



**UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN
ESCUELA DE PSICOLOGÍA
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA INDUSTRIAL**

**RASGOS PSICOLÓGICOS EN UNA MUESTRA DE EMPRENDEDORES
VENEZOLANOS EXITOSOS**

**TUTORA:
CAROLINA MORA**

**AUTOR:
NICOLÁS ALDANA**

CARACAS, JULIO DE 2019



Universidad Central de Venezuela
Facultad de Humanidades y Educación
Escuela de Psicología
Departamento de Psicología Industrial

Rasgos Psicológicos en una Muestra de Emprendedores Venezolanos Exitosos
(Trabajo de investigación presentado ante la Escuela de Psicología, como requisito parcial para optar al título de Licenciado en Psicología).

Tutora:
Carolina Mora

Autor:
Nicolás Aldana¹

Caracas, Julio de 2019

¹Nicolás Aldana, Departamento de Psicología Industrial, Escuela de Psicología, Universidad Central de Venezuela.

Para correspondencia con relación al presente trabajo de investigación, favor comunicarse a la siguiente dirección: nicolasaldana@gmail.com

Agradecimientos

A la Escuela de Psicología de la Universidad Central de Venezuela por brindarme las herramientas necesarias para mi formación, a todos los profesores que por amor a la enseñanza día tras día están formando al futuro del país.

A Carolina por el ánimo, las recomendaciones, correcciones y apoyo constante.

A las profesoras Miryam y Anayda por su constante apoyo y compañía durante el desarrollo de este proyecto. De igual forma al profesor Vicente por su apoyo y correcciones en las fases iniciales cuando esto sólo era una idea de anteproyecto.

A los expertos que participaron examinando la validez de contenido del instrumento; Celeste, Rosa, Daniella, Andreyra y a Dimas, quien seguirá estando con nosotros con su ejemplo y enseñanzas. A Jeffryn, preparador de psicometría quien me orientó en el proceso de validación del instrumento.

A las personas y organizaciones, que colaboraron como participantes en el pilotaje y validación del instrumento empleado y a las instituciones y empresas que apoyaron en la obtención de las muestras de trabajadores y de emprendedores, especialmente a Empered, las redes de emprendimiento de Fedecámaras y a Casa del Emprendimiento.

A los emprendedores venezolanos, quienes a pesar de todo, siguen construyendo país.

Rasgos Psicológicos en una Muestra de Emprendedores Venezolanos Exitosos

Autor: Nicolás Aldana

nicolasaldana@gmail.com

Universidad Central de Venezuela

Escuela de Psicología

Resumen

La actividad emprendedora se ha presentado como una alternativa económica atractiva para muchos venezolanos, pero se ha visto acompañada de altas tasas de fracaso. En esta investigación se estudiaron los rasgos de personalidad de una muestra de emprendedores venezolanos exitosos desde el modelo de los 5 Grandes Factores. Para ello se realizó una adaptación del NEO-FFI en su versión en castellano (Costa y McCrae, 1992) sobre una muestra de 343 venezolanos de ambos sexos. La versión adaptada se aplicó en una muestra de 37 emprendedores venezolanos exitosos de ambos sexos y en una muestra de iguales características de trabajadores venezolanos no emprendedores. El criterio de éxito se determinó por el rendimiento financiero de los emprendimientos. Una tercera muestra alterna de 19 emprendedores venezolanos de ambos sexos que no cumplieron éste criterio fue incluida. Se encontraron diferencias significativas ($p < 0,05$) entre los emprendedores exitosos y los no emprendedores, los primeros presentaron menores niveles de Neuroticismo y mayores niveles de Extroversión. Al comparar a los emprendedores exitosos con los emprendedores de la muestra alterna se encontraron diferencias significativas ($p < 0,05$) que caracterizan a éstos últimos por tener mayores puntajes en Neuroticismo y menores puntajes en Extroversión y Responsabilidad. Los resultados de esta investigación aportan información nueva sobre el emprendimiento en Venezuela y elementos para el diseño de instrumentos y programas de formación para emprendedores.

Palabras Clave: emprendimiento, emprendedor, rasgos de personalidad, modelo 5 grandes factores, NEO FFI.

Psychological Traits in Successful Venezuelan Entrepreneurs

Autor: Nicolás Aldana
nicolasaldana@gmail.com

Universidad Central de Venezuela
Escuela de Psicología

Abstract

Entrepreneurship has presented as an attractive economic alternative for many Venezuelans, but it has been accompanied by high failure rates. This research studied the personality traits of a sample of successful Venezuelan entrepreneurs from the model of the 5 Big Factors. To do this, an adaptation of NEO-FFI in its Spanish version (Costa and McCrae, 1992) was made on a sample of 343 Venezuelans of both sexes. The adapted version was applied in a sample of 37 successful Venezuelan entrepreneurs of both sexes and in a sample of equal characteristics of non-entrepreneurial Venezuelan workers. The success criterion was determined by the financial performance of the enterprises. A third alternative sample of 19 Venezuelan entrepreneurs of both sexes that did not meet this criterion was included. Significant differences were found ($p < 0.05$) between successful entrepreneurs and non-entrepreneurs, the former presented lower levels of Neuroticism and higher levels of Extroversion. When comparing successful entrepreneurs with entrepreneurs in the alternate sample, significant differences were found ($p < 0.05$) that characterize the latter with higher scores in Neuroticism and lower scores in Extroversion and Responsibility. The results of this research provide new information on entrepreneurship in Venezuela and elements for the design of instruments and training programs for entrepreneurs.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneur, personality traits, model 5 big factors, NEO-FFI

