto al mercado, o bien mejorar los productos y procesos que ya poseen. Por esto, la innovación puede “consistir en la implementación de un solo cambio significativo, o de una serie de cambios incrementales más pequeños que juntos constituyen un cambio significativo” (Manual, O., 2005, p. 47).

En el Manual de Oslo se definen cuatro tipos de innovaciones: 1) innovaciones de producto, 2) innovaciones de procesos, 3) innovaciones de marketing e 4) innovaciones organizacionales. De las cuales las dos primeras de producto y procesos se encuentran relacionadas en el ámbito tecnológico, ya que es desde que se crea el proceso para obtener un producto final (Manual, O., 2005, p. 47).

4.2.2.1 Tipos de Innovación

4.2.2.1.1 Innovación de producto

La innovación de producto consiste en poner en marcha nuevas ideas, ya sea incluir un nuevo “bien o servicio significativamente mejorado con respecto a sus características o usos previstos” (Manual, O., 2005, p. 48). Del mismo modo, Alegre et al. (2006) indican que este tipo de innovación se basa en 2 condiciones que son la novedad y el uso.

Además, el Manual de Oslo 2005 menciona que dichas mejoras pueden estar relacionadas con los materiales utilizados, *software* incluidos, facilidad de uso y demás características funcionales. Este tipo de innovación también se puede presentar en la mejoría de eficiencia y velocidad, por ejemplo, los cambios en los servicios bancarios por internet que facilitan realizar trámites en línea de manera más rápida y sin tener que movilizarse hasta la entidad.

Por otra parte, es importante especificar que cuando se realiza un cambio en el diseño del bien o servicio y no en sus funciones, se toma como una innovación de marketing y no del producto.

4.2.2.1.2 Innovación de procesos:

La innovación de procesos se ve reflejada en la aplicación de un nuevo método de producción o el mismo, pero mejorado. Los cambios significativos que se realizan en este tipo de innovación pueden ser en las técnicas, equipos o *software* utilizados.

Según el Manual de Oslo 2005, “las innovaciones de proceso pueden estar destinadas a disminuir los costos unitarios de producción o entrega, al aumentar la calidad, elaborar y entregar productos nuevos o significativamente mejorados” (p. 49).

Del mismo modo, Brown et al. (1995) indican que es esencial para obtener éxito en el mercado tener buenos productos o servicios, pero para poder sobrevivir en estos rangos competitivos se debe realizar a un ritmo acelerado, por lo que se concluye que está directamente relacionado a los procesos utilizados.

Otro punto importante en la innovación de procesos es la forma como se entrega el producto, esto abarca realizar mejoras en la logística por medio de *software* y técnicas para obtener insumos o asignarlos dentro de la misma empresa (Manual, O., 2005, p. 49).

4.2.2.1.3 Innovaciones de marketing

Este tipo de innovación consiste en cambios significativos en el diseño, el empaque, la colocación, la promoción del producto o el precio. Dichos cambios deben ser en la apariencia y que no alteren en las características funcionales del producto o el usuario. (Manual, O., 2005).

La innovación de marketing busca expandir en el mercado los productos o servicios para posicionarlo en un mejor rango y así aumentar las ventas, por ejemplo, realizando cambios en la forma o sabor con el fin de enfocarse a un nuevo segmento de consumidores.

Así también, como lo comentan Alegre et al. (2006) que en “el desempeño de la innovación puede considerarse como una variable intermedia entre ciertos procesos comerciales y el desempeño general de la empresa” (p. 334) debido a los cambios que realicen para obtener una mejor imagen de los bienes o servicios comercializados.

De igual forma, cabe recalcar que la estrategia a poner en marcha debe ser nueva en la empresa, es decir, que no la hayan utilizado anteriormente y puede ser aplicado en los productos o servicios que ya se poseen o bien para un nuevo lanzamiento.

4.2.2.1.4 Innovación organizacional:

La innovación organizacional se basa principalmente en las prácticas comerciales, la organización del lugar de trabajo y las relaciones externas. Según el Manual de Oslo 2005, este tipo de innovación se enfatiza en maximizar el desempeño por medio de la reducción de los costos administrativos, con el fin de generar un ambiente laboral agradable y así aumentar la productividad.

La gerencia de las empresas son las encargadas de tomar la decisión de aplicar este tipo de mejoras que genera la innovación organizacional, y que dichos cambios no se hayan realizado anteriormente. Por ejemplo, la ejecución de capacitaciones para optimizar el aprendizaje y el intercambio de este entre

colaboradores de diferentes áreas, por otra parte, puede ser la creación de base de datos que permitan más agilidad en las tareas diarias.

Las innovaciones en la organización del lugar de trabajo implican la implementación de nuevos métodos para distribuir las responsabilidades y la toma de decisiones entre los empleados para la división del trabajo dentro (y las unidades organizativas), así como nuevos conceptos para la estructuración de las tareas, como la integración de las diferentes actividades empresariales. (Manual, O., 2005, p. 52).

Cuando en las empresas estructuran un modelo organizativo y determinan las actividades de cada puesto permite a los trabajadores enfocarse en sus tareas específicas y hasta poder aportar nuevas ideas para mejorar.

Así también, las innovaciones organizativas se pueden ver reflejadas con las relaciones externas, ya sea con otras empresas, con los proveedores, instituciones públicas con el fin de optimizar temas como la “producción, adquisición, distribución, contratación y servicios auxiliares” (Manual, O., 2005, p. 52).

4.2.2.2 Dimensiones de Desempeño Innovador

Por otra parte, cabe resaltar las dimensiones que el constructo del desempeño innovador posee que según la literatura son la eficacia y la eficiencia.

A partir de esto, según Alegre et al. (2006), la eficacia se muestra en el grado de éxito de la innovación y la eficiencia se refleja en el esfuerzo realizado para obtener dicho éxito.

Del mismo modo, Chan et al. (2003) indican que el desempeño se define como el proceso de cuantificar la eficacia y la eficiencia, al medir la innovación cuando ha sido aplicada en la realidad.

La eficiencia está basada en el rendimiento de la innovación, ya sea por el costo y el tiempo invertido, y estos factores sean medidos de manera objetiva, es decir, que hayan sido analizados en detalle.

A partir de esto, Alegre et al. (2006) encierran DI como un concepto de dos dimensiones (eficacia y eficiencia) por medio de doce ítems y que “ambas tienen una fuerte relación positiva y se encuentran correlacionadas con el producto del desempeño de la innovación” (p. 334).

Sin embargo, continuando con las investigaciones, Fernández et al. (2015) definen que el constructo del desempeño innovador involucra tres distintas dimensiones, las cuales son: eficacia de la innovación en productos; la eficacia de la innovación de procesos y la eficiencia de la innovación de proyectos.

Todo esto partiendo de la escala del Manual de Oslo que es utilizada para medir la eficacia de la innovación de productos y procesos y siendo la tercera dimensión la eficiencia de la innovación para medir DI, esto con el fin de incluir el impacto de los costos y el tiempo invertido en el proyecto de innovar (Fernández et al., 2015).

Por otra parte, Fernández et al. (2015) definen que el constructo de la Orientación Emprendedora es una consecuencia y dependiente del Desempeño Innovador, por lo que indican “que es probable que las empresas innovadoras con una OE logren una ventaja competitiva” (p. 153), pues si solamente se pone en marcha OE no se alcanzaría el rendimiento esperado en las pymes.

4.2.3 Desempeño Empresarial

El concepto de desempeño empresarial se desarrollará mediante la revisión de literatura de diferentes autores para obtener definiciones y aportes, posterior a esto, se abordarán los temas que hacen referencia a las dimensiones que componen este constructo.

A partir de la revisión de literatura se puede encontrar que desde los años 1986, 1993 y la actualidad se estudia el desempeño empresarial y se caracteriza por ser un emprendimiento empírico (Brush et al., 1992; Murphy et al., 1996).

De esta manera, Murphy et al. (1996) utilizaron tres criterios para seleccionar los artículos de estudio, estos debían ser: 1) empíricos, 2) que las empresas en estudio incluyeran como variable dependiente la rentabilidad, además el punto 3) sugería que las muestras de estudio necesariamente debían estar compuestas por pequeñas o nuevas empresa.

Las nuevas empresas generan interés en el mercado, ya que son fuentes de empleo y aportan una mejora en el desempeño de las empresas creando bases de supervivencia y crecimiento (Brush y Vanderwerf 1992).

Sin embargo, Murphy et al. (1996) explicaron que crece una dificultad para poder comparar las empresas entre sí, esto porque las organizaciones presentan objetivos variados y a veces contradictorios.

Brush y Vanderwerf (1992) añadieron que los competidores de nuevas empresas deben conocer las ventas y la rentabilidad. Además, Venkatraman y Ramanujam (1986) y Brush y Vanderwerf (1992) indicaron que el desempeño empresarial generalmente mantiene un enfoque en indicadores de desempeño financiero, como lo son el nivel del crecimiento de las ventas anuales, la cantidad

de empleados, la capacidad de los colaboradores, los recursos que utilizan las empresas, el precio de acciones y la rentabilidad. Esto son estrategias para agregar valor económico a las empresas.

Por lo que se puede interpretar que el desempeño empresarial necesariamente debe estar ligado a las dimensiones de eficiencia, crecimiento y rentabilidad, y así lo confirmaron Murphy et al. (1996), relacionando el desempeño con ocho dimensiones del rendimiento y la eficiencia, crecimiento y la rentabilidad fueron las que se tomaron en consideración.

Y Rauch et al. (2009) confirmaron que la investigación del desempeño empresarial se enfoca más a los resultados financieros, que no financieros, esto para obtener resultados más amplios, y Linton y Kask (2017) se refieren a los ajustes de las diferentes dimensiones como un mayor rendimiento en las empresas.

Plaza (2008) añadió que convertirse en agentes de cambio como socios estratégicos de las empresas es necesario para medir el desempeño y el impacto de la formación.

Además, es importante señalar que DE mantiene una relación con OE y Rauch et al. (2009), Covin y Miller (2014) dieron a conocer y enfatizaron una relación entre la OE-desempeño de la empresa descubriendo que su relación cuenta con magnitudes similares en diferentes contextos culturales.

Li et al. (2009), en sus conclusiones, permanecieron firmes al mencionar que la orientación emprendedora es importante para mejorar el desempeño de la empresa.

También Linton y Kask (2017) mencionaron que la orientación emprendedora causa un efecto positivo sobre el desempeño empresarial.

En síntesis, el desempeño empresarial contribuye en las medidas financieras de una organización para su desarrollo, estabilidad y crecimiento económico. Y se encuentra relacionada de una forma positiva con la orientación emprendedora.

4.2.3.1 Dimensiones de Desempeño Empresarial

4.2.3.1.1 Eficiencia

La eficiencia es una de las primeras dimensiones que Murphy et al. (1996), tomaron en cuenta para la medición del desempeño empresarial de una empresa, y es que la eficiencia comprende algunas medidas financieras como lo es el retorno de la inversión y el retorno sobre el patrimonio (Murphy et al., 1996), de la misma forma Li, Huang y Tsai. (2009) concordaron al decir que la eficiencia se mide con “rendimiento de la inversión, rendimiento del capital y rendimiento de los activos en los últimos tres años” (p. 5).

Se puede mencionar que la eficiencia es la relación de los bienes que adquiere, produce o presta una empresa con los recursos que se utilizan, por lo tanto, Mouzas (2006), indicó que el control y la disciplina financiera son esenciales para la eficiencia, esto para los márgenes de utilidad y capital de trabajo.

Además, Mouzas (2006), también mencionó que la eficiencia puede verse reflejada a corto plazo y bien no se toma como medida de éxito en el mercado, sino que se toma como una medida para una excelente productividad en la empresa.

Chacón (2007), resalta que mediante un mayor grado de eficiencia y economicidad en la gestión de la actividad productiva se obtienen resultados positivos.

Cada vez aumenta la necesidad de eficiencia, procesos de formación, aprendizaje, acciones fiables que se adapten a las organizaciones en constante cambio con herramientas para un desarrollo que evalúe y proporcione un crecimiento en los activos intangibles de las empresas, esto con el fin de continuar en la competencia del mercado, una era que se vive, la era de la eficiencia (Plaza 2008).

4.2.3.1.2 Crecimiento

El crecimiento de un negocio es esencial, más cuando se habla de pequeñas o nuevas empresas. Y esta segunda dimensión abarca ciertos puntos para lograr un crecimiento, los cuales, según Murphy et al. (1996), se basa en el aumento de las ventas, las cuotas que ofrezca el mercado y el desempeño de los empleados.

Y en la medición de la dimensión del crecimiento para un desempeño empresarial Murphy et al. (1996) mencionan que los puntos de medición son:

Cambio en ventas, Generalización del trabajo, Cambio en empleados, Nacimientos de empresas, Crecimiento de cuota de mercado, Cambio en el valor presente, Cambio en el margen de ingreso neto, número de adquisiciones, cambio en la compensación del CEO / propietario, cambio en la ganancia antes de impuestos, cambio en gastos laborales a ingresos. (p. 3)

Muchas empresas descuidan la forma de operar, mientras que otras subestiman cuánto valor tiene el crecimiento y el riesgo de la sostenibilidad de un negocio, Sin embargo, un negocio puede obtener un crecimiento en las ventas en un horizonte a largo plazo, lo cual puede reflejar un rendimiento en el capital (Mouzas, 2006).

Según Aguilera y Becerra (2012), el crecimiento como un proceso que va de adentro hacia afuera, que se expande a nuevos mercados, regiones y países. Cuando una empresa dispone de recursos internos de una forma adecuada, esto es una ventaja que permite lograr un posicionamiento externo a la organización y esta puede crecer.

4.2.3.1.3 Rentabilidad

La rentabilidad también es parte de las dimensiones del desempeño empresarial, por lo que la eficiencia y el crecimiento en un negocio van de la mano con la rentabilidad pues incluso Murphy et al. (1996) mencionaron que esta dimensión incluye un gran beneficio en las ventas y el margen neto. También, añadieron que medir de manera adecuada la rentabilidad es decisivo para la investigación, por lo tanto, se debe tomar en cuenta la preparación del terreno esto se refiere a: Los riesgos que puede tener la empresa, la industria o mercado que abarca, la edad y el tamaño de esta.

Y no se puede ignorar las medidas establecidas de la rentabilidad, Murphy et al. (1996) mencionaron que se debe medir

Rendimiento de las ventas, apreciación del precio de las acciones, margen de beneficio neto, precio a ganancias, margen de beneficio bruto,

evaluación de encuestados, nivel de ganancia neta, ganancias por acción, beneficio neto de operaciones, retorno promedio de ventas, beneficio antes de impuestos, margen de beneficio neto medio, estimación de clientes de ganancias incrementales. (p. 03)

De la misma manera, Venkatraman y Ramanujam (1986) abordaron el tema de la rentabilidad refiriéndose al modelo de estrategia en el que se debe centrar una empresa, y abarca el entorno del capital, las medidas financieras de la rentabilidad sobre los recursos propios (ROE), sin dejar de lado la participación que se tiene en el mercado junto con la eficiencia y las cuotas del mercado (medidas operativas).

Sin embargo, surgen preocupaciones, pues las cuotas, los precios del mercado se encuentran en constantes cambios, cada vez crece más la lista de competidores, el riesgo y la amenaza de nuevos productos aumentan, la eficiencia desempeña un papel importante, la calidad del producto es otro factor que influye, la oferta y la demanda es cada vez más amplia. (Venkatraman y Ramanujam 1986).

Por lo que Brush y Vanderwerf (1992) añadieron que los nuevos propietarios o gerentes de una empresa a menudo deben conocer sobre las ventas y rentabilidad de una empresa nueva.

Plaza (2008) señaló la rentabilidad como un aporte de la evaluación del potencial rentable de los activos intangibles humanos.

Chacón (2007) describió la rentabilidad como un indicador, que ayuda a comparar los ingresos obtenidos de las ventas con los recursos que han sido utilizados, y esto proporciona elementos de opinión económicos y financieros que

facilitan una toma de decisiones entre diferentes alternativas. Los indicadores proveen una medición de la efectividad con que la administración controla los costos y los gastos, para luego convertir las ventas en utilidades.

Morillo (2001) mencionó la rentabilidad como una medida de los resultados de las actividades operacionales, quiere decir que es la comparación de los resultados netos que se obtienen de las ventas, inversiones y el capital propio de la empresa.

Aguilera y Becerra (2012) enfatizaron que toda empresa debe buscar la suficiente rentabilidad para ser viable y poder alcanzar el crecimiento, eficiencia y riqueza.

Altuve (2014) mencionó que “todo valor tiene un momento inicial y uno final, que efectivamente los activos corrientes generan rentabilidad” (p. 3)

4.3 Relación entre los constructos

4.3.1 Relación entre OE-DI

La relación entre la orientación emprendedora y el desempeño innovador ha sido estudiada desde hace varios años, en la revisión de la literatura Zehir et al. (2015) encuestaron a 991 empresas medianas dedicadas a la industria manufacturera en Turquía, los datos fueron analizados por medio de SPSS y concluyen que existe una influencia positiva entre OE y DI.

Por lo que Zehir et al. (2015) plantean en una de sus hipótesis la relación positiva entre OE-DI, y determinan que:

La estrategia de diferenciación se agrega a la relación OE-desempeño de la innovación y el efecto directo de la propensión al riesgo desaparece, y el

efecto de la innovación disminuye, lo que significa que la estrategia de diferenciación media la relación entre el OE y el desempeño de la innovación es compatible. (p. 364)

Por otra parte, Zhai et al. (2018) encuestaron a 324 pymes del río Yangtze en China para analizar la relación entre varios constructos y dentro del estudio incluyeron la orientación emprendedora y el desempeño innovador. Para la aplicación de las encuestas en primera instancia fue llenada por 30 pymes con el fin de garantizar la exactitud y la comprensión de esta, posteriormente fue aplicada durante 6 meses para alcanzar el tamaño de la muestra.

Además, las escalas utilizadas “fueron traducidas al chino, después, se pidió a los expertos que verifiquen la escala china para asegurarse de que la escala china refleja con precisión la intención de la escala original” (Zhai et al., 2018, p. 7).

Concluyen que, si existe un impacto positivo entre la orientación emprendedora y el desempeño de la innovación empresarial, dando respuesta a una de sus hipótesis planteadas.

Del mismo modo, Shaher et al. (2020) mostraron interés en estudiar el comportamiento de dichos constructos en pymes ya que menciona que forman parte importante de la expansión económica de un país.

Para este estudio utilizaron un cuestionario cerrado, el cual fue aplicado a 221 Pymes en Kuwait y emplearon el modelo de Smart PLS para realizar las pruebas de las hipótesis, los cuales también reflejan un impacto positivo entre OE-DI y recomiendan que debe explorarse en pymes de diferentes países.

Iqbal et al. (2021) basaron su investigación en las pymes de Pakistán de distintas actividades económicas en donde utilizaron el modelo de ecuaciones de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM) por el tamaño de la muestra.

Los datos para el presente estudio se recopilaban de 1095 empleados que trabajaban en varios niveles en las PYME. El presente estudio utilizó modelos de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales para examinar las hipótesis construidas. Los hallazgos sugirieron las relaciones directas significativamente positivas entre las orientaciones empresariales, el compromiso organizacional y el desempeño innovador. (Iqbal et al., 2021, pp. 6-7)

Al igual que las otras investigaciones mencionadas determinan que si existe una relación positiva entre OE-DI, concluyendo que “la orientación empresarial conduce al éxito de las empresas al mejorar su desempeño innovador” (Iqbal et al., 2021, p. 12).

Además, de que en la actualidad existe una competencia entre empresas pymes para mantenerse en el mercado, utilizando la innovación en nuevos productos y servicios con el fin de cubrir las necesidades de los consumidores, todo esto en conjunto con la capacidad de asumir los riesgos para poder evolucionar y cumplir con los estándares del desempeño.

4.3.2 Relación entre DE-DI

La evolución del mercado ha causado cambios en los modelos de negocio, esto ha provocado nuevos temas de estudio en la investigación referentes a las nuevas industrias, economía y teorías de alta competencia.

Sánchez (2018) menciona que el desequilibrio en la demanda, las relaciones de colaboración y el nivel de competencia laboral afectan al modelo de negocio que, al tener desviación con respecto a la meta planeada, produce costos que perjudican el desempeño empresarial.

Por esto, Sánchez (2018) también aborda el tema del desempeño innovador y el desempeño empresarial, los define como predictores del comportamiento de la demanda y el nivel de competencia de trabajo. Existe una exploración en las cadenas de valor para poder encontrar actividades que no generen valor al proceso, esto ayuda a aumentar la capacidad de que el desempeño de la empresa sea más competitivo a través de la innovación y del desarrollo de los productos sin trasladar el costo a los clientes, ni que el dueño de la Pyme incurra en un gasto.

Zuluaga et al. (2017) afirman los avances de la globalización y cómo el progreso de la tecnología ha requerido de la innovación y esto ha sido de gran ayuda para crear factores que convierten el desempeño empresarial en un reto competitivo para las empresas de la mano del aprovechamiento de los recursos y capacidades.

El estudio realizado por Zuluaga et al. (2017) reflejó que la mayoría de las Pymes incluyen el factor innovación para aumentar el crecimiento y posicionamiento en el mercado, reflejando una relación positiva en la innovación de los procesos de productos y el desempeño empresarial. El proceso de investigación se llevó a cabo en 12 empresas donde fue posible la aplicación de dos cuestionarios, y se abordaron los temas de innovación enfocada en procesos,

innovación de productos, innovación organizacional con grandes cambios en el desempeño empresarial.

Además, Carrillo et al. (2017) realizaron una investigación en las Pymes del Estado de Aguascalientes a través de la aplicación de cuestionarios con una muestra de 200 medianas y pequeñas empresas, donde se obtuvo como resultado la influencia directa y positiva de la innovación en el desempeño empresarial, lo cual explica la conveniencia de las Pymes al elaborar estrategias específicas para desarrollar habilidades administrativas, humanas, financieras y de innovación.

4.3.3 Relación entre OE-DE

Se ha evidenciado literatura la cual ha despertado un interés por la exploración de la OE y desempeño empresarial en las Pymes, como causan impactos positivos en el desarrollo organizacional al relacionar estos grandes constructos.

Lumpkin y Dess (2001) plantean que la OE se convierte en una línea de investigación útil para actividades emprendedoras, además, algunas de sus dimensiones tienen relación con las del desempeño empresarial, como lo es proactividad y agresividad competitiva, las cuales ejercen distintos efectos sobre el DE.

También, Lumpkin y Dess (2001) señalan que a pesar de que ambos constructos presentan una relación positiva, en ocasiones han observado que contribuye al desempeño empresarial y en otras no, por lo tanto, incentivan a realizar exploraciones que involucren escalas similares y relacionen otras de las dimensiones con las que cuenta OE, esto puede aportar nueva evidencia empírica

no solo a los investigadores de procesos emprendedores, sino también, a propietarios y administrativos de empresas, ya que tomando en cuenta el progreso del mercado, su evolución y agresividad en la competencia, es necesario el conocimiento y aplicación de instrumentos útiles para alcanzar el éxito y llevar un proceso empresarial único.

En línea con lo anterior, Hughes y Morgan (2007) consideran que las dimensiones de la proactividad y la innovación pueden ser vinculadas con el desempeño empresarial, además, ambas generan un impacto positivo en el DE, por lo contrario, la toma de riesgo provoca un efecto negativo, sin dejar de lado la observación sobre la agresividad competitiva y la autonomía las cuales no añaden ningún valor sobre el desempeño de las empresas en etapa de crecimiento.

En este contexto y en relación con lo descrito por Avlonitis y Salavou (2014), confirma que la innovación se considera como una condición natural, la cual se vuelve imposible de separar del ámbito emprendedor, no obstante, es importante mencionar que las empresas cuenten con la capacidad de alcanzar innovaciones exitosas en productos y de esa forma logran provocar distintos efectos positivos sobre el desempeño.

4.3.4 Relación entre OE-DE-DI

Gracias a las investigaciones realizadas en los últimos años se ha determinado que existe un gran interés en los temas relacionados a emprendimientos los cuales se estudian a partir de la orientación emprendedora, y la relación que existe en el desempeño de las PYMES y como el desempeño innovador favorece en el desarrollo de las empresas.

Fernández et al. (2012) mencionan que a pesar de que el constructo de la OE tiene un impacto positivo sobre el desempeño empresarial, la relación entre ambos requiere de un análisis mayor.

Además, explican la importancia que presenta la actitud de la OE en las empresas, pero está debe ser reforzada por condiciones organizativas que brinden la facilidad de aprender e influyan de forma positiva en el desempeño innovador, ayudando al crecimiento del desempeño empresarial (Fernández et al., 2012).

Actualmente, desde el punto de vista de mercado se observa una competencia con mayor agresividad, donde incentivan a las pequeñas y medianas empresas con nuevos desafíos para mejorar el desempeño empresarial ante los retos a los cuales se enfrentan, Soto et al. (2020) afirman que los cambios del entorno y los efectos que ha generado la globalización, proporcionan una oportunidad a las empresas a participar en negocios altamente competitivos, esto implica que las organizaciones deben establecer estrategias que le permitan mejorar su posición en el mercado.

Además, se observa la respuesta que ofrece Vega et al. (2020), al mencionar que conforme los mercados se vuelven más competitivos, los retos son más agresivos, y uno de ellos es incrementar su innovación, por lo cual la búsqueda de capacidades para lograr el desempeño innovador, se vuelve de suma importancia en la toma de decisiones gerenciales, no dejando de lado el desafío que existe de continuar en el estímulo del nacimiento de nuevas empresas, y la necesidad que nace el apoyar a las pequeñas y medianas empresas innovadoras que logren aumentar su productividad, rentabilidad, para facilitar un eventual crecimiento.

Capítulo V

5.1 Marco Metodológico.

En este capítulo se desarrolla un análisis sobre la propuesta de metodología que se seguirá para lograr culminar con los objetivos y la argumentación de la pregunta de investigación del estudio planteado.

Además, en este apartado se da a conocer los instrumentos de recolección utilizados junto con sus métodos de validación, también se explica el análisis de datos aplicando el modelo de ecuaciones estructurales, justificación y sus ventajas.

5.2 Enfoque y tipo de Investigación

Esta investigación tiene un enfoque cuantitativo, pues se plantea una hipótesis por lo tanto se necesita realizar mediciones numéricas y la asociación entre las variables.

Este tipo de abordaje se puede observar en estudios realizados por Alegre et al. (2006), Li et al. (2009); Wales et al. (2013) y Rauch et al. (2009), quienes han mencionado y estudiado los constructos de la orientación emprendedora, el desempeño innovador y el desempeño empresarial desde un enfoque cuantitativo, considerando las variables en estudio, estas se miden de forma cuantitativa, además, se enlaza y fundamenta con lo establecido para las investigaciones mencionadas por Creswell (2014), Hernández et al. (2014) y Villalobos (2018).

5.3 Alcance de la Investigación

El alcance de esta investigación es correlacional- explicativo, pues busca demostrar la relación entre la orientación emprendedora, el desempeño empresarial y desempeño innovador en las PYMES de la Zona Norte. Esta relación se realiza con el fin de comprender el comportamiento de estas variables agrupadas de este modo dar respuesta a la pregunta de investigación planteada.