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Resumen..... | iv |
| Abstract..... | v |
| I. Introducción..... | 21 |
| II. Marco Teórico | 23 |
| Capítulo I. Emprendimiento | 23 |
| 1. Definición de emprendimiento..... | 23 |
| 2. Perspectivas en el estudio del emprendimiento..... | 24 |
| 2.1. <i>La Perspectiva económica</i> | 25 |
| 2.1.1. <i>La concepción de Schumpeter sobre el emprendimiento</i> | 25 |
| 2.1.2. <i>La Escuela austríaca del emprendimiento</i> | 26 |
| 2.1.3. <i>Implicaciones de las diferencias entre Schumpeter y la Escuela Austríaca</i> | 26 |
| 2.2. <i>La Perspectiva procedimental</i> | 26 |
| 2.3. <i>La perspectiva conductual</i> | 29 |
| 2.3.1. <i>El individuo</i> | 29 |
| 2.3.2. <i>El entorno</i> | 30 |
| 2.3.3. <i>El proceso</i> | 31 |
| 2.3.4. <i>La organización</i> | 32 |
| 2.4. <i>Perspectiva Psicológica</i> | 32 |
| 2.4.1. <i>Heurísticos cognitivos</i> | 33 |
| 2.4.2. <i>Éxito, Fracaso y Constancia</i> | 33 |
| 2.4.3. <i>El control percibido</i> | 35 |
| 2.4.4. <i>Los resultados y las expectativas</i> | 35 |
| 3. Etapas del Proceso de Emprendimiento..... | 36 |
| 3.1. <i>El modelo de Gribb y Ritchie</i> | 36 |
| 3.2. <i>El modelo de Reynolds (1997)</i> | 37 |
| 3.3. <i>El modelo de Moriano (2005)</i> | 38 |
| 4. Criterios de éxito y fracaso en los emprendimientos..... | 39 |
| 4.1. <i>Criterios de éxito en el emprendimiento</i> | 39 |
| 4.1.1. <i>Definición y facetas del éxito en el emprendimiento</i> | 39 |
| 4.1.2. <i>La valoración del éxito en los emprendimiento a partir de la edad</i> | 40 |
| 4.2. <i>Definición de fracaso en el emprendimiento</i> | 41 |
| 5. El emprendimiento en Venezuela | 43 |

| | |
|---|-----------|
| Capítulo II. El Emprendedor | 47 |
| 1. Definición de emprendedor. | 47 |
| 2. Características de los emprendedores. | 50 |
| 2.1 Variables demográficas. | 50 |
| 2.1.1. <i>Edad.</i> | 50 |
| 2.1.2. <i>Género.</i> | 51 |
| 2.1.3. <i>Nivel educativo.</i> | 52 |
| 2.1.4. <i>Nivel socioeconómico.</i> | 53 |
| 2.1.5. <i>Capital humano.</i> | 54 |
| 2.1.6. <i>Capital relacional.</i> | 55 |
| 2.2. Variables contingenciales o situacionales. | 56 |
| 2.2.1. <i>Apoyo social.</i> | 56 |
| 2.2.2. <i>Situación laboral previa.</i> | 57 |
| 2.2.3. <i>Experiencia previa.</i> | 58 |
| 2.3. Variables psicológicas. | 59 |
| 2.3.1. <i>Necesidad de logro.</i> | 59 |
| 2.3.2. <i>Locus de control.</i> | 60 |
| 2.3.3. <i>Percepción del riesgo.</i> | 61 |
| 2.3.4. <i>Innovación.</i> | 63 |
| 3. Características del emprendedor venezolano. | 64 |
| 3.1. <i>Edad.</i> | 64 |
| 3.2. <i>Género.</i> | 65 |
| 3.3. <i>Nivel educativo.</i> | 65 |
| 3.4. <i>Nivel socioeconómico.</i> | 66 |
| 3.5. <i>Ubicación geográfica.</i> | 67 |
| 3.6. <i>Características personales del emprendedor.</i> | 67 |
| Capítulo III. Emprendimiento y Características de Personalidad | 69 |
| 1. Definición de personalidad. | 69 |
| 2. Teorías de los rasgos de personalidad. | 70 |
| 2.1. <i>La teoría de Catell.</i> | 71 |
| 2.2. <i>El Modelo Big Five.</i> | 73 |
| 2.2.1. <i>Historia y Construcción del big five</i> | 73 |
| 2.2.2. <i>Descripción del Modelo Big Five.</i> | 75 |

| | |
|---|------------|
| 2.2.3. Pruebas que emplea el modelo Big Five..... | 78 |
| 2.3. Investigaciones sobre Big Five y emprendimiento..... | 80 |
| III. Planteamiento del Problema | 86 |
| IV. Objetivos de la Investigación..... | 89 |
| V. Método..... | 89 |
| 5.1 Definición de Variables..... | 89 |
| 5.1.1. Rasgos de personalidad. | 89 |
| 5.1.2. Variables extrañas. | 90 |
| 5.1.2.1. Variables extrañas controladas. | 90 |
| 5.1.2.2. Variables extrañas no controladas. | 95 |
| 5.2 Hipótesis..... | 95 |
| 5.3 Tipo de Investigación..... | 96 |
| 5.4 Diseño de Investigación | 96 |
| 5.5 Participantes | 96 |
| 5.5.1. Población | 96 |
| 5.5.2. Muestra | 96 |
| 5.5.2.1. Muestras de emprendedores venezolanos | 96 |
| 5.5.2.2. Muestra de trabajadores no emprendedores venezolanos. | 104 |
| 5.6 Materiales | 106 |
| 5.7 Instrumento | 107 |
| 5.7.1. NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI adaptado a muestras venezolanas)..... | 107 |
| 5.7.1. 1. Autores. | 107 |
| 5.7.1. 2. Adaptación. | 107 |
| 5.7.1.3. Elemento evaluado. | 108 |
| 5.7.1.4. Tipo de instrumento..... | 108 |
| 5.7.1.5. Descripción. | 108 |
| 5.7.1.6. Administración. | 108 |
| 5.7.1.7. Duración. | 108 |
| 5.7.1.8. Puntuación. | 108 |
| 5.7.1.9. Datos de Validez..... | 109 |
| 5.7.1.10. Datos de Confiabilidad. | 109 |
| 5.7.1.11. Normas. | 110 |
| 5.8 Procedimiento de la Investigación | 110 |