Esto es congruente con lo planteado por Hernández et al. (2014), pues los estudios correlacionales “tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existen entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular” (p.93).

Además, este tipo de diseño de investigación se ha observado en estudios como los de Wang (2008) y Li et al. (2009), que consisten en la relación de las variables de OE, LO (orientación de aprendizaje) y los constructos enfocados al desempeño empresarial e innovador.

También agregó que, a través de los indicadores de la rentabilidad para una buena toma de decisiones, es importante valorar la eficiencia en el uso de los recursos y así poder determinar hasta donde la organización está alcanzando los objetivos. Chacón (2007).

5.4 Temporalidad

Este estudio tiene una temporalidad transversal, pues la investigación de las variables se realizará en un momento específico, y así lo confirman Hernández et al. (2014), el diseño transversal recopila datos en un momento único y también lo menciona Villalobos (2018), la modalidad transversal en la investigación se

presenta cuando se estudia al mismo tiempo distintas personas o variables y se hace un corte en la realidad social estudiada.

Por otra parte, Hernández et al. (2014) indican que el diseño transeccional recopila los datos en un solo momento con la intención de que la relación entre las variables en un periodo dado.

Por lo que los estudios realizados por Fernández et al. (2015), Wales et al. (2016), Zhai et al. (2018) y Shaher et al. (2020) poseen una temporalidad transversal, pues las variables estudiadas fueron medidas en un momento específico.

5.5 Sujetos de Estudio

La investigación partió de una población 4200 pymes, de las cuales se tomó con una muestra final de 352 pymes y se obtuvieron 105 respuestas de empresas como sujeto de estudio, las cuales se clasificaron como pymes pertenecientes a diferentes sectores económicos tales como: comercio, servicio, industria, agropecuario, ubicadas en la Zona Norte de San Carlos Costa Rica. Las empresas encuestadas actualmente se encuentran desarrollando su actividad económica.

5.6 Fuentes de información

En el siguiente apartado se explican las fuentes primarias y secundarias, de las cuales se toma la información para la formulación de la investigación.

5.6.1 Fuentes primarias

Las fuentes primarias para la recolección de datos del trabajo en estudios se fundamentan en cuestionarios elaborados por los autores de la investigación, los cuales se basan en instrumentos creados por otros autores.

La aplicación de estos será aplicada a los propietarios, gerente general y directivos de los sujetos de estudio.

5.6.2 Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias se basan en investigaciones y estudios con significancia al objeto de estudio. Los datos e información requeridas se toman de fuentes nacionales como lo es el MEIC.

5.7 Técnicas para la recolección de información.

La recolección de datos se realizará mediante la aplicación de cuestionarios para obtener las respuestas de las pymes y así incorporarlas en un *software* especializado como lo es el Smart- PLS.

Arribas (2004) describe la composición del instrumento indicando que su diseño se basa en una serie de ítems, los cuales son unidades de información de evaluación que constan de una pregunta y respuesta cerrada, además, también pueden ser uni o multidimensionales.

Los resultados de los ítems están formados por constructos los cuales se consideran como principales en los tipos de validez y de acuerdo con Rodríguez y Moscoso (2000) la validez de un constructo se clasifica como unificador porque integra la validez de los datos y posibilita probar la relación de las hipótesis.

Los cuestionarios utilizados fueron diseñados por diferentes autores, quienes se interesaron en el campo de la orientación emprendedora, desempeño innovador y desempeño empresarial, estos han instado a nuevos descubrimientos en la relación con otras variables. Las escalas por utilizar han sido extraídas de publicaciones que se encuentran dentro de la comunidad científica, y gracias a esto se ha logrado utilizar para la medición de las variables de esta investigación.

En el caso de la variable de orientación emprendedora el instrumento a utilizar se basa en lo propuesto por Covin y Slevin (1989), el cual está compuesto por 9 ítems y una escala del 1 al 7.

Para la variable de desempeño innovador se toma el instrumento propuesto por OCDE y Brown et al. (1995) con una escala del 1 al 7.

Para la medición del desempeño empresarial se consideró medir las diferentes variables, las cuales abordan temas como la eficiencia, crecimiento y rentabilidad, el instrumento está propuesto por Byukusenge et al. (2016) compuesto por 13 ítems, en una escala de 1 a 6.

5.8 Instrumentos de la investigación

El instrumento para la medición del constructo de la Orientación Empresarial que se utilizará es el propuesto por Covin y Slevin (1989), quienes desarrollaron una escala que consta de tres elementos para cada una de las tres dimensiones.

Estas escalas comúnmente son utilizadas en la literatura empresarial para lograr medir la OE (Covin y Slevin, 1991; Covin et al., 2006).

Wang (2008), en el estudio relacionado a orientación emprendedora, orientación de aprendizaje y desempeño firme, utiliza la escala de Covin y Slevin (1989), para medir la orientación emprendedora.

Además, en los estudios de Wang (2008) y Yordanova (2011) mencionan a Wiklund (1998), quien identificó varios o al menos doce estudios en la que utilizaron esta escala, por lo que es evidente que es un instrumento viable y que proporciona confiabilidad.

Por otra parte, para medir el desempeño empresarial, es necesario utilizar el instrumento propuesto por Byukusenge et al. (2016), que gracia a la revisión de literatura, la cual es poca, pero instan a continuar con líneas de la variable en estudio se logra definir que este cuenta con 3 dimensiones, las cuales son eficiencia, crecimiento y rentabilidad, y el cuestionario lo conforman 13 ítems, los cual cuenta con un estilo Likert de seis puntos que van desde 1 = "Nunca", hasta 3= "Ordinariamente", hasta 6 = "Siempre".

Además, se han encontrado trabajos de investigación orientados a indagaciones del desempeño empresarial donde se inclinan por el instrumento utilizado, por ejemplo, el artículo de Darroch (2003), el cual habla de este proceso y se encuentra en los artículos de *Journal of Knowledge Management*, incluso trabajos como los de Murphy et al. (1996) y Li et al. (2009) afirman que la medición del constructo debe estar basada en las dimensiones de eficiencia, crecimiento y rentabilidad.

Para la medición del constructo de desempeño innovador, se utiliza la escala que proporciona el Manual de Oslo para medir las dos primeras

dimensiones, las cuales son la eficacia de la innovación de productos que consta con siete ítems y la eficacia de la innovación de procesos posee diez ítems.

Para la tercera dimensión se mide con lo propuesto por Brown et al. (1995), quienes se enfatizaron en la eficiencia en innovación de proyectos y es medida por medio de cuatro ítems. Así como Fernández et al. (2015) y Alegre et al. (2006) utilizaron dicha escala en sus investigaciones la cual posee un Likert de 7 puntos.

Alegre et al. (2006) indican que en la actualidad existen muchas encuestas para medir DI, sin embargo, la escala de OCDE ha sido la más validada y sobresaliente en la literatura.

Además, Fernández et al. (2015) comentaron que esta escala “fue diseñada por la OCDE para proporcionar algunos impulsores coherentes para los estudios de innovación, logrando así una mayor homogeneidad y comparabilidad entre los estudios de innovación” (p.151).

5.09 Validación de los instrumentos.

Para evitar y prevenir errores de interpretación, se aplicará un pretest, recomendado por Colton y Covert (2007), por lo que para lograr la validez adecuada se realiza el pretest a 10 pymes de la Zona Norte con el fin de verificar la comprensión de cada ítem del cuestionario.

También se llevará a cabo un análisis para confirmar las hipótesis planteadas, junto con el cálculo del Alfa de Cronbach para la medición de la confiabilidad de los datos.

De igual forma, es importante mencionar que los cuestionarios han sido validados en literatura de alto perfil y han sido utilizados en publicaciones de

revistas de gran nivel académico por autores de largo recorrido y experiencia en los temas de estudio, lo anterior lo afirma Hernandez et al. (2010), los cuales mencionan que las revistas, periódicos, artículos científicos y tesis son fuentes importantes en una investigación.

5.10 Operacionalización de objetivos.

Tabla 4

Cuadro de Variables

Título	Impacto que ejerce la orientación emprendedora, el desempeño innovador en el desempeño empresarial de las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica.			
Pregunta de investigación	¿Qué impacto que ejerce la orientación emprendedora, el desempeño innovador en el desempeño empresarial de las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica?			
Objetivo General	Medir el impacto que ejerce la orientación emprendedora, el desempeño innovador en el desempeño empresarial de las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica.			
Objetivo Específico	Variable	Definición Conceptual	Indicadores	Definición Instrumental
Identificar las relaciones de los constructos de la orientación emprendedora, el desempeño innovador con el desempeño empresarial según lo planteado en la literatura internacional y nacional.	Orientación Emprendedora Cuantitativo	Wales et al. (2013), se refiere a la orientación emprendedora como una estrategia que une procesos, prácticas y actividades con fines específicos que ayudan a las empresas a crear valor y ser emprendedoras en el mercado.	- Innovación - Toma de Riesgos - Proactividad	Cuestionario propuesto por Covin y Selvin (1989)
Determinar las relaciones de las dimensiones de la orientación	Desempeño Innovador	Consiste en el beneficio exitoso de la innovación de productos e innovación de procesos, que abarcan nuevas ideas exitosas que	- Eficacia de la innovación en productos.	Cuestionario propuesto por OCDE y Brown et al.

<p>empresarial, desempeño innovador en el desempeño empresarial de las pymes de la Zona Norte de Costa Rica utilizando el género y la actividad económica como variables de control.</p>	Cuantitativo	<p>implica la novedad y el uso, además, contempla el diseño técnico, la investigación, el desarrollo, fabricación, gestión y actividades comerciales involucradas en la comercialización de un producto nuevo o mejorado (Fernández et al., 2012).</p>	<p>- Eficacia de (1995) la innovación de procesos. - Eficiencia de la innovación de proyectos.</p>
<p>Estructurar un modelo de investigación que postule relaciones causales entre los constructos de la orientación empresarial, el desempeño innovador con el desempeño empresarial de las Pymes de la Zona Norte de Costa Rica.</p>	Desempeño Empresarial	<p>El desempeño empresarial necesariamente debe estar ligado a las dimensiones de eficiencia, crecimiento y rentabilidad, y así lo confirmaron Murphy et al. (1996),</p>	<p>- Eficiencia - Crecimiento - Rentabilidad</p>
	Cuantitativo		<p>Byukusenge et al. (2016)</p>

5.11 Unidad de Análisis

La unidad de análisis es la PYME de la Zona Norte.

5.12 Población y Muestra

5.12.1 Descripción de la población.

La población estará compuesta por las PYMES según la base de datos de empresas inscritas como PYMES en el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) de Costa Rica.

El procedimiento estadístico mostrará el tamaño de muestra adecuado para la elaboración de la investigación.

Para el tamaño de muestra de esta población, se utiliza un muestreo aleatorio simple, determinado por Hernández et al. (2010) como un método en donde todos los elementos de la población poseen la misma posibilidad de ser seleccionados y por medio a este procedimiento se pretende alcanzar una muestra que represente a la Zona Norte.

5.12.2 Cálculo del tamaño de muestra

Para el cálculo de tamaño de muestra se utilizó el criterio de proporciones, ya que se desconoce una desviación estándar aplicable de un estudio similar al realizado en esta investigación.

Para el cálculo se utilizó la fórmula para determinar el tamaño de muestra de una población finita, con un intervalo de confianza del 95%, por ende, un margen de error del 5%, al tratarse de un estudio con pocos marcos de muestreos

de referencia, se asumen probabilidades de ocurrencia iguales de un 50% (p y q igual a 0.5).

Fórmula para el cálculo de la muestra

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N-1) + Z^2 * p * q}$$

Nota: tomado de Aguilar (2005)

Al aplicar la fórmula, el resultado del tamaño aceptable de muestra es de 352 empresas, las cuales fueron seleccionadas aleatoriamente y contactadas vía correo electrónico para el llenado de los formularios diligenciados en la herramienta de Google Forms. El número final de respuestas obtenidas fue de 105 para una tasa de respuesta efectiva del 29.83%.

Resultado del tamaño de la muestra

$$n = \frac{4200 * (1,96^2) * 0,5 * 0,5}{(5\%)^2 * (4200-1) + (1,96^2) * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 352$$

Nota: elaboración propia.

5.13 Variables de la Investigación

Esta investigación tendrá una variable independiente denominada orientación emprendedora y conformada por las siguientes dimensiones innovación, toma de riesgos, agresividad competitiva y autonomía para orientación emprendedora.

Por su parte, la variable dependiente será el desempeño empresarial compuesto por las siguientes dimensiones: eficiencia, crecimiento y rentabilidad. Estas variables fueron conceptualizadas en el apartado del marco conceptual de esta investigación.

5.13.1 Variables de control

Estas variables fueron elegidas por criterios propios de las investigadoras, sin embargo, se reconoce que existen otras que también pudieron ser analizadas, tales como: la edad, el grado de educación, entre otras. Todas estas presentes en la revisión de la literatura realizada.

5.13.1.1. Sexo

La primera variable de control se tomará el género de las personas encargadas de responder el cuestionario, con el fin de determinar si existe algún cambio significativo en los resultados si los representantes son hombres o mujeres.