| | |
|---|------------|
| 5.8.1. Fase Preparatoria..... | 110 |
| 5.8.2. Fase de campo..... | 134 |
| 5.8.3. Fase de análisis de datos. | 135 |
| 5.9. Consideraciones Éticas | 135 |
| VI. Resultados | 136 |
| 6.1. Descriptivos generales de las muestras. | 136 |
| 6.1.2. <i>Resultados de las comparaciones entre emprendedores exitosos y no emprendedores. ...</i> | 139 |
| 6.1.3. <i>Resultados de las comparaciones entre la muestra alterna de emprendedores y la muestra de no emprendedores.</i> | 141 |
| 6.2.4. <i>Resultados de las comparaciones entre la muestra de emprendedores exitosos y la muestra alterna de emprendedores.....</i> | 142 |
| VII. Discusión | 145 |
| VIII. Conclusiones..... | 158 |
| IX. Limitaciones y Recomendaciones | 160 |
| X. Referencias..... | 162 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----|
| Tabla 1. Preguntas Claves en el Enfoque Centrado en el Emprendedor y en el Enfoque Centrado en el Proceso de Emprendimiento..... | 28 |
| Tabla 2. Facetas del éxito según el MIT..... | 40 |
| Tabla 3. Principales definiciones de fracaso en el emprendimiento..... | 42 |
| Tabla 4. 16 Factores de Personalidad según Catell..... | 72 |
| Tabla 5. Etiquetas empleadas por varios autores para referirse a los 5 grandes factores de personalidad..... | 75 |
| Tabla 6. Rasgos y facetas propuestas por el Modelo de Cinco Factores..... | 78 |
| Tabla 7. Distribución de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos por estado | 97 |
| Tabla 8. Edad de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos | 98 |
| Tabla 9. Género de los participantes de emprendedores exitosos..... | 98 |
| Tabla 10. Nivel educativo de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos..... | 99 |
| Tabla 11. Estratificación de la muestra de emprendedores exitosos según método G.M.C | 99 |
| Tabla 12. Tipos de emprendimientos presentes en la muestra de emprendedores exitosos... | 100 |
| Tabla 13. Antigüedad de los emprendimientos de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos..... | 100 |
| Tabla 14. Distribución de los participantes de la muestra alterna de emprendedores..... | 101 |
| Tabla 15. Edad de los participantes de la muestra alterna de emprendedores..... | 101 |
| Tabla 16 Género de los participantes de la muestra alterna de emprendedores..... | 102 |
| Tabla 17. Nivel educativo de los participantes de la muestra alterna de emprendedores..... | 102 |
| Tabla 18. Estratificación de la muestra alterna de emprendedores según método G.M.C | 102 |
| Tabla 19. Tipos de emprendimientos presentes en la muestra alterna de emprendedores..... | 103 |
| Tabla 20. Antigüedad de los emprendimientos en la muestra alterna de emprendedores | 103 |
| Tabla 21. Edad de los participantes de la muestra de no emprendedores | 104 |
| Tabla 22. Género de los participantes de la muestra de no emprendedores..... | 104 |
| Tabla 23 Nivel educativo de los participantes de la muestra de no emprendedores..... | 105 |
| Tabla 24. Estratificación de la muestra de no emprendedores según el método G.M.C..... | 105 |
| Tabla 25. Descripción del panel de expertos para la validez de contenido del NEO-FFI | 110 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 26. <i>Evaluación de la redacción de los ítems del NEO-FFI según expertos</i> | 112 |
| Tabla 27. <i>Modificaciones menores de redacción de los ítems del NEO-FFI sugeridas por la muestra de expertos</i> | 113 |
| Tabla 28. <i>Acoplamiento de los ítems a dimensiones del NEO-FFI según la muestra de expertos</i> | 114 |
| Tabla 29 <i>Ítems asignados por la mayoría de la muestra de expertos a una dimensión diferente a la teórica</i> | 115 |
| Tabla 30. <i>Calificación de la validez de contenido de los ítems del NEO-FFI según la muestra de expertos</i> | 116 |
| Tabla 31. <i>Edad de los participantes de la muestra de adaptación</i> | 119 |
| Tabla 32. <i>Género de los participantes de la muestra de adaptación</i> | 119 |
| Tabla 33. <i>Nivel educativo de los participantes de la muestra de adaptación</i> | 120 |
| Tabla 34. <i>Ocupación de los participantes de la muestra de adaptación</i> | 121 |
| Tabla 35. <i>Estratificación de la muestra de adaptación según el método G.M.C</i> | 122 |
| Tabla 36. <i>KMO y prueba de esfericidad de Bartlett para la aplicación en la muestra de validación del NEO-FFI adaptado</i> | 123 |
| Tabla 37. <i>Varianza total explicada por los cinco factores extraídos de la versión preliminar del NEO-FFI aplicado a la muestra de validación (N=343)</i> | 125 |
| Tabla 38. <i>Tabla de cargas factoriales de los ítems de la versión preliminar del NEO-FFI aplicado a la muestra de validación (N=343)</i> | 126 |
| Tabla 39. <i>KMO y prueba de esfericidad de Bartlett para la aplicación en la muestra de validación del NEO-FFI adaptado en su versión definitiva (N=343)</i> | 128 |
| Tabla 40. <i>Varianza total explicada por el modelo de la versión definitiva del NEO-FFI adaptado</i> | 128 |
| Tabla 41. <i>Tabla de cargas factoriales de los ítems de la versión definitiva del NEO-FFI adaptado</i> | 129 |
| Tabla 42. <i>Consistencia interna de las dimensiones del NEO-FFI adaptado</i> | 130 |
| Tabla 43. <i>Prueba de Kolgomorov-Smirnov para las dimensiones que componen el NEO-FFI adaptado versión definitiva</i> | 131 |
| Tabla 44. <i>Resultados de las pruebas U de Mann-Whitney para comparación de rangos entre género por dimensión</i> | 132 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 45. <i>Medias y desviaciones típicas de los puntajes brutos de la versión adaptada del NEO-FFI en las muestras de emprendedores y no emprendedores.....</i> | 137 |
| Tabla 46. <i>Resultados de la prueba de Kolgomorov-Smirnov para los puntajes en los factores de personalidad en las muestras de emprendedores y no emprendedores.....</i> | 138 |
| Tabla 47. <i>Resultados de las pruebas de igualdad de varianza entre las muestras a comparar.....</i> | 139 |
| Tabla 48. <i>Resultados de las pruebas t para muestras relacionadas para los factores Neuroticismo y Apertura entre emprendedores exitosos y no emprendedores.....</i> | 140 |
| Tabla 49. <i>Resultados de las pruebas de rangos de Wilcoxon para muestras relacionadas para los factores Extroversión, Amabilidad y Responsabilidad entre emprendedores exitosos y no emprendedores.....</i> | 140 |
| Tabla 50. <i>Resultados de las pruebas U de Mann-Whitney para comparación de rangos para los factores entre la muestra alterna de emprendedores y la muestra de no emprendedores.....</i> | 142 |
| Tabla 51. <i>Resultados de las pruebas U de Mann-Whitney para comparación de rangos para los factores entre la muestra de emprendedores exitosos y la muestra alterna de emprendedores.....</i> | 143 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----|
| <i>Figura 1.</i> El proceso de Emprendimiento según Gartner (1985)..... | 31 |
| <i>Figura 2.</i> Etapas del Proceso de Emprendimiento según Gribb y Ritchie (1992)..... | 36 |
| <i>Figura 3.</i> Proceso de creación de emprendimientos según Reynolds (1997)..... | 37 |
| <i>Figura 4:</i> El proceso emprendedor según Moriano (2005)..... | 38 |
| <i>Figura 5:</i> Priorización del éxito por edad según el MIT (2005)..... | 41 |
| <i>Figura 6.</i> Índice de la Actividad Económica Temprana en 2005 (porcentaje de la población adulta que creó un negocio en 2005) según encuesta del GEM..... | 44 |
| <i>Figura 7.</i> Actividad Emprendedora Temprana en Venezuela desde 2003 hasta 2011 (IESA, 2012)..... | 45 |
| <i>Figura 8.</i> Edad de los emprendedores venezolanos según el GEM (2012)..... | 64 |
| <i>Figura 9.</i> Nivel educativo de los emprendedores venezolanos según el GEM (2012)..... | 65 |
| <i>Figura 10.</i> Nivel Socioeconómico de los emprendedores venezolanos según el GEM (2012)..... | 66 |
| <i>Figura 11.</i> Actividad emprendedora venezolana por región geográfica según el GEM (2012)..... | 67 |
| <i>Figura 12.</i> Distribución de las Características en la Muestra de Emprendedores Venezolanos en el 2005 según Rodríguez (2006)..... | 68 |
| <i>Figura 13.</i> Perfil general de personalidad del venezolano según NEO-PI-R según Rodríguez (2007)..... | 79 |
| <i>Figura 14.</i> Gráfico de sedimentación para la extracción de componentes de la versión preliminar adaptada del NEO-FFI..... | 124 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| ANEXO A. Hoja de recolección de datos demográficos para la muestra de emprendedores..... | 179 |
| ANEXO B. Hoja de recolección de datos demográficos para la muestra de no emprendedores..... | 180 |
| ANEXO C. Ítems de las Variables y Escala de Calificación del Método de Estratificación Social Graffar Méndez-Castellano..... | 181 |
| ANEXO D. Versión final del NEO-FFI adaptada a muestras venezolanas..... | 182 |
| ANEXO E. Hoja de presentación de la investigación para la validación del instrumento..... | 184 |
| ANEXO F. Hoja de recolección de datos demográficos para la validación del instrumento..... | 185 |
| ANEXO G. Protocolo del NEO-FFI versión preliminar adaptada a muestras venezolanas..... | 186 |
| ANEXO H. Hoja de presentación de la investigación para emprendedores..... | 188 |
| ANEXO I. Hoja de presentación de la investigación para no emprendedores..... | 189 |
| ANEXO J. Estadísticos descriptivos de los ítems de la versión preliminar del NEO-FFI aplicado a la muestra de validación (N=343)..... | 190 |
| ANEXO K. Correlaciones ítem-dimensión y correlaciones entre las dimensiones de la versión preliminar del NEO-FFI aplicado a la muestra de validación (N=343)..... | 192 |
| ANEXO L. Tablas de conversión de puntajes por dimensiones del NEO-FFI adaptado en su versión definitiva..... | 193 |