5.13.1.2 Actividad Económica

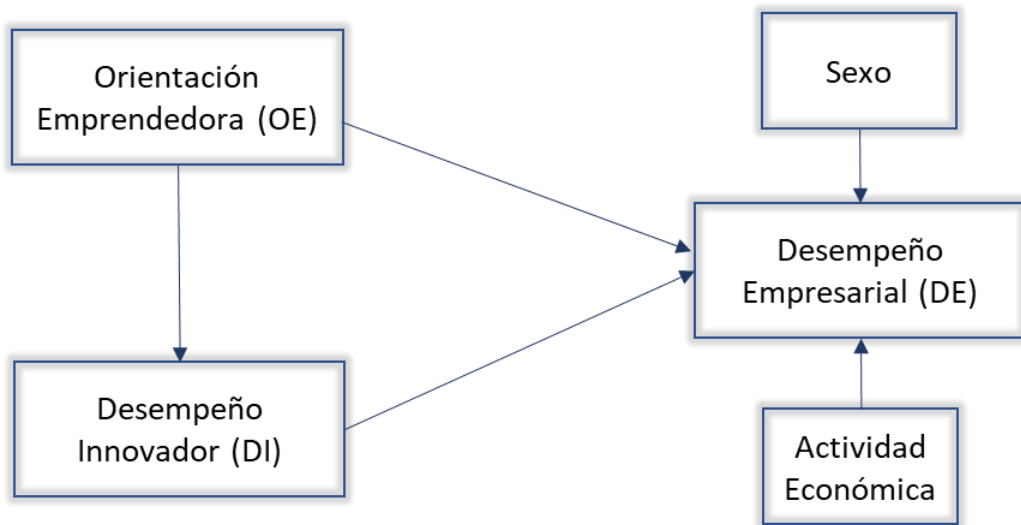
La segunda variable de control planteada en el estudio es el tipo de actividad económica que pertenecen las empresas, en el presente estudio se establecieron cinco opciones a las que se dedican las pymes de la Zona Norte, las cuales son: comercio, servicios, industria, agropecuario y otros para las empresas que no se definan por ninguna de las anteriormente mencionadas.

5.14 Modelo de investigación

Debido a la revisión de literatura y lo propuesto en los objetivos de este trabajo se plantea el siguiente modelo de investigación.

Ilustración 1

Modelo de Investigación



5.15 Estrategia de análisis de los datos

Para el análisis de fiabilidad y validez de los datos, se determinó utilizar la técnica PLS-SEM, la cual se define como modelación de ecuaciones estructurales mediante el enfoque de mínimos cuadrados parciales, esta se trata de una técnica multivariable que ofrece grandes ventajas para la determinación de relaciones entre variables latentes.

Martínez y Fierro (2018) mencionaron que el uso del *software* PLS-SEM ayuda a mejorar la confiabilidad y validez de los resultados medidos del modelo

estructural también llamado, modelo interno en la PLS-SEM, el cual describe las relaciones que existen entre las variables latentes.

Además, cuando el modelo estructural es desarrollado, se observan aspectos principales que representan las hipótesis y las relaciones con la teoría que está siendo aplicada y probada, también es importante rescatar que destacan el modelo estructural como un modelo guía, que relaciona la dependencia entre las variables independientes y las variables dependientes.

Y, por último, se puede observar la afirmación mencionada por Hair et al. (2017) al resaltar que el modelo estructural tiene la capacidad de examinar la relación existente entre los constructos estudiados.

Los modelos de ecuaciones estructurales son técnicas de análisis de datos y son utilizados por los investigadores con el fin de probar de manera empírica las hipótesis planteadas entre las variables de interés, lo anterior lo indican Hair et al. (2021).

Haenlein et al. (2004) comentan que estos métodos se originaron debido a tres limitaciones, las cuales Hair et al. (2021) resumen de la siguiente forma: “la postulación de una estructura de modelo simple, el requisito de que todas las variables puedan considerarse observables y la suposición de que todas las variables se miden sin error” (p. 03).

Con el fin de superar dichas limitaciones, los investigadores acuden a los modelos de ecuaciones estructurales (SEM), el cual se define como el método de análisis de las relaciones entre constructos. Existen dos tipos de métodos SEM: CB-SEM y PLS-SEM.

El CB-SEM es utilizado con el propósito de confirmar o rechazar teorías o hipótesis y se basa en la máxima probabilidad por lo que necesita datos más exactos y cualquier mínimo fallo puede ocasionar un margen de error mayor según lo menciona Hair et al. (2014).

Sarstedt et al. (2021) y Hair et al. (2014) coinciden en que PLS-SEM se ha convertido en un método popular para estimar modelos de ruta con variables latentes, pues es comúnmente utilizado por los investigadores para el mismo fin, con la diferencia de que los requisitos del tamaño de muestra pueden considerarse más pequeña, con igual grado de validez y confiabilidad.

Hair et al. (2021) indican que el modelo PLS-SEM “puede manejar fácilmente modelos de medición reflexivos y formativos, así como construcciones de un solo elemento, sin problemas de identificación” (p. 11). Por esto, ha sido utilizado en distintas disciplinas científicas por su eficiencia en la estimación de parámetros.

Algunas de las razones para utilizar el modelo PLS-SEM, según Sarstedt et al. (2021), es que uno de sus objetivos es “predecir y explicar un constructo objetivo clave y/o identificar sus constructos antecedentes relevantes” (p. 15). De la misma forma, Hair et al. (2014) añaden que este modelo se puede utilizar con tamaños de muestra pequeños y constructos medidos formativamente.

Hair et al. (2014), a lo largo de sus investigaciones, han encontrado que en áreas como el marketing, contabilidad, gestión de operaciones, sistemas de información, turismo, educación y demás se utiliza dicho modelo y plantean la siguiente tabla citando algunos estudios en los que el modelo PLS-SEM ha sido puesto en marcha.

Ilustración 2

Artículos de revisión sobre el uso de PLS-SEM

Disciplines	References
Accounting	Lee, Petter, Fayard, and Robinson (2011) Nitzl (2016)
Construction management	Zeng, Liu, Gong, Hertogh, and König (2021)
Entrepreneurship	Manley, Hair, Williams, and McDowell (2020)
Family business	Sarstedt, Ringle, Smith, Reams, and Hair (2014)
Higher education	Ghasemy, Teeroovengadum, Becker, & Ringle, (2020)
Hospitality and tourism	Ali, Rasoolimanesh, Sarstedt, Ringle, and Ryu (2018) do Valle, P. O., and Assaker, G. (2016) Usakli and Kucukergin (2018)
Human resource management	Ringle et al. (2020)
International business research	Richter, Sinkovics, Ringle, and Schlägel (2016)
Knowledge management	Cepeda Carrión, Cegarra-Navarro, and Cillo (2019)
Management	Hair, Sarstedt, Pieper, and Ringle (2012)
Marketing	Hair, Sarstedt, Ringle, and Mena (2012)
Management information systems	Hair, Hollingsworth, Randolph, and Chong (2017) Ringle et al. (2012)
Operations management	Bayonne, Marin-Garcia, and Alfalla-Luque (2020) Peng and Lai (2012)
Psychology	Willaby, Costa, Burns, MacCann, and Roberts (2015)
Software engineering	Russo and Stol (2021)
Supply chain management	Kaufmann and Gaeckler (2015)

Nota: tomado de Hair et al. (2021)

En virtud de lo anterior, se decidió utilizar la técnica PLS-SEM debido a las bondades y facilidades que ofrece, tomando en consideración las características del presente estudio las cuales se ajustan a las numerosas ventajas que ofrece el uso de esta técnica estadística.

5.16 Hipótesis de la investigación

Basados en la literatura expuesta en los primeros capítulos se plantean las siguientes hipótesis en el modelo de estudio, por lo que se busca aprobar o rechazarlas con el resultado de la investigación.

Las hipótesis serán analizadas por medio del *software* SmartPLS, el cual es aplicado en los modelos de ecuaciones estructurales ya indicado.

H1: La orientación emprendedora se relaciona positivamente con el desempeño innovador.

H2: La orientación emprendedora se relaciona positivamente con el desempeño empresarial.

H3: El desempeño innovador se relaciona positivamente con el desempeño empresarial

5.17 Confiabilidad de modelo de medida con SEM-PLS

5.17.1 Fiabilidad individual de cada ítem

Según lo mencionado por Hair et al. (2014), la fiabilidad individual de cada ítem determina el alcance con una carga más de 0.5 es aceptable, asimismo, Carmines et al. (1979) y Cortina et al. (1993) consideran adecuado que las cargas factoriales sean superiores a 0.7.

Además, como lo sugieren Hair et al. (2011) “los indicadores con cargas entre 0,40 y 0,70, se considerará para su eliminación de la escala si se elimina este indicador conduce a un aumento en la confiabilidad compuesta por encima del valor umbral sugerido” (p.145).

El modelo de la investigación está compuesto por tres constructos: orientación emprendedora, desempeño innovador y desempeño empresarial. La primera variable independiente del modelo es la OE, la cual se establece como un constructo de segundo orden compuesto por tres variables de primer orden que son las siguientes: innovación, toma de riesgos, proactividad, las cuales son medidas por 9 ítems. La segunda variable independiente se determina DI, se toma como una variable de segundo orden conformado por 3 variables de primer orden: eficacia de la innovación en productos; la eficacia de la innovación de procesos y la eficiencia de la innovación de proyectos y son medidas por 21 ítems. Por último, el DE se define como variable dependiente como un constructo de primer orden con tres variables de primer orden: eficiencia, crecimiento y rentabilidad medida por un total de 14 ítems. Cabe recalcar que se toma en cuenta dos variables de control las cuales son el género y la actividad económica.

5.18 Medidas de consistencia interna (Alfa de Cronbach, Fiabilidad Compuesta)

5.18.1 Alfa de Cronbach

Cualquier tipo de investigación debe enfocarse en la confiabilidad de la medición, pues según lo mencionan Cronbach et al. (1951) “un coeficiente de confiabilidad demuestra si el diseñador de la prueba estaba en lo correcto al esperar que un resultado” (p.297).

Del mismo modo, Cervantes (2005) define la confiabilidad como la consistencia de una medida y que depende del grado de error que se presente en un instrumento de medición para catalogarse como confiable.

Dicha ausencia relativa de errores es definida por Cronbach et al. (2004) como “el coeficiente es una especie de correlación con un rango posible de 0 a 1,00, el coeficiente alfa es uno de esos coeficientes de fiabilidad” (p. 04).

La forma en que se refleja el coeficiente Cronbach en una escala es calculada de la relación que existe entre cada ítem del instrumento que miden la misma variable, o bien, es el “es el promedio de todos los coeficientes de correlación” (Cervantes, 2005, p. 250).

Antes de las investigaciones realizadas por Lee J. Cronbach y demás, los formatos eran aplicados por métodos binarios para poder calificar la validez de estos, por lo que gracias a la creación del alfa de Cronbach se logra medir la confiabilidad y consistencia en un instrumento de una escala Likert o con opciones múltiples según Cervantes (2005).

En el criterio de Lance et al. (2006) un valor aceptable en las escalas con una la confiabilidad del alfa de Cronbach es de 0,70 siempre y cuando el nivel de satisfacción dependa de cómo se utilice una medida, por ejemplo, en los inicios de una investigación se “ahorra tiempo y energía al trabajar con instrumentos que tienen una fiabilidad modesta, para lo cual bastará con una fiabilidad de 0,70 o superior” (p. 205).

Sin embargo, también define que depende de los entornos en que sean aplicados y del tipo de indagación. Lance et al. (2006) señalan que “en la investigación básica, la preocupación es con el tamaño de las correlaciones y con

las diferencias de medias para diferentes tratamientos experimentales, para lo cual es adecuada una confiabilidad de .80 para las diferentes medidas” (p. 206).

5.18.2 Fiabilidad compuesta

Según Martínez y Fierro (2018), la consistencia interna indica la fiabilidad del constructo y el índice de fiabilidad compuesta (IFC) la proporciona el *software* Smart PLS. Además, este *software* también indica el alfa de Cronbach, incluso cabe destacar que Chin (1998) menciona que la fiabilidad compuesta es más adecuada para el PLS que el alfa de Cronbach, al no asumir que todos los indicadores reciben la misma atención.

Según Hair et al. (2017), la fiabilidad compuesta es un criterio más ajustado que el Alfa de Cronbach y este debe estar entre 0,60 y 0,70, y si este se encuentra por debajo del 0,60, estaría indicando una falta de fiabilidad de consistencia interna.

5.19 Medida de Validez Convergente - Varianza Extraída Media (Average Variance Extracted, AVE)

5.19.1 Validez convergente

La validez convergente se puede demostrar a través de su unidimensionalidad, esto porque es un conjunto de indicadores que representa uno y el mismo constructo, además, es válido con la AVE (Henseler et al., 2009).

Lo mencionan Hair et al. (2017), quienes aseguraron que la validez convergente se mide utilizando AVE, tanto en PLS-SEM, como para CB SEM, además, todos los constructos deben ser mayores que la pauta de 0,50.

Martínez y Fierro (2018) asegura que la AVE deberá ser mayor o igual a 0.50, o que cada constructo o variable explica el 50% de la varianza de los indicadores, en otras palabras, se puede decir que es la cantidad de varianza que un constructo obtiene de sus indicadores y se relaciona con la cantidad de varianza debida al error de medida.

5.19.2 Varianza media extraída (AVE).

La validez convergente se encuentra ligada a la varianza media extraída, se debe evaluar examinando las cargas externas de los indicadores para poder determinar el AVE de cada constructo, es importante que las cargas exteriores excedan el 0,70, se refiere que el cuadrado de este número indica la puntuación del constructo e incluye al menos el 50% del AVE. (Henseler et al., 2015).

Según Afthanorhan (2013), la evaluación de la validez del modelo de medición reflexiva se centra en la validez convergente y discriminante, para los investigadores es de suma importancia realizar una examinación a la varianza promedio extraída (AVE), para obtener la validez convergente, es importante que el valor de ave sea mayor a 0,50, ya que indica el valor de da cada factor y ayuda a capturar más de la mitad de las varianzas reduce las varianzas del error.

5.20 Medidas de Validez Discriminante (Cargas Cruzadas y criterio de Fornell y Larcker)

5.20.1 Validez discriminante

La evaluación de la validez discriminante es un punto clave en las investigaciones, pues incluyen las variables junto al uso de varios ítems que representan el constructo.

Del mismo modo, Ab Hamid et al. (2017) indican que “la validez discriminante se refiere a la medida en que el constructo difiere empíricamente entre sí” (p. 02), y coinciden con Hair et al. (2017) en que la validez discriminante muestra a un constructo único entre los demás de SEM.

La validez discriminante informa el grado en que un constructo es verdaderamente distinto de los otros constructos siguiendo los estándares empíricos, como los criterios de Fornell Larcker y el de cargas cruzadas.

5.20.2 Cargas Cruzadas

La validez discriminante bajo este criterio consiste en la comparación de las cargas factoriales cruzadas de los indicadores de una variable latente con las cargas de los indicadores de las demás variables latentes (Martínez et al., 2018, p. 20), y lo afirman también Hair et al. (2017), por lo que dichas cargas deben ser mayores con su propia variable que con las demás incluidas en el modelo.

5.20.3 Criterio de Fornell Larcker

El criterio de Fornell Larcker se define como la diferencia de la varianza que existe entre un constructo y sus indicadores (AVE), y según Martínez et al. (2018) “debe ser mayor a la varianza que el constructo comparte con otros constructos y la raíz cuadrada de la AVE de cada variable latente deberá ser mayor que las correlaciones que tiene este con el resto de las variables” (p. 19).

Es decir, según este criterio, para poder alcanzar la validez discriminante, la raíz cuadrada de la varianza media extraída del constructo debe ser superior a la correlación entre los otros. Del mismo modo, Hair et al. (2017) indican que el criterio de Fornell Larcker se aplica en ambos métodos de PLS-SEM y CB-SEM y de igual forma atribuyen que este criterio se basa en comparar la AVE con la correlación al cuadrado entre los otros constructos (varianza compartida).

5.21 Validación del modelo estructural SEM-PLS

5.21.1 Coeficientes Path estandarizados

Los coeficientes path estandarizados al realizar el modelo PLS, se especifican las hipótesis relacionadas con los constructos, por lo que según Hair et al. (2014) “los valores de los coeficientes de ruta están estandarizados en un rango de +1 a -1, donde los coeficientes más cercanos a +1 representan relaciones positivas fuertes y los coeficientes más cercanos a -1 indican relaciones negativas fuertes” (p. 114).

Además, al tomar en cuenta los valores cercanos a +1 o -1, según la literatura son los significativos, se debe calcular un error estadístico empleando *bootstrapping* (Hair et al., 2014).

5.21.2 Varianza explicada (R²)

Se puede observar el lugar que toma el modelo estructural en los sistemas del PLS-SEM, y se requiere de él para poder analizar el coeficiente de determinación en un análisis de datos.

Martínez y Fierro (2018) hablan sobre el papel que juega dicho coeficiente en el PLS-SEM, e indican que “se debe considerar que la técnica PLS-SEM, al ser utilizada para maximizar la capacidad de predicción de las variables dependientes, demanda evaluar el R², el cual representa una medida de valor predictivo” (p. 25), además mencionan, que cuanto más alto sea el valor de R², puede tener mayor capacidad de predicción.

En cuanto a los valores que recomiendan para el coeficiente de determinación, se puede observar el criterio de Chin (1998), quien considera que los valores deben estar entre 0.67, 0.33 y 0.10, tomando en cuenta la descendencia como sustancial, moderado y débil.

5.21.3 Tamaño del efecto f²

En relación con el tamaño de efecto (f²), se considera para ejemplificar la validación del modelo propuesto, además, puede ser usado para evaluar si el constructo omitido tiene un impacto fundamental en los constructos, de acuerdo

con Hair et al. (2017) los valores f^2 de 0,02, 0,15, y 0,35 representan respectivamente efectos pequeños, moderados y grandes.

Capítulo VI

6.1 Presentación y análisis de los resultados

Este estudio se desarrolla por medio de un modelo de ecuaciones estructurales con mínimos cuadrados parciales, definido durante el capítulo y expuesto por los resultados de la investigación. Por esto, en este apartado se pretende detallar los componentes relacionados a la población en estudio, por lo que se exponen los datos obtenidos según lo establecido por Martínez y Fierro (2018).

6.1.3 Caracterización de la muestra

Tabla 5

Ficha Técnica de Investigación

Población	Directivos, gerentes o propietarios de PYMES	
Zona Geográfica	Zona Norte de Costa Rica	
Población Total	4200 empresas	
Encuestas recibidas	105	
Edad de los encuestados	18 a 28	38%
	29 a 39	31%
	40 en adelante	30%
Sexo	Hombre	42%
	Mujer	58%
Nivel académico	Primaria	18%
	Secundaria	24%
	Estudios Técnicos	6%
	Diplomado	7%

	Bachillerato	25%
	Licenciatura	21%
Actividad económica	Comercio	43%
	Servicios	39%
	Industrial	0%
	Agropecuario	7%
	Otros	11%
Método de recolección de datos	Encuestas realizadas por medio de correo electrónico	
Fechas de Trabajo de campo	Marzo a Setiembre 2022	
Proceso de selección de la muestra	Muestreo aleatorio	
Tasa de respuesta	29.83%	

Como se observa en la tabla anterior el porcentaje mayor con un 38% de la edad de los encuestados corresponde a empresarios entre 18 y 28 años, además, un 58% son mujeres. Asimismo, el grado académico para la mayoría fue es un 25% siendo el bachillerato universitario y un 24% con secundaria, también se obtuvo el resultado que la actividad económica más desempeñada fue el comercio con un 43%, seguido del servicio con un 39%.

6.2 Confiabilidad de modelo de medida con SEM-PLS

Esta sección pretende observar los apartados de fiabilidad individual de cada ítem, medidas de consistencia interna (alfa de Cronbach y fiabilidad compuesta), además, validez convergente y la discriminante. En la tabla 6 se presentan los resultados de cada uno de dichos componentes.

6.2.1 Fiabilidad individual de cada ítem

En relación con lo expuesto en la metodología, la fiabilidad individual de los ítems debe ser superior a los 0,70, por lo que se puede verificar en la tabla 6 no todos los 36 ítems se muestran como una buena fiabilidad.

En consecuencia, según Hair et al. (2011), se toma la decisión de eliminar 3 ítems de OE con el fin de optimizar el modelo.

En el caso del constructo de DI que muestra una fiabilidad en un rango aproximado entre 0,50 y 0,60 según Hair et al. (2014) es aceptable.

6.2.2 Medidas de consistencia interna (Alfa de Cronbach, Fiabilidad Compuesta)

En conformidad con lo descrito en el apartado de la metodología, se puede verificar en la tabla 6 tanto el Alfa de Cronbach como la fiabilidad compuesta obtienen resultados superiores al 0,80, lo que afirma una medición adecuada. Tomando en cuenta que se utilizaron escalas validadas en estudios internacionales, según se presentó en el apartado del estado de la cuestión.

6.2.3 Medida de Validez Convergente - Varianza Extraída Media (Average Variance Extracted, AVE)

Con respecto a los resultados de la varianza extraída AVE, los cuales se visualizan en la tabla 6, los constructos DE y OE son superiores al 0,50, por lo que DI (al obtener un resultado de 0,359) no representa el alcance del nivel establecido, es decir, no se explica la totalidad del constructo con sus indicadores.

Tabla 6

Fiabilidad del indicador y fiabilidad compuesta

Variable Latente	Ítem	Cargas factoriales	Validez	Consistencia Interna	
			<u>Convergente</u>	Fiabilidad compuesta	Alfa de Cronbach
		* 0,70	0,50	0,70-0,90	0,70-0,90
DE	DE1	0.826	0.683	0.965	0.961
	DE2	0.812			
	DE3	0.769			
	DE4	0.827			
	DE5	0.883			
	DE6	0.853			
	DE7	0.753			
	DE8	0.765			
	DE9	0.801			
	DE10	0.861			
	DE11	0.849			
	DE12	0.877			
	DE13	0.851			
DI	DI1	0.583	0.359	0.904	0.898
	DI2	0.435			
	DI3	0.539			
	DI4	0.651			
	DI5	0.732			
	DI6	0.528			
	DI7	0.671			
	DI8	0.662			
	DI9	0.644			
	DI10	0.592			
	DI11	0.576			
	DI12	0.605			
	DI13	0.480			
	DI14	0.526			
	DI15	0.562			
	DI16	0.716			
	DI17	0.604			
OE	OE4	0.737	0.518	0.866	0.820
	OE5	0.760			
	OE6	0.705			
	OE7	0.711			
	OE8	0.723			

OE9	0.679				
Sexo	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Actividad Económica	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

Nota: elaboración propia con base en los datos de Smart PLS

6.2.4 Medidas de Validez Discriminante (Cargas Cruzadas y criterio de Fornell y Larcker)

6.2.4.1 Cargas Cruzadas

Se puede observar en la tabla 7 el análisis de las cargas cruzadas, donde se presenta los ítems con sus respectivos constructos, los cuales generan evidencia para la validez discriminante del modelo. La validez se obtiene comparando la raíz cuadrada de AVE con la correlación entre las variables del modelo según lo especificado en el apartado de la metodología.

Tabla 7

Cargas factoriales cruzadas

Cargas factoriales cruzadas					
Constructo/ Ítems	DE	DI	OE	Género	Actividad Económica
DE1	0.826	0.348	0.357	-0.073	0.028
DE2	0.812	0.308	0.387	-0.063	0.020
DE3	0.769	0.477	0.404	-0.141	0.119
DE4	0.827	0.228	0.327	-0.014	0.010
DE5	0.883	0.336	0.340	-0.042	0.054
DE6	0.853	0.234	0.343	-0.090	0.033
DE7	0.753	0.425	0.362	0.048	0.002
DE8	0.765	0.393	0.367	0.020	-0.136
DE9	0.801	0.337	0.421	-0.041	0.035
DE10	0.861	0.349	0.360	-0.096	0.031
DE11	0.849	0.425	0.421	-0.185	0.010
DE12	0.877	0.388	0.336	-0.094	-0.028
DE13	0.851	0.325	0.318	-0.090	-0.010
DI1	0.117	0.583	0.365	-0.029	-0.074

DI2	0.270	0.435	0.407	0.145	-0.114
DI3	0.264	0.539	0.305	-0.036	-0.099
DI4	0.139	0.651	0.208	-0.134	0.015
DI5	0.440	0.732	0.463	-0.094	0.054
DI6	0.273	0.528	0.264	-0.079	0.083
DI7	0.356	0.671	0.417	-0.168	0.134
DI8	0.375	0.662	0.184	-0.152	-0.045
DI9	0.169	0.644	0.104	-0.050	0.025
DI10	0.173	0.592	0.072	-0.027	0.047
DI11	0.169	0.576	0.092	-0.069	0.001
DI12	0.116	0.605	0.171	-0.098	0.170
DI13	0.081	0.480	-0.025	-0.031	0.062
DI14	0.159	0.526	0.016	-0.043	0.014
DI15	0.209	0.562	0.194	0.050	0.169
DI16	0.295	0.716	0.322	-0.093	0.023
DI17	0.223	0.604	0.212	-0.084	0.043
OE4	0.393	0.433	0.737	-0.005	0.024
OE5	0.346	0.469	0.760	-0.089	-0.004
OE6	0.379	0.252	0.705	-0.076	-0.036
OE7	0.292	0.250	0.711	-0.106	0.096
OE8	0.239	0.315	0.723	-0.181	0.116
OE9	0.211	0.183	0.679	0.017	0.014
Género	-0.083	-0.102	-0.101	1.000	-0.219
Actividad Económica	0.017	0.039	0.042	-0.219	1.000

Nota: elaboración propia con base a los datos de Smart PLS

6.2.4.2 Criterio de Fornell-Larcker

Según la tabla 8, se alcanza la validez discriminante, pues la raíz cuadrada de la varianza media extraída es superior a la relación con los otros constructos, lo que es congruente con lo explicado en la metodología.

Tabla 8*Validez discriminante (criterio de Fornell-Larcker)*

Constructos latentes	DE	DI	OE	Sexo	Actividad Económica
DE	0.826				
DI	0.437	0.599			
OE	0.447	0.470	0.720		
Sexo	-0.083	-0.102	-0.101	1.000	
Actividad Económica	0.017	0.039	0.042	-0.219	1.000

Nota: elaboración propia con base en los datos de Smart PLS

6.3. Validación del modelo estructural SEM-PLS

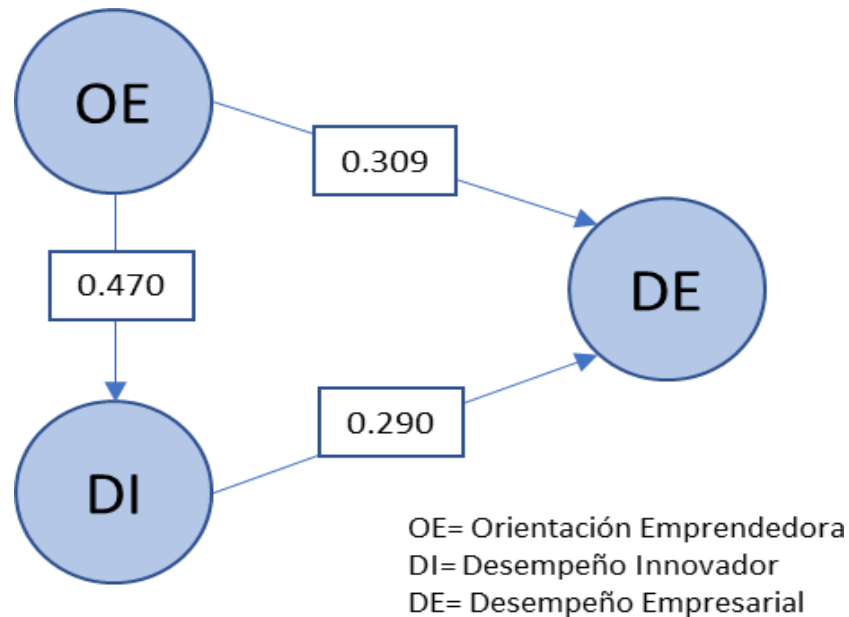
En esta sección determina la magnitud que existe entre las relaciones de los constructos investigados, por medio de la aplicación de tres índices como lo son el coeficiente path estandarizados, el de la varianza explicada (R²) y el tamaño del efecto (f²).