I. Introducción

Actualmente se vive en Venezuela una situación de hiperinflación económica combinada con un panorama político conflictivo que ha afectado la estabilidad económica del país (Universidad Católica Andrés Bello, 2017). Esto ha llevado a los venezolanos a buscar distintas maneras de obtener recursos económicos que les permitan cubrir sus necesidades, alejándose en muchos casos de los esquemas tradicionales de empleos. Entre estas maneras destacan los emprendimientos de nuevas empresas (El Emprendedor, 2018b).

Actualmente la actividad emprendedora en Venezuela sigue siendo importante aunque durante los últimos años el país ha descendido posiciones en los rankings internacionales de emprendimiento, luego de que en 2005 estuviera como el país de mayor índice de emprendimiento del mundo según datos del Monitor Global de Emprendimiento (Global Entrepreneurship Monitor); tanto que para Octubre de 2018 una de las organizaciones aceleradora de emprendimientos más grandes del mundo, Impact Hub, colocó a su sucursal en Caracas entre las 10 más importantes del mundo equiparándose con las ubicadas en Viena, Madrid, Praga, México, Ottawa, entre otras, por el crecimiento y aumento en la cantidad de sus membrecías (El Emprendedor, 2018).

Incluso, en su informe de cierre mensual del mes de Octubre de 2018, la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (Fedecámaras) del Estado Zulia, destacó que en medio de una crisis en que la producción de los empresarios zulianos disminuyó un 25%, el emprendimiento sigue siendo una alternativa para quienes ven oportunidades en medio de la crisis (El Emprendedor, 2018b).

Sin embargo, los altos niveles de intención emprendedora parecen no estar acompañados de altos niveles de éxito, así, datos de diferentes estudios apuntan desde hace algunos años a que la mayoría de los emprendedores venezolanos no logran mantener con éxito sus actividades y sólo una pequeña parte logra emprendimientos sostenibles (Fernández y Vidal, 2006; Rodríguez, 2013).

Por lo anterior, en esta investigación se planteó dar una mirada a este fenómeno desde el área de la psicología, pretendiendo identificar en una muestra de venezolanos, cuáles rasgos de personalidad diferencian a quienes logran emprender exitosamente de quienes no

empresarios; con la finalidad ulterior de contribuir en la construcción de modelos para la mejora de la efectividad de la actividad emprendedora en nuestro país.

Las páginas siguientes comienzan con el apartado del marco teórico, dividido en tres capítulos. Se comienza exponiendo a profundidad los modelos conceptuales que abordan el fenómeno del emprendimiento en el primer capítulo y del emprendedor en el segundo, describiendo las perspectivas desde donde se ha estudiado cada uno de ellos y sus variables asociadas; se cierra el segundo capítulo con las características generales de los emprendedores venezolanos que se han recopilado en diversas investigaciones en el país. En el tercer capítulo se expone la relación entre las variables de esta investigación, emprendimiento y características de personalidad, comenzando con una descripción de los conceptos básicos del constructo personalidad, destacando la teoría de los rasgos y el modelo de los 5 Grandes Factores desde donde se enfoca este estudio y concluye el capítulo con un resumen de los principales hallazgos encontrados en investigaciones que relacionan emprendimiento y características de personalidad a nivel global y en Venezuela.

A continuación, se presentan los apartados de planteamiento y formulación del problema, los objetivos y el método que se siguió en el desarrollo de esta investigación.

Posteriormente en el apartado de resultados, se describen a profundidad los hallazgos obtenidos producto de la aplicación de los instrumentos a las muestras y se analizan y discuten las implicaciones de los resultados obtenidos.

Finalmente se presentan las conclusiones derivadas de esta investigación y las limitaciones y recomendaciones orientadas a abrir nuevas posibilidades de acción y de estudio a raíz de los resultados obtenidos.

II. Marco Teórico

Se presentan a continuación los principales abordajes teóricos que se han dado al fenómeno del emprendimiento desde diversas disciplinas relacionadas al trabajo humano. Se divide este apartado en tres capítulos.

El primero contiene un resumen de los principales acercamientos teóricos al fenómeno del emprendimiento desde las perspectivas económica, procedimental, conductual y psicológica, además de las etapas, criterios para definir el éxito o el fracaso de un emprendimiento y los principales estudios generales sobre el emprendimiento en Venezuela.