6.3.1 Coeficientes Path

De acuerdo con el tamaño de la muestra (ilustración 3), se realiza un análisis de las hipótesis planteadas, según lo descrito por Hair (2017), quien menciona que las hipótesis se deben aceptar si cuentan con un p value menor a 0,05, si el resultado es mayor esta será rechazada.

Ilustración 3

Coefficientes Path de regresión con sus efectos totales



Nota: elaboración propia con base en los datos de Smart PLS

A continuación, se analiza las hipótesis planteadas del trabajo de investigación.

H1: La orientación emprendedora se relaciona positivamente con el desempeño innovador.

En la primera hipótesis se puede analizar según la ilustración 3, la cual demuestra que la variable de la orientación emprendedora se relaciona positivamente con el desempeño innovador, tomando en cuenta los criterios descritos por Hair et al. (2017), en el análisis se obtuvo un coeficiente path de 0,470 y un p value de 0.000, lo cual es aceptable en el criterio de $p < 0.05$; los resultados confirman la aceptación de la hipótesis H1.

H2: La orientación emprendedora se relaciona positivamente con el desempeño empresarial.

Con base en el criterio de Hair et al. (2017) y la ilustración 3, la hipótesis H2 es aceptada, pues su coeficiente path obtuvo un valor de 0,309 y un p value de 0.02 que cumple con el criterio establecido de ser <0.05, por lo tanto, se confirma que la orientación emprendedora influye positivamente sobre el desempeño empresarial.

H3: El desempeño innovador se relaciona positivamente con el desempeño empresarial.

De acuerdo con la ilustración 3, el constructo del desempeño innovador tiene un impacto directo y significativo sobre el desempeño empresarial, obteniendo como resultado en su coeficiente path el valor de 0,290, un p value de 0.03 siendo <0.05, esto permite aceptar la hipótesis planteada basando los datos en lo expuesto por Hair et al. (2017).

Tabla 9

Coefficientes path (coeficientes de regresión estandarizados)

Relaciones hipotéticas	Coefficiente path	t student (Boostrapping)	Valor P
OE>DI	0.47	6.840	0.000
OE>DE	0.309	3.052	0.002
DI>DE	0.29	3.036	0.003
Sexo>DE	-0.025	0.316	0.752
Actividad Económica>DE	-0.013	0.126	0.899

Nota: elaboración propia con base en los datos de Smart PLS

En la tabla anterior se logra visualizar que todas las relaciones propuestas cumplen con el grado de coeficientes path, como lo indican Hair et al. (2014) que

los valores cercanos o superiores a +1 representan relaciones positivas fuertes. Del mismo modo, la significancia estadística de las tres relaciones se obtiene un p value menor a 0,05 como lo propone Hair (2017), sin embargo, las variables de género y actividad económica no cuentan con el grado de significancia adecuado sobre el desempeño empresarial.

Lo que significa que no hay significancia sobre el desempeño empresarial si el encargado de la PYME es un hombre o una mujer o si este se en emplea en las distintas actividades económicas estructuradas como variable de control (comercio, servicios, industria, agropecuario, entre otras).

6.3.2 Varianza explicada (R2)

Como resultado de varianza explicada (R2) se obtiene 0.267 y 0.221 por lo que se toma como un valor moderado, lo que significa que el desempeño empresarial explica un 26,7% el modelo y el desempeño innovador un 22.1%.

Tabla 10

Coefficientes de determinación R2

	R cuadrado	R cuadrado ajustada
DE	0.267	0.238
DI	0.221	0.213

Nota: elaboración propia con base en los datos de Smart PLS

6.3.3 Tamaños de efectos F2

Conforme los valores incluidos en la tabla 11, se concluye que el Desempeño Empresarial tiene una relevancia predictiva media ($f^2 = 0.305$) de la

varianza existente en el Desempeño Innovador, lo que significa una relevancia predictiva moderada. Igualmente, la Orientación Emprendedora muestra una relevancia predictiva moderada el Desempeño Empresarial ($f^2 > 0.35$).

Tabla 11

Tamaños de efectos F2

	Muestra original	Media de la muestra	Desviación estándar	Estadísticos t	P Values
Actividad económica->DE	-0.013	-0.01	0.106	0.126	0.899
DI->DE	0.29	0.305	0.096	3.036	0.003
Sexo->DE	-0.025	-0.028	0.081	0.316	0.752
OE->DE	0.309	0.31	0.101	3.052	0.002
OE->DI	0.47	0.514	0.069	6.84	0.000

Nota: elaboración propia con base en los datos de Smart PLS

Capítulo VII

7.1 Discusión

La importancia de conocer el impacto que ejerce la orientación emprendedora y el desempeño innovador en el desempeño empresarial se logra discutir debido a la revisión de la literatura que respalda las causas, antecedentes y beneficios que provoca los constructos estudiados en el emprendedurismo, por esto, se enfoca en las empresas pymes, las cuales impulsan gran parte en la economía de un país.

En la investigación se logra evidenciar de manera empírica la aprobación del modelo, el cual fue aplicado en pequeñas y medianas empresas de la Zona Norte de Costa Rica.

Este estudio contribuye a la literatura sobre la OE, DI y DE lo cual está planteado en el modelo de investigación, al analizar el impacto de dichos constructos ya que se han limitado este tipo de estudios en Costa Rica.

De igual forma, en que los estudios de Rauch et al. (2009), Bojica y Arroyo (2010), Fernández et al. (2012), Adame y García (2016), Vega et al. (2020) y Hernández et al. (2022) afirman que existe una relación positiva entre los constructos de OE, DI y DE, lo que comprueba que los resultados obtenidos en la investigación validan los alcances propuestos por estos autores.

El análisis se realizó por medio de la metodología de PLS-SEM, con lo que se demuestran los criterios de confiabilidad y validez, con un alfa de cronbach superior a 0.80, siendo 0.820 para la OE, 0.898 para DI y 0.961 para DE, además

de una significancia estadística aceptable que concuerda con lo establecido por Hair et al. (2017).

Por otra parte, se da respuesta y aprobación a las hipótesis planteadas en la investigación por medio de los resultados obtenidos y el respaldo de la literatura, así como Lumpkin y Dess, (1996) y Fernández et al. (2012) señalan que la orientación emprendedora influye de manera positiva en el desempeño innovador, estadísticamente los resultados obtenidos del PLS-SEM confirman la relación entre ambos constructos, ya que su coeficiente path fue de 0,470 y su p value de 0.000.

Además, la OE también mantiene una influencia positiva sobre el desempeño empresarial, mostrando un coeficiente path 0,309 y un p value de 0.002 lo cual cumple con el criterio establecido de ser <0.05 .

Así mismo, el constructo del desempeño innovador muestra un impacto directo y significativo sobre el desempeño empresarial al mostrar un coeficiente path de 0,290 y un p value de 0.003 siendo <0.05 , esto permite aceptar la hipótesis planteada.

Cabe recalcar que por medio de la revisión de literatura en donde las investigaciones basadas en la medición de dichos constructos fueron realizadas en países como Turquía, España, Italia, México, China, los cuales son países con un mayor desarrollo económico y que los resultados sean congruentes aplicándolos en la Zona Norte de Costa Rica siendo un país en desarrollo.

Lo anterior lo confirman Zehir et al. (2015), quienes concluyen la relación entre dichos constructos al estudiar a 991 empresas medianas en Turquía, y

concuerdan con la presente investigación aplicada en la Zona Norte de Costa Rica con una influencia positiva.

Por lo tanto, se aporta información veraz y significativamente relevante al sector profesional, a la academia y organizaciones que deseen adaptar el estudio para su mejora.

Capítulo VIII

8.1 Conclusiones

Para dar respuesta al primer objetivo el cual se evidencia en la revisión de literatura realizada tanto en el ámbito nacional y en su mayoría internacional, pues han sido constructos muy estudiados durante los años.

Por este motivo, en la recolección de evidencia empírica relacionada a los constructos de OE, DE y DI, se logra especificar, sus causas, consecuencias y del mismo modo cada una de sus dimensiones. Lo que conlleva que en la relación teórica dichos constructos poseen una relación positiva y se comprueba que las pymes de la Zona Norte de Costa Rica no son la excepción.

La relación significativa que existe entre los constructos se puede visualizar desde la perceptiva de las dimensiones, Por ejemplo, cuando un emprendedor toma riesgos e invierte en aspectos como la innovación ya sea de procesos, productos, marketing o cambios a nivel organizacional va a generar una mayor eficiencia en las labores lo que provoca crecimiento en la misma y finaliza obteniendo una mejor rentabilidad.

Lo que se desea dar a entender es que las dimensiones de la OE (toma de riesgos, innovación y proactividad), DI (eficiencia de la innovación en productos,

eficacia de la innovación de procesos y eficiencia de la innovación de proyectos) y las de DE (eficiencia, crecimiento y rentabilidad) están relaciones positivamente y están comprobadas de manera estadística por medio de la metodología de PLS-SEM en la presente investigación.

En segunda instancia, con respecto al efecto que producen las variables de control establecidas como el género y la actividad económica, se determinó que no son significativas por lo que los constructos no presentan variaciones si la entidad es dirigida por un hombre o una mujer y tampoco depende del tipo de actividad económica que desarrollen, es decir, que si una mujer es quien emprende en una entidad comercial o si un hombre dirige una empresa enfocada en servicios, no existe ningún cambio en la relación de los constructos estudiados.

Como tercera y última conclusión, por medio del modelo estructural desarrollado se logra visualizar de manera gráfica los resultados obtenidos por los cuales se aprueban las tres hipótesis planteadas por la relación positiva entre los constructos y que las variables de control definidas no influyen en el resultado.

Por medio de esta investigación se amplía el conocimiento en el ámbito de la investigación, con relación a estudios sobre el comportamiento de la orientación emprendedora, el desempeño innovador y el desempeño empresarial en distintos países del mundo, y logrando comprobar que en las pymes de la Zona Norte de Costa Rica no son la excepción, siendo este un país en desarrollo en donde no es abundante investigaciones de este rango.

8.2 Recomendaciones

Posteriormente de las conclusiones se pretende incentivar estudios futuros con el fin de continuar ampliando el conocimiento con evidencia empírica, por lo que se recomiendan nuevas líneas de investigación.

Sin lugar a duda, se sugiere validar y utilizar los mismos instrumentos, pues se encuentran respaldados por la literatura y elaborados por autores reconocidos en la comunidad científica. Con el mismo entusiasmo, se invita a realizar la presente investigación en distintas regiones de Costa Rica para poder comprobar si existen cambios en los resultados o bien si es significativo.

Otro punto por recomendar es aplicarlo a empresas de un mayor tamaño, e incluir otras variables de control como el grado académico y edad para lograr conocer la influencia que pueda provocar en los constructos.

Del mismo modo, se recomienda incluir un nuevo constructo al modelo, identificado por medio de la revisión en la literatura, se concluye que la orientación de aprendizaje, con sus siglas al inglés (LO), así como la orientación del marketing, con sus siglas al inglés (MO), cuentan con estudios que las relaciones de manera positiva y significativa a los constructos de la presente investigación, por lo que puede presentar una línea de investigación que aporte a la creación de conocimiento en estas áreas.

Referencias Bibliográficas

- Ab Hamid, M. R., Sami, W. y Sidek, M. M. (2017). Discriminant validity assessment: Use of Fornell & Larcker criterion versus HTMT criterion. *Journal of Physics: Conference Series*, 890(1), 12-163.
- Adame, M. E. C. y García, M. L. S. (2016). Un estudio de las PYME lideradas por mujeres en Latinoamérica. *Revista Universitaria Ruta*, 18(1), 1-27.
- Agrawal, A. y Hockerts, K. (2013). Institutional theory as a framework for practitioners of social entrepreneurship. *Social innovation* (119-129).
- Aguilera C. A. y Becerra, P. P. D. (2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. *Pensamiento & Gestión*, (32), 1-26.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1657-62762012000100002&script=sci_arttext&tlng=en
- Aguilar-Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, 11(1-2), 333-338.
- Afthanorhan, W. M. A. B. W. (2013). A comparison of partial least square structural equation modeling (PLS-SEM) and covariance based structural equation modeling (CB-SEM) for confirmatory factor analysis. *International Journal of Engineering Science and Innovative Technology*, 2(5), 198-205.
- Altuve, J. G. (2014). Rentabilidad de la variable activo corriente o circulante. *Actualidad contable faces*, 17(29), 5-17.
- Alegre, J., Lapiedra, R. y Chiva, R. (2006). A measurement scale for product innovation performance. *European journal of innovation management*.

- Alibhai, S., Bell, S. y Conner, G. (2017). What's happening in the missing middle? Lessons from financing SMEs. World Bank, Washington, DC. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10986/26324>
- Araya, C. F. (2011). Las características de diseño empresarial que inducen a un desempeño innovador exitoso: una investigación de carácter exploratoria en la empresa ad astra rocket company subsidiaria Costa Rica. *Revista de Ciencias Económicas*, 29(1).
- Arribas, M. (2004). Diseño y validación de cuestionarios. *Matronas profesión*, 5(17), 23-29.
- Avlonitis, G. J. y Salavou, H. E. (2007). Entrepreneurial orientation of SMEs, product innovativeness, and performance. *Journal of Business Research*, 60(5), 566-575.
- Bañón, A. R. y Sánchez, A. A. (2008). Recursos estratégicos en la pyme. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, 17(1), 103-126.
- Betancourt, J. (2000). *Gestión Estratégica: Navegando hacia el cuarto paradigma*. (Tercera Edición) T.G.RED 2000 ediciones.
- Bojica, A. M., Fuentes, M. D. M. F. y Arroyo, M. R. (2010). Knowledge and Organizational Entrepreneurship: A Relational Perspective. In *The Theory and Practice of Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing.
- Brito, R. P. D. y Brito, L. A. L. (2012). Ventaja competitiva, creación de valor y sus efectos sobre el desempeño. *Revista de Administração de Empresas*, 52(1), 70-84.