El segundo capítulo versa sobre el emprendedor e involucra los aspectos demográficos, situacionales y psicológicos que les caracterizan, finalizando a nivel específico con los estudios realizados con emprendedores venezolanos.

El tercer capítulo presenta el estudio de los rasgos de personalidad como característica psicológica a considerar en esta investigación, haciendo énfasis en el modelo de los 5 Grandes Factores de personalidad, al ser este el modelo desde el que más se ha estudiado la relación emprendimiento y personalidad a nivel global.

Capítulo I. Emprendimiento

1. Definición de emprendimiento.

Algunas personas piensan que el concepto de emprendimiento es novedoso. Sin embargo, ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad y es lo que ha permitido la supervivencia tanto del individuo como de sociedades enteras (Jaramillo, 2008).

Si bien, los orígenes de la palabra emprendimiento pueden rastrearse hasta el término del francés “*entrepreneur*”, que significa pionero; utilizado originalmente para referirse a aventureros como Colón que venían al Nuevo Mundo sin saber con certeza qué esperar (Castillo, 1999); en esta investigación se utilizará la palabra emprendimiento con el mismo sentido moderno que se le da a “*Entrepreneurship*”, para describir la acción de comenzar una empresa (Romero, 2010).

A continuación se citan algunas de las definiciones actuales que existen con relación al término:

Es el proceso mediante el cual los individuos, ya sea por su cuenta o dentro de las organizaciones, aprovechan las oportunidades sin tener en cuenta los recursos que controlan en la actualidad; donde una oportunidad puede ser cualquier situación futura que sea conveniente y factible (Stevenson y Jarillo, 1990, p.10).

Es el proceso de descubrimiento y de desarrollo de una oportunidad para crear valor a través de la innovación (Churchill, 1992, p 579).

Es el proceso mediante el cual un individuo o grupo de personas, en asociación con una organización existente, crean una nueva empresa o incitan la renovación o innovación en el seno de dicha organización (Sharma y Chrisman, 1999, p. 12).

El emprendimiento es una forma de pensar, razonar y actuar que presenta una fijación por la oportunidad y que está impulsado por grandes líderes. Mientras que los inventores crean cosas nuevas, un emprendedor combina e integra todos los recursos necesarios para transformar la invención en un negocio viable (Ent-Teach, 2016, p.2).

A pesar de las diferencias existentes entre ellas, todas las definiciones tienen en común el enfatizar que a través del esfuerzo individual o colectivo se hace uso de la innovación para dar solución a viejos problemas. Esto constituye la esencia de la definición de emprendimiento que a lo largo de la historia ha sido estudiada desde diferentes perspectivas.

2. Perspectivas en el estudio del emprendimiento.

A continuación se describen las distintas perspectivas que se han aproximado al estudio del emprendimiento, siendo ellas; la económica, la procedimental, la conductual y la psicológica. La descripción se establece en orden cronológico, de manera que se coloca en primer lugar a la perspectiva económica porque el concepto de emprendimiento se acuñó dentro de ese campo y las primeras investigaciones también se hicieron en esta área, luego siguen progresivamente, cada una de las otras perspectivas.

2.1. La Perspectiva económica.

Desde esta perspectiva el emprendimiento es entendido como un elemento dinamizador del desarrollo económico. Su máximo exponente y referente hasta en las concepciones económicas actuales fue Joseph Schumpeter (Carmen y Viveros, 2011).

2.1.1. La concepción de Schumpeter sobre el emprendimiento.

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), fue un economista austriaco, profesor de Harvard, quien en su libro “La Teoría de la Dinámica Económica” utilizó por primera vez el término de emprendimiento en el área. Según Schumpeter la naturaleza del sistema económico capitalista no permitiría un equilibrio estático ya que este sería interrumpido por la acción de los emprendedores cuando intentan establecer nuevas posiciones monopólicas a través de la introducción de innovaciones en el mercado (Castillo, 1999).

Las propuestas de Schumpeter acerca de emprendimiento son una de las más estudiadas, dado que destacan la importancia del empresario como motor de la economía, hablando de reformar o revolucionar los esquemas de producción, señalándolo como portador de mecanismos de cambio, capaz de vencer las dificultades que el entorno le presente. Procesos de destrucción creadora que, revolucionan la estructura económica, destruyen lo antiguo y crean continuamente elementos nuevos (es la esencia del capitalismo). Factor clave en la evolución tecnológica y desarrollo industrial, y razón por la cual toda empresa debe aplicarla como garantía de éxito continuo y prolongado en el mercado de bienes y servicios. (Varela. 2008. p. 120).

Schumpeter introduce dentro del estudio de la economía al emprendimiento como un factor clave que rompe el equilibrio del sistema, abriendo posibilidades a cambios evolutivos dentro del mismo, con el emprendedor como figura clave de los cambios en los ciclos económicos, que hasta ese momento eran percibidos desde una perspectiva más global donde el emprendedor individual tenía menos importancia.

2.1.2. La Escuela austríaca del emprendimiento.

Según Ludwig von Mises, Friedrich Hayek e Israel Kirzner (quienes fueron conocidos como la escuela Austríaca), cuando Schumpeter afirma que el emprendedor mediante su acción empuja la economía hacia el desequilibrio, ayuda a promover la percepción errónea de que el emprendimiento resulta innecesario a la hora de comprender cómo el mercado tiende a la posición de equilibrio (Castillo, 1999).

La Escuela Austríaca criticó el planteamiento de Schumpeter sobre la “Destrucción Creativa” en el equilibrio de los mercados, puesto que consideraba que en contraposición a lo planteado por este economista, muchos emprendedores lograban mejorar y hacer más eficientes el mercado de bienes y servicios, anulando las turbulencias y creando nuevas riquezas (Castillo, 1999 c.p. Rodríguez, 2009).

2.1.3. Implicaciones de las diferencias entre Schumpeter y la Escuela Austríaca.

En la actualidad se considera que tanto el enfoque de Schumpeter como el de la Escuela Austríaca sobre el emprendimiento son válidos, aunque las enseñanzas que se derivan de cada uno de ellos es diferente (Rodríguez, 2009).

Mientras que para Schumpeter, el emprendimiento con su innovación destruye el equilibrio estático que existía en el mercado generando cambios disruptivos; para la escuela austríaca, el emprendimiento crea equilibrio al ajustar los elementos discordantes que estaban en el mercado, aprovechando y solucionando ineficiencias que otros no han percibido (Castillo, 1999).

Pero a pesar de sus diferencias, ambos enfoques destacaron por primera vez la importancia del emprendimiento en la determinación de las realidades económicas enfocándolo desde un punto de vista estructural como parte importante de la dinámica económica.

2.2. La Perspectiva procedimental.

Esta perspectiva se caracteriza por su definición de los procesos de emprendimiento, poniendo énfasis en definir y estudiar las acciones, actividades y funciones relacionadas con la percepción de oportunidades y la creación de nuevas empresas (Bygrave y Hofer, 1991 c.p. Rodríguez, 2009).

Rodríguez (2009) afirma que desde que Schumpeter presentó su trabajo sobre el emprendimiento, poco se ha hecho en este campo para crear buenas definiciones, y aunque

algunos empiristas creen que se puede funcionar sin ellas, es poco creíble que se pueda conocer sobre un fenómeno si no es posible definir con claridad qué es lo que se está observando.

Su propuesta siguiendo a Bridgman (1927 c.p. Bygrave y Hofer, 1991) es inferir la definición a partir de lo que el hombre hace y no de lo que él dice que hace. En consecuencia, en ausencia de una definición científica universalmente aceptada sobre el emprendimiento, la solución que proponen se encuentra en clarificar en qué circunstancias este término es utilizado.

En esta línea de pensamiento, Bygrave y Hofer (1991) proponen 3 definiciones:

- a. Evento de emprendimiento: involucra la creación de una organización para aprovechar una oportunidad.
- b. Proceso de emprendimiento: involucra todas las funciones, actividades y acciones asociadas con la percepción de oportunidades y la creación de organización que puedan aprovecharlas.
- c. Emprendedor: es alguien que percibe una oportunidad y crea una organización para sacar provecho de ella.

Si la solución está en observar lo que hombre hace, más que en lo que dice que hace; la atención debe estar centrada en el proceso de emprendimiento y no en el emprendedor.

A continuación se presenta en la Tabla 1, un cuadro comparativo, en el que aparecen algunas preguntas que puede hacerse un investigador cuando centra su atención en el proceso de emprendimiento y cuando se enfoca en el emprendedor

Tabla 1

Preguntas Claves en el Enfoque Centrado en el Emprendedor y en el Enfoque Centrado en el Proceso de Emprendimiento

| Enfoque Centrado en el Emprendedor | Enfoque Centrado en el Proceso de Emprendimiento |
|---|---|
| ¿Quién se vuelve emprendedor? | ¿Qué factores están involucrados en la percepción de oportunidades para el emprendimiento? |
| ¿Por qué la gente se vuelve emprendedora? | ¿Cuáles son las tareas claves en el establecimiento de nuevas organizaciones? |
| ¿Cuáles son las características de un emprendedor exitoso? | ¿Cuál es la contribución única que hacen los emprendedores a este proceso? |
| ¿Cuáles son las características de un emprendedor no exitoso? | ¿Cómo difieren estas tareas de aquellas que están presentes en el manejo exitoso de las organizaciones? |

Nota: Adaptado de “Theorizing About Entrepreneurship”, por Bygrave, W. & Hofer, C., 1991, p. 16.

Además de preocuparse por el tema de la definiciones (diferenciando entre emprendedor y proceso de emprendimiento) y por el tipo de preguntas que pueden hacerse dependiendo de dónde esté centrada la atención (en uno o en otro), el otro punto que ocupa esta perspectiva es determinar las variables que influyen en el proceso de emprendimiento.

Dentro de esas variables un modelo ideal del proceso de emprendimiento debe reconocer la importancia de la motivación humana, lo que supondría un desafío para los modelos matemáticos porque la motivación no se ajusta a modelos algorítmicos (Bygrave y Hofer, 1991).

Bygrave y Hofer (1991) señalan que aunque los Modelos Ecológicos de la población han sido una teoría prominente a la hora de explicar el nacimiento, supervivencia y muerte de las organizaciones, ellos no constituyen un modelo teórico ideal para explicar el fenómeno del emprendimiento porque son incapaces de hacer predicciones exactas y específicas sobre cuáles emprendimientos serán exitosos y cuáles no. Por lo tanto, sugieren explorar el uso de nuevos modelos matemáticos como la Teoría del Caos, la Topología, La Teoría de los

Cambios de Estado, etc., en un intento por lograr una descripción más precisa de varios aspectos claves del emprendimiento.

Por otra parte, el proceso de emprendimiento es extremadamente sensible a una gran variedad de variables antecedentes como: el número y fuerza de los competidores, los recursos, el posicionamiento, las estrategias de emprendimiento, las necesidades de los usuarios, etc. (Bygrave y Hofer, 1991).

En consecuencia, desde la perspectiva procedimental cualquier teoría del emprendimiento debe tener sus raíces en las ciencias sociales porque la antropología, la psicología, la sociología, la economía y la política son las ciencias que describen las variables claves del proceso de emprendimiento (Bygrave y Hofer, 1991).

2.3. La perspectiva conductual.

Desde esta perspectiva el emprendimiento es visto como un evento contextual (una conducta), que resulta de la influencia de varios factores, de tipo económico, social, psicológico y cultural (Rodríguez, 2009). El modelo más famoso dentro de este enfoque es el de Gartner (1985) que pretende combinar las 4 dimensiones del proceso de emprendimiento: el individuo, el entorno, el proceso y la organización.

2.3.1. El individuo.

Existe la percepción de que el emprendedor es radicalmente distinto del no emprendedor y muchos investigadores creen que estas diferencias se basan en características de personalidad. Por lo tanto, una de las vías que se ha utilizado a menudo es crear el perfil psicológico del emprendedor y medir sus características psicológicas distintivas. Desde este enfoque se estudian características específicas, más que rasgos generales; siendo las características más estudiadas:

- la necesidad de logro: Se refiere al esfuerzo por sobresalir, el logro en relación con un grupo de estándares, la lucha por el éxito (Mc Clelland, 1989).
- el locus de control: hace referencia al grado en que una persona percibe que la ocurrencia de un acontecimiento depende de su conducta (locus de control interno) o de factores ajenos a él (locus de control externo), como la suerte (Visdómine-Lozano y Luciano, 2005).

- la propensión a tomar riesgos: se relacionan con la decisión de riesgo en los que los individuos tienen que elegir entre alternativas de alta posibilidad de aparición pero baja recompensa asociada y alternativas de baja probabilidad de aparición pero elevado premio asociado (Rubio, Hernández y Santacreu, 2005).

Otras características que han demostrado ser importantes en el proceso de emprendimiento son la experiencia de trabajo previo, la satisfacción en el trabajo, haber tenido padres empresarios, la edad y la educación (Rubio et al., 2005).

2.3.2. *El entorno.*

Gran parte de la preocupación actual es cómo diseñar organizaciones que mantengan y alienten a las personas emprendedoras.