- Brown, S. L. y Eisenhardt, K. M. (1995). Product development Past research, present findings, and future directions. *Academy of management review*, 20(2), 343-378.
- Brush, C. G. y Vanderwerf, P. A. (1992). A comparison of methods and sources for obtaining estimates of new venture performance. *Journal of Business venturing*, 7(2), 157-170.
- Byukusenge, E., Munene, J. y Orobia, L. (2016). Knowledge management and business performance Mediating effect of innovation. *Journal of Business and Management Sciences*, 4(4), 82-92.
- Darroch, J. (2003). Developing a measure of knowledge management behaviors and practices. *Journal of knowledge management*.
- Carmines, E. G. y Zeller, R. A. (1979). *Reliability and validity assessment*. Sage publications.
- Carrillo, E. P. M. y Serna, M. D. C. M. (2017). Orientación al mercado, innovación y capacidades competitivas, determinantes del Desempeño de las PYMEs del estado de Aguascalientes/Market orientation, innovation and competitive capabilities, determinants of the performance of SMEs in the state of Aguascalientes. *RICEA Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, 6(11), 72-110.
- Carney, M., Gedajlovic, E. y Yang, X. (2009). Varieties of Asian capitalism: Toward an institutional theory of Asian enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3), 361-380.

- Ceglie, G. y Dinni, M. (1999). SME. Cluster and network development in developing countries: the experience of UNIDO. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), 23.
- Cervantes, V. (2005). Interpretaciones del coeficiente alpha de Cronbach. *Avances en medición*, 3(1), 9-28.
- Chan, F. T. y Qi, H. J. (2003). An innovative performance measurement method for supply chain management. *Supply chain management An international Journal*.
- Chiavenato, I. (2000a,b,c). Administración de Recursos Humanos. McGraw-Hill. https://frq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15522/mod_resource/content/0/Chiavenato%20Idalberto.%20Administraci%C3%B3n%20de%20Recursos%20Humanos.pdf
- Chacón, G. (2007). La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial. *Actualidad contable FACES*, 10(15), 29-45.
- Chávez, S. M. A. (2011). Innovaciones organizacionales y su efecto sobre el desempeño empresarial. *Revista Venezolana de Gerencia*, 16(56), 544-563. <https://www.redalyc.org/pdf/290/29020563003.pdf>
- Colton, D. y Covert, R. (2007). *Designing and constructing instruments for social research and evaluation*. John Wiley y Sons, Inc.
- Cortina, J. M. (1993). What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. *Journal of applied psychology*, 78(1), 98.
- Covin, J. G. y Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(1), 7-26.

- Covin, J. G. y Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic management journal*, 10(1), 75-87.
- Covin, J. G., Green, K. M. y Slevin, D. P. (2006). Strategic process effects on the entrepreneurial orientation–sales growth rate relationship. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1), 57-81.
- Covin, J. G. y Lumpkin, G. T. (2011). Entrepreneurial Orientation Theory and Research: Reflections on a Needed Construct. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(5), 855–872. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00482.x>
- Covin, J. G. y Miller, D. (2014). International entrepreneurial orientation: Conceptual considerations, research themes, measurement issues, and future research directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 11-44.
- Covin, J. G. y Wales, W. J. (2019). Crafting high-impact entrepreneurial orientation research Some suggested guidelines.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative and mixed methods approaches*. (4th ed.) Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cronbach, L. J. y Shavelson, R. J. (2004). My current thoughts on coefficient alpha and successor procedures. *Educational and psychological measurement*, 64(3), 391-418.
- Cújar Vertel, A. D. C., Ramos Paternina, C. D., Hernández Riaño, H. E., & López Pereira, J. M. (2013). Cultura organizacional: evolución en la medición. *Estudios gerenciales*, 29(128), 350-355.

- Frank, H., Kessler, A. y Fink, M. (2010). Entrepreneurial orientation and business performance—a replication study. *Schmalenbach business review*, 62(2), 175-198.
- Fernández-Mesa, A., Alegre-Vidal, J. y Chiva-Gómez, R. (2012). Orientación emprendedora, capacidad de aprendizaje organizativo y desempeño innovador. *Journal of technology management & innovation*, 7(2), 157-170.
- Fernández-Mesa, A. y Alegre, J. (2015). Entrepreneurial orientation and export intensity Examining the interplay of organizational learning and innovation. *International Business Review*, 24(1), 148-156.
- Forsman, H. (2008). Business development success in SMEs: a case study approach. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Fuentes, B. y Arroyo, M. R. (2010). La orientación emprendedora en las iniciativas empresariales de mujeres: Influencia de las relaciones externas. *Cuadernos De Estudios Empresariales*, 20, 35-53.
- Grant, R. M. (1991). Porter's 'competitive advantage of nations': an assessment. *Strategic management journal*, 12(7), 535-548.
- Grünberg, T. (2004). Performance improvement, towards a method for finding and prioritizing potential performance improvement areas in manufacturing operations. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 53(1), 52-71.
- Haenlein, M. y Kaplan, A. M. (2004). A beginner's guide to partial least squares analysis. *Understanding statistics*, 3(4), 283-297.

- Hair Jr, J. F., Matthews, L. M., Matthews, R. L., & Sarstedt, M. (2017). PLS-SEM or CB-SEM: updated guidelines on which method to use. *International Journal of Multivariate Data Analysis*, 1(2), 107-123
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. In *New challenges to international marketing*. Emerald Group Publishing Limited.
- Henseler, J., Ringle, C. M., y Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the academy of marketing science*, 43(1), 115-135.
- Hernández, M., Mora, R., Leiva, J. (2021). Orientación emprendedora y desempeño innovador en las pymes https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/5799/5557
- Hernández-Ramírez, M., Mora-Esquivel, R. y Leiva, J. C. (2022). Orientación emprendedora y desempeño innovador en mipymes. El rol moderador de la orientación estratégica. *Estudios Gerenciales*, 38(162), 95-108.
- Hernández, G. C., Galvis, S. M. M. y Narváez, K. Y. T. (2003). Cultura organizacional y bienestar laboral. *Cuadernos de administración*, 16(25), 109-137.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. (Quinta Edición). Mc Graw Hill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (Sexta Edición). Mc Graw Hill.
- Hughes, M., Hughes, P. y Morgan, R. E. (2007). Exploitative learning and entrepreneurial orientation alignment in emerging young firms: Implications

- for market and response performance. *British Journal of Management*, 18(4), 359-375.
- Iftikhar, H. (2012). SMEs development and failure avoidance in developing countries through public private partnership. *African Journal of Business Management*, 6(4).10.5897/AJBM11.2526.
- INEC. (2022). Cantidad de microempresas de los hogares aumentó 23,6% respecto al 2020 <https://www.inec.cr/noticia/cantidad-de-microempresas-de-los-hogares-aumento-236-respecto-al-2020>
- Iqbal, S., Moleiro Martins, J., Nuno Mata, M., Naz, S., Akhtar, S. y Abreu, A. (2021). Linking entrepreneurial orientation with innovation performance in SMEs; the role of organizational commitment and transformational leadership using smart PLS-SEM. *Sustainability*, 13(8), 4361.
- Kraus, S., Rigtering, J. P., Hughes, M. y Hosman, V. (2012). Entrepreneurial orientation and the business performance of SMEs: a quantitative study from the Netherlands. *Review of Managerial Science*, 6(2), 161-182.
- Lance, C. E., Butts, M. M. y Michels, L. C. (2006). The sources of four commonly reported cutoff criteria: What did they really say?. *Organizational research methods*, 9(2), 202-220.
- Li, Y. H., Huang, J. W. y Tsai, M. T. (2009). Entrepreneurial orientation and firm performance: The role of knowledge creation process. *Industrial marketing management*, 38(4), 440-449.
- Lin, Y. y Wu, L. Y. (2014). Exploring the role of dynamic capabilities in firm performance under the resource-based view framework. *Journal of business research*, 67(3), 407-413.

- Linton, G. y Kask, J. (2017). Configurations of entrepreneurial orientation and competitive strategy for high performance. *Journal of Business Research*, 70, 168-176.
- López, J. E. N., Martínez, P. A. y Riveros, P. H. (2004). La diversificación desde la Teoría de Recursos y Capacidades. *Cuadernos de estudios empresariales*, (14), 87-104.
- Lumpkin, G. T. y Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135-172.
- Lumpkin, G. T. y Dess, G. G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of business venturing*, 16(5), 429-451.
- Lumpkin, G. T., Wales, W. J. y Ensley, M. D. (2006, August). Entrepreneurial orientation effects on new venture performance: the moderating role of venture age. *Academy of Management Proceedings*, 2006(1), 1-6).
- Lugones, G., Suárez, D., Le Clech, N. (2007). Conducta innovativa y desempeño empresarial. https://www.researchgate.net/profile/Nestor-Le-Clech/publication/358138860_Conducta_innovativa_y_desempeno_empresarial/links/61f255e19a753545e2fe141c/Conducta-innovativa-y-desempeno-empresarial.pdf
- Manual, O. (2005). The measurement of scientific and technological activities. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological *Innovation Data*, 30, 1-162.

- Manual, O. (2018). The measurement of scientific and technological activities. Proposed Guidelines for Collecting and using data on innovation Data, 40, 1-254.
- Mahoney, J. T. y Michael, S. C. (2005). A subjectivist theory of entrepreneurship. *Handbook of entrepreneurship research*, 33-54).
- Martínez Ávila, M. y Fierro Moreno, E. (2018). Aplicación de la técnica PLS-SEM en la gestión del conocimiento: un enfoque técnico práctico. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 8(16), 130-164.
- Matthews, P. (2007). ICT assimilation and SME expansion. *Journal of International Development*, 19(6), 817-827.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/jid.1401/abstract>
- Masacon, M. R. H., López, G. A. C. y Lára, G. A. J. (2017). Motivación: las teorías y su relación en el ámbito empresarial. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 311-333.
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management science*, 29(7), 770-791.
- Mojica, E., Martínez. M. C. (2017). Orientación al mercado, innovación y capacidades competitivas, determinantes del Desempeño de las PYMES del estado de Aguascalientes.
<https://www.ricea.org.mx/index.php/ricea/article/view/93/381>
- Morales, G. R. y de León, E. M. (2014). Gestión estratégica vs. Análisis estratégico. Una discusión conceptual a partir del estudio de caso de una institución de educación superior. *Pensamiento & gestión*, (36), 267-290.

- Morillo, M. (2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Actualidad contable FACES*, 4(4), 35-48.
- Mouzas, S. (2006). Efficiency versus effectiveness in business networks. *Journal of business research*, 59(10-11), 1124-1132.
- Murphy, G. B., Trailer, J. W. y Hill, R. C. (1996). Measuring performance in entrepreneurship research. *Journal of business research*, 36(1), 15-23.
- Naldi, L., Nordqvist, M., Sjöberg, K. y Wiklund, J. (2007). Entrepreneurial orientation, risk taking, and performance in family firms. *Family business review*, 20(1), 33-47.
- Neely, A. (Ed.). (2007). *Business performance measurement: Unifying theory and integrating practice*. Cambridge University Press.
- Newbert, S. L. (2008). Value, rareness, competitive advantage, and performance: a conceptual-level empirical investigation of the resource-based view of the firm. *Strategic management journal*, 29(7), 745-768.
- Plaza, J. P. (2008). *Medición del impacto y la rentabilidad de la formación*. Ediciones Díaz de Santos.
- Peng, M. W., Wang, D. Y. y Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of international business studies*, 39(5), 920-936.
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G. T. y Frese, M. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(3), 761-787.

- Rivas, H. C. P. y Perero, S. G. V. (2018). Motivación laboral. Elemento fundamental en el éxito organizacional. *Revista Scientific*, 3(7), 177-192.
- Rodríguez, R. M., Gil, J. A. P. y Moscoso, S. C. (2000). Validez de constructo: el uso de análisis factorial exploratorio-confirmatorio para obtener evidencias de validez. *Psicothema*, 12(Su2), 442-446
- Sarstedt, M., Ringle, C. M. y Hair, J. F. (2021). Partial least squares structural equation modeling. In *Handbook of market research* (pp. 587-632). Cham Springer International Publishing.
- Sánchez Valdez, J. A. (2018). Modelo causal entre factores del modelo innovador, la reingeniería del negocio y el desempeño empresarial validado por directivos de pymes de Monterrey, Nuevo León. [Tesis para el grado de Doctorado en Administración de Negocios]. Universidad de Montemorelos Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas.
- Schein, E. H. (1988). Organizational culture. *Sloan School of Management*, 2088-88
- Shaher, A. T. H. Q. y Ali, K. (2020). The effect of entrepreneurial orientation on innovation performance The mediation role of learning orientation on Kuwait SME. *Management Science Letters*, 10(16), 3811-3820.
- Soto, A. L. R., Restrepo, D. C. L., Aguirre, J. A. S. y Jiménez, R. M. (2020). Gestión integral e integrada: Experiencia de las empresas en México. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(3), 31-44.
- Sogorb Mira, F. (2002). How SME uniqueness affects capital structure: Evidence from a 1994-1998 spanish data panel. *Working Papers*, (18), 18. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=911836>

- Van de Vrande, V., De Jong, J. P., Vanhaverbeke, W. y De Rochemont, M. (2009). Open innovation in SMEs: Trends, motives and management challenges. *Technovation*, 29(6-7), 423-437.
- Vega, J., Sánchez, M. D. C. B. y Serna, M. D. C. M. (2020). Orientación emprendedora en la innovación de las pequeñas y medianas empresas en México. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(4), 97-114.
- Venkatraman, N. y Ramanujam, V. (1986). Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches. *Academy of management review*, 11(4), 801-814.
- Villalobos, L. (2018). *Enfoques y diseños de investigación social: cuantitativos, cualitativos y mixtos*. UNED.
- Wales, W. J., Gupta, V. K. y Mousa, F. T. (2013). Empirical research on entrepreneurial orientation: An assessment and suggestions for future research. *International Small Business Journal*, 31(4), 357-383.
- Wales, W. J. (2016). Entrepreneurial orientation: A review and synthesis of promising research directions. *International Small Business Journal*, 34(1), 3-15.
- Wang, C. L. y Ahmed, P. K. (2007). Dynamic capabilities: A review and research agenda. *International journal of management reviews*, 9(1), 31-51.
- Wang, C. L. (2008). Entrepreneurial orientation, learning orientation, and firm performance. *Entrepreneurship theory and practice*, 32(4), 635-657.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic management journal*, 5(2), 171-180.