Bruno y Tyebjee (1982 c.p. Gartner, 1985) hicieron un meta-análisis de 17 investigaciones que evaluaban los factores presentes en el entorno que estimulaban el espíritu emprendedor, algunos de las cuales fueron: el capital disponible, el transporte, los recursos financieros, la disponibilidad de capital de riesgo, la presencia de empresarios con experiencia, la mano de obra técnicamente calificada, la accesibilidad de los proveedores, la accesibilidad a clientes o mercados nuevos, las influencias gubernamentales, la proximidad de las universidades, la disponibilidad de terrenos o instalaciones, la actitud de la población de la zona, la disponibilidad de servicios de apoyo y las condiciones de vida, entre otras (Gartner, 1985).

Desde esta misma perspectiva, Auletta y Rivera (2011) han aportado ideas en Venezuela para el fortalecimiento de lo que denominan un “ecosistema para emprender”, un entorno que desde las dimensiones política, financiera, cultural, de servicios, de capital humano y de redes de mercadeo, promueva y estimule el desarrollo de emprendimientos.

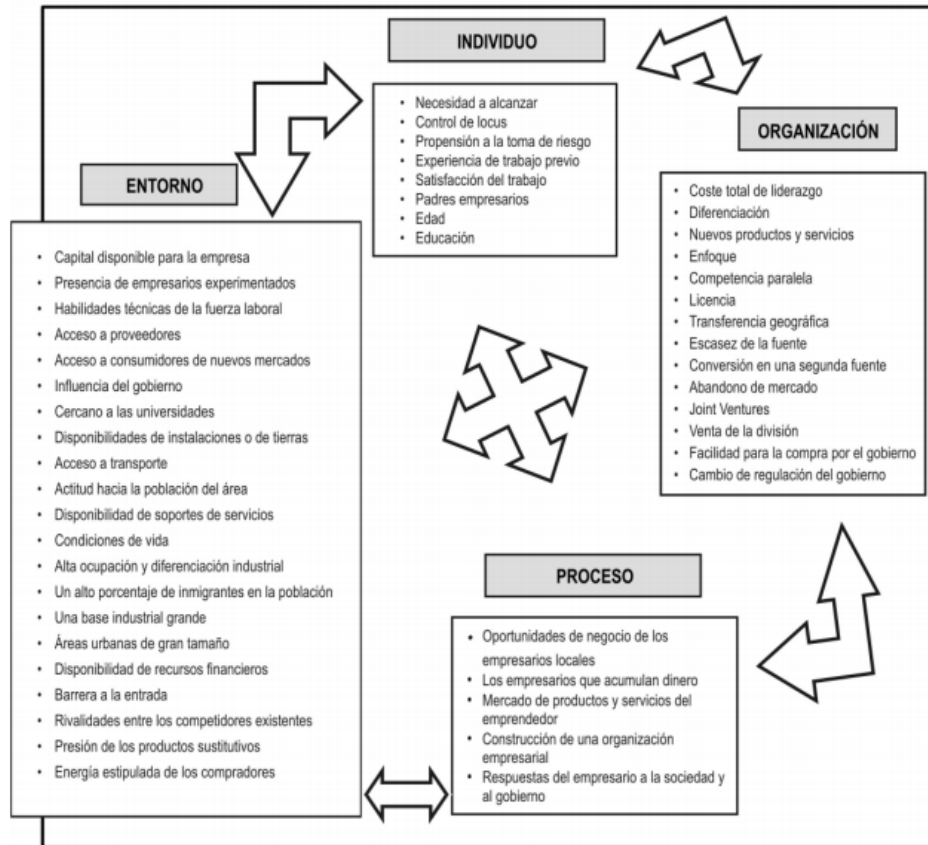


Figura 1. El proceso de Emprendimiento según Gartner (1985).

Adaptado de “Las Dimensiones del Emprendimiento Empresarial: La Experiencia de los Programas Cultura y Fondo Emprender en Medellín”, por Cardona, M., Vera, L. & Quiroz, J., 2008, p. 18.

2.3.3. El proceso.

En 1949, Danhoff escribió que el espíritu emprendedor es una actividad o función (un proceso) y no un individuo o una ocupación específica. Este aspecto "dinámico" ha sido reconocido en varias investigaciones, que pretenden enumerar todas las acciones que un emprendedor lleva a cabo con el fin de crear una nueva empresa (Gartner, 1985).

Desde esta perspectiva se identifica al emprendimiento más como un proceso constituido por fases que como una iniciativa puntual de un individuo, como lo consideraba Schumpeter. La mayoría de los autores coinciden en fases comunes donde el emprendedor localiza una oportunidad de negocio, acumula recursos, comercializa productos y servicios, construye una organización y responde al gobierno y a la sociedad. Cada una de estas fases están constituidas por grupos de comportamientos que desde la perspectiva conductual constituyen la esencia del proceso de emprendimiento (Gartner, 1985; Castillo, 1999).

2.3.4. La organización.

Muchas investigaciones no suelen tomar en cuenta el tipo de emprendimiento a desarrollar (de fabricación, de servicio, de venta al por menor, de venta al por mayor). Vesper (1980 c.p. Gartner, 1985) encontró que factores como el enfoque, la escasez de la fuente o las regulaciones del gobierno condicionan al tipo de emprendimiento realizado.

Gartner (1985) afirma que cualquier nuevo emprendimiento es una gestalt (un todo) que involucra a las 4 variables antes mencionadas (individuo, entorno, proceso y organización). Por lo tanto, desde este enfoque es importante conocer cómo las diferencias inherentes a cada variable y sus interacciones afectan el proceso de emprendimiento visto más como un conjunto de comportamientos, que como una estructura del aparato económico o un proceso inherente a este.

Por último, aunque Gartner (1985) está consciente de que la lista de variables tal vez no sea exhaustiva, a través de ella pretende lograr un cambio fundamental en la perspectiva que existe sobre el emprendimiento, lo que equivale a pasar de la conceptualización de los empresarios y sus empresas como una población invariable y homogénea, al reconocimiento de la complejidad y el impacto de las diferencias individuales en la variedad del fenómeno de creación de nuevas empresas.

2.4. Perspectiva Psicológica.

Durante años el estudio del emprendimiento se ha centrado en su papel en las economías locales y globales, las posibilidades de financiamiento, el uso de las redes sociales, la comercialización, entre otras variables asociadas, pero ninguno de ellos por sí solo puede crear una nueva empresa. Para ello es necesaria una persona, en cuya mente todas las posibilidades se unan para poder innovar. La perspectiva psicológica ha buscado entender el fenómeno del emprendimiento desde las variables cognitivas y sociocognitivas específicas que lo originan y lo mantienen, desde cómo el emprendedor representa internamente la realidad que le rodea, porque es sobre ésta representación que el emprendedor opera (Shaver y Scott, 1991).