- Wiklund, J. (1998). *Small firm growth and performance: Entrepreneurship and beyond*. (Tesis de Doctorado, Internationella Handelshögskolan).
- Wiklund, J., y Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of business venturing*, 20(1), 71-91.
- Wiseman, R. M. y Catanach Jr, C. (1997). A longitudinal disaggregation of operational risk under changing regulations: Evidence from the savings and loan industry. *Academy of Management Journal*, 40(4), 799-830.
- Yordanova, D. I. (2011). Entrepreneurial orientation in family and non-family firms: evidence from Bulgaria. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 4(1), 185-203.
- Zehir, C., Can, E y Karaboga, T. (2015). Linking entrepreneurial orientation to firm performance the role of differentiation strategy and innovation performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 210, 358-367
- Zhai, Y. M., Sun, W. Q., Tsai, S. B., Wang, Z., Zhao, Y. y Chen, Q. (2018). An empirical study on entrepreneurial orientation, absorptive capacity, and SMEs' innovation performance: A sustainable perspective. *Sustainability*, 10(2), 314.
- Zuluaga, N. A. T., Molano, J. M. C. y Espitia, Y. L. (2017). Estado innovador de empresas medianas y pequeñas agroindustriales de Manizales y su relación con el desempeño organizacional. *Ánfora*, 24(42), 67-93.

Anexos

Anexo 1. Escala de la Orientación Emprendedora

Totalmente de acuerdo con frase en la columna de la izquierda		Totalmente de acuerdo con frase en la columna de la derecha
1	2	3
4	5	6
7		
En general, los altos directivos de esta empresa favorecen/apoyan...		
1. Gran énfasis en marketing de productos y servicios testados y usuales	1-2-3-4-5-6-7	Gran énfasis en I+D (Investigación y desarrollo), liderazgo tecnológico e innovaciones.
¿Cuántas nuevas líneas de producto ha introducido su empresa en el mercado en los últimos cinco años?		
2. Ninguna línea nueva de productos	1-2-3-4-5-6-7	Muchas líneas nuevas de productos
3. Los cambios en líneas de producto han sido principalmente pequeños	1-2-3-4-5-6-7	Los cambios en líneas de productos o servicios han sido generalmente bastante importantes
En relación con sus competidores, esta empresa...		
4. Normalmente reacciona a las acciones que inician los competidores	1-2-3-4-5-6-7	Normalmente inicia acciones a las que los competidores responden
5. En muy pocas ocasiones es la primera empresa en introducir nuevos productos, técnicas administrativas, tecnologías, etc.	1-2-3-4-5-6-7	Muy frecuentemente es la primera empresa en introducir nuevos productos, técnicas administrativas, tecnologías, etc.
6. Generalmente intenta evitar confrontaciones con sus competidores, prefiriendo una postura de "vive y deja vivir"	1-2-3-4-5-6-7	Generalmente adopta una postura muy agresiva frente a sus competidores
Por lo general, los altos directivos de esta empresa tienen ...		
7. Gran preferencia por proyectos de bajo riesgo (con ratios de retorno normales y seguros)	1-2-3-4-5-6-7	Una gran preferencia por proyectos de alto riesgo (con posibilidades de retornos muy elevados)

En general, los altos directivos de esta empresa creen que...		
8. Debido a la naturaleza del entorno, es mejor explorarlo gradualmente por medio de un comportamiento incremental y tímido	1-2-3-4-5-6-7	Debido a la naturaleza del entorno, son necesarios actos valientes y de gran calado para alcanzar los objetivos de la empresa
Cuando afrontamos tomas de decisiones en condiciones de elevada incertidumbre, nuestra empresa...		
9. Generalmente adopta una postura cautelosa de “esperar y ver” para minimizar la probabilidad de adoptar decisiones costosas	1-2-3-4-5-6-7	Generalmente, adopta una postura valiente y agresiva para maximizar la probabilidad de explorar oportunidades potenciales

Nota: tomado de Covin y Slevin (1989)

Anexo 2. Escala del Desempeño Innovador

Innovation performance measurement scale.		
Please state your firm performance compared to that of your competitors over the last three years with regard to the following items		
Dimension	Item	Literature source
Product innovation effectiveness	PT1. Replacement of products being phased out.	OECD (2005)
	PT2. Extension of product range within main product field through new products.	
	PT3. Extension of product range outside main product field.	
	PT4. Development of environment-friendly products.	
	PT5. Market share evolution	
	PT6. Opening of new markets abroad.	
	PT7. Opening of new domestic target groups.	
Process innovation effectiveness	PS1. Improvement of production flexibility.	Brown and Eisenhardt (1995); Chiesa et al. (1996)
	PS2. Reduction of production costs by cutting labor cost per unit.	
	PS3. Reduction of production costs by cutting material consumption.	
	PS4. Reduction of production costs by cutting energy consumption.	
	PS5. Reduction of production costs by cutting rejected production rate.	
	PS6. Reduction of production costs by cutting design costs	
	PS7. Reduction of production costs by cutting production cycle.	
	PS8. Improvement of product quality.	
	PS9. Improvement of labor conditions.	
	PS10. Reduction of environmental damage.	
Project innovation efficiency	EF1. Average innovation project development time.	Brown and Eisenhardt (1995); Chiesa et al. (1996)
	EF2. Average number of innovation project working hours.	
	EF3. Average cost per innovation project.	
	EF4. Degree of overall satisfaction with innovation project efficiency.	

Nota: tomado de OECD (2005), Brown et al. (1996), Chiesa et al. (1996)

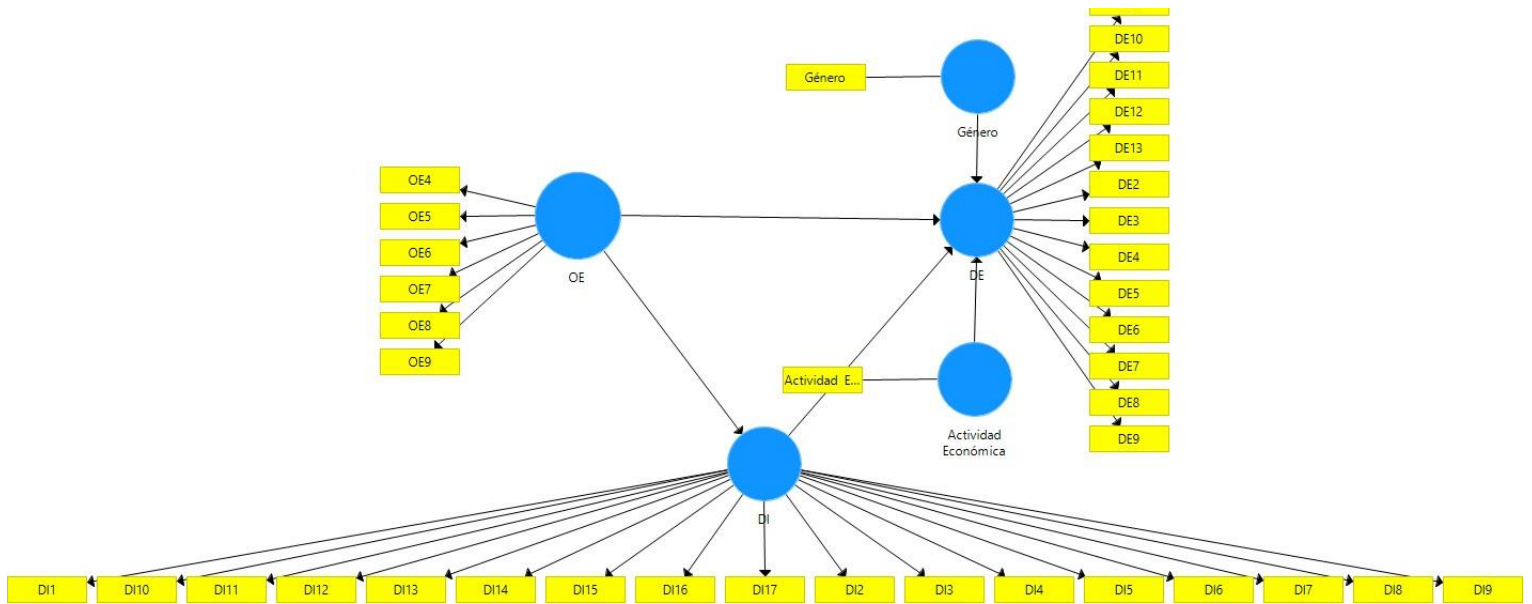
Anexo 3. Escala de Desempeño Empresarial.

Appendix 1c. CFA –Business performance

Item code	Item label	Standardized regression estimates	C.R (t)
	Profits		
prof1	Over the 3 last years the net profits of our company increased	.545	
prof2	The net profit of our company has been increasing for the 3 last years.	.531	6.23
prof3	Our company is growing due to the net profit reinvested	.518	
	Sales growth		
sagr1	Over the 3 last years, the sales growth of our products increased	.646	
sagr2	Our sales volume increased in the 3 last years	.666	9.661
sagr3	Our customers have increased on their purchasing volumes over the 3 last years.	.637	9.219
sagr5	We are still able to achieve our sales expectations	.506	7.250
sagr6	The number of existing customers that our company serves increased in the 3 last years	.629	9.106
sagr7	The daily sales of our company are increasing	.614	
	Market share		
mash1	Our market share increased in the 3 last years	.598	
mash2	Over the 3 last years our company had significant market share growth	.638	8.487
mash3	The volume of our customers 'purchases increased over the 3 last years.	.662	8.774
mash4	The frequency of our customers 'purchases increased in the 3 last years.	.586	
Achieved Fit indices			
CMIN/DF	RMSEA	GFI	CFI
1.60 (103.967/65)	.051	.937	.949
			TLI
			.939
			NFI
			.901
Composite construct reliability: .856			

Nota: tomado de Byukusenge et al. (2016)

Anexo 4. Modelo de Investigación.



Nota: datos recopilados del PLS

Anexo IV

**CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA USO Y MANEJO DE
LOS TRABAJOS FINALES DE GRADUACIÓN
UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL**

Ciudad Quesada, San Carlos, 2022

Señores

Vicerrectoría de Investigación

Sistema Integrado de Bibliotecas y

Recursos Digitales

Estimados señores:

Nombre completo de sustentantes	Cédula
Barrantes Madrigal Jackeline	207440568
Zamora Campos Melany	207820801

Nosotros en calidad de autores del trabajo de graduación titulado:

“Impacto que ejerce la Orientación Emprendedora y el Desempeño Innovador en el Desempeño Empresarial de las PYMES de la Zona Norte de Costa Rica.”

El cual se presenta bajo la modalidad de, marque una opción:

Seminario de Graduación

Proyecto de Graduación



Tesis de Graduación

Presentado en la fecha 04/10/2022 autorizamos a la Universidad Técnica Nacional, Sede San Carlos, para que nuestro trabajo pueda ser manejado de la siguiente manera:

Autorizamos	
Ver CAPÍTULO V, DISPOSICIONES, FINALES. Artículo 43. RTFG.	
Marque con una X o un ✓	
Conservación de ejemplares para préstamo y consulta física en biblioteca	X
Inclusión en el catálogo digital del SIBIREDI (Cita catalográfica)	X
Comunicación y divulgación a través del Repositorio Institucional	X
Divulgación del resumen en el Repositorio UTN con una cantidad de 200 a 500 palabras.	X
Consulta electrónica con texto protegido	X
Descarga electrónica del documento en texto completo protegido	X
Inclusión en bases de datos y sitios web que se encuentren en convenio con la Universidad Técnica Nacional contando con las mismas condiciones y limitaciones aquí establecidas.	X

Por otra parte, declaramos que el trabajo que aquí presentamos es de plena autoría, es un esfuerzo realizado de forma conjunta, académica e intelectual con plenos elementos de originalidad y creatividad. Garantizamos que no contiene citas, ni transcripciones de forma indebida que puedan devenir en plagio, pues se ha utilizado la normativa vigente de la American Psychological Association (APA). Las citas y transcripciones utilizadas se realizan en el marco de respeto a las obras de terceros. La responsabilidad directa en el diseño y presentación son de competencia exclusiva, por tanto, eximo de toda responsabilidad a la Universidad Técnica Nacional.

Conscientes de que las autorizaciones no reprimen nuestros derechos patrimoniales como autores del trabajo. Confiamos en que la Universidad Técnica Nacional respete y haga respetar nuestros derechos de propiedad intelectual.

Nombre del estudiante	Cédula	Firma
Barrantes Madrigal Jackeline	207440568	
Zamora Campos Melany	207820801	

Día: 10/04/2022