Este aspecto diferencia el estudio del **emprendimiento** desde la perspectiva psicológica (más centrada en aspectos de cognición social) del estudio del **emprendedor** desde la perspectiva psicológica (centrado en aspectos generales y específicos de personalidad

y de diferencias individuales). Sin embargo, es inevitable que ambas perspectivas se solapen tal como lo hacen disciplinas como la microsociología y la psicología social.

Según Shaver y Scott (1991) entre las variables más estudiadas desde la perspectiva psicológica para explicar el proceso de emprendimiento se encuentran; los heurísticos cognitivos, el uso de modelos de atribución, los estudios sobre el control percibido y las investigaciones sobre expectativas:

2.4.1. Heurísticos cognitivos.

En el proceso de creación de una nueva empresa, el "reconocimiento de la existencia de una oportunidad" es un ingrediente clave: Pero bajo condiciones de incertidumbre, cuando hay muchas variables involucradas, y estas son complejas y no se conocen los resultados, los juicios cognitivos hacen uso de heurísticos (Shaver y Scott, 1991).

Por ejemplo, al considerar la pregunta "¿Cuál es la probabilidad de que "x" restaurante fracase en el primer año de funcionamiento?", la gente suele recurrir a tres heurísticos cognitivos: disponibilidad, representatividad, y el anclaje. Una persona que acaba de leer en el periódico acerca de otro restaurante que cerró dará una estimación más alta, que una persona que no ha leído esta noticia (heurístico de disponibilidad). Una persona que considera que el restaurante "x" es similar a otros establecimientos que son exitosos estimará que existe una menor probabilidad de fracaso (heurístico de representatividad). Por último, un individuo que sabe que tres restaurantes locales han fracasado hará una estimación más pequeña de la probabilidad de fracaso que un sujeto que sabe que a nivel nacional 1000 restaurantes han fracasado (heurístico de anclaje) (Shaver y Scott, 1991).

2.4.2. Éxito, Fracaso y Constancia.

Para explicar el éxito, el fracaso y la constancia en el emprendimiento se ha hecho uso del Modelo de Atribución de Weiner, Russell y Lerman (1978 c.p. Shaver y Scott, 1991). El modelo de atribución se utilizó originalmente como una explicación para la conducta de motivación de logro y se ha utilizado para predecir el comportamiento en una amplia variedad de situaciones. Esta teoría sugiere que las explicaciones que las personas dan a sus éxitos y fracasos tiene una fuerte influencia en sus planes y desempeños futuros.

Las causas potenciales de la conducta pueden describirse según Shaver y Scott (1991) mediante tres dimensiones teóricas:

- **la estabilidad:** esta dimensión hace referencia a la permanencia de las causas del suceso o comportamiento. Estos factores pueden ser **estables** en el tiempo, y por tanto inamovibles, o **inestables**, lo cual supone que cambian con las circunstancias.
- **el locus de causalidad:** puede ser **interno** (la causa del comportamiento radica en la persona) o **externo** (la causa del comportamiento radica en el contexto).
- **la controlabilidad:** esta dimensión hace referencia a la capacidad del sujeto para influir en el suceso o comportamiento. Las causas de un suceso pueden ser **controlables** por el sujeto o **incontrolables**.

El modelo de atribución se puede adaptar a la creación de una empresa. En un emprendimiento tecnológico, por ejemplo, antes que crear una nueva organización, un emprendedor debe desarrollar y probar los prototipos, realizar estudios de mercado, crear las proyecciones financieras estándar, y construir un plan de negocios adecuado para garantizar el capital. En raras ocasiones todas estas actividades serán exitosas la primera vez. En consecuencia, un emprendedor tendrá múltiples fallos que explicar, y la manera en que lo haga puede determinar si continúa o abandona el emprendimiento (Shaver y Scott, 1991).

Las causas potenciales de cada uno de los fallos podrían ser la falta de capacidad, la falta de esfuerzo, la dificultad insuperable de la tarea, la mala suerte, o cualquier otro obstáculo, pero todas ellas tienen en común que pueden ser descritos en términos de las tres dimensiones teóricas del Modelo de Atribución: estabilidad, el locus de causalidad y controlabilidad (Shaver y Scott, 1991).

El modelo sostiene que las posiciones de los distintos elementos en estas tres dimensiones producen distintos efectos. Si el fallo se atribuye a la mala suerte (causa externa, variable), o a la insuficiente motivación interna (causa interna, variable), el perceptor puede tranquilizarse diciéndose que en el futuro las cosas serán diferentes (Shaver y Scott, 1991).

Se puede esperar que el emprendedor sea constante o que persista, si cree que sus capacidades (característica estable) son suficientes para enfrentar la dificultad de la tarea. Si considera que los elementos variables de la ecuación (su propio esfuerzo y el aporte de los demás) están bajo su control, y si las consecuencias emocionales de persistir son menos negativas que las consecuencias emocionales de dejar de intentarlo (Shaver y Scott, 1991).

2.4.3. El control percibido.

Los empresarios creen que pueden ejercer control sobre las personas y los acontecimientos. Gran parte de los estudios psicológicos recientes en ésta área se ha concentrado en los efectos conductuales de perder el control: la reactancia psicológica, la indefensión aprendida y la motivación intrínseca (Shaver y Scott, 1991).

- La reactancia psicológica es la reacción emocional de rebeldía que experimenta un individuo cuando cree que se le está presionando a pensar o actuar de una forma determinada e incluye la motivación para intentar restaurar la libertad que considera amenazada a causa de la presión antes descrita. Muchas personas deciden emprender una empresa propia como reacción a la percepción que tienen de que su trabajo como empleado coarta sus libertades. (Brehm, 1966 c.p. Shaver y Scott, 1991; Munir y Rizwan, 2016)
- La desesperanza aprendida se refiere al estado en que la persona se siente indefensa y cree que no tiene control sobre una situación, por lo que cualquier cosa que haga para cambiarla será inútil (Seligman, 1975 c.p. Shaver y Scott, 1991). Diversos estudios señalan que la desesperanza aprendida puede ser un factor que ayude a explicar el fracaso de los emprendimientos en situaciones en las cuales los empresarios sienten que no tienen control (Shaver y Scott, 1991).
- La motivación intrínseca (se refiere a la realización de acciones por la mera satisfacción de hacerlas sin necesidad de ningún incentivo externo) se ve debilitada como consecuencia de la falta de control, trayendo como consecuencia que el empresario abandone los motivos que lo llevaron a emprender y disminuya la frecuencia de las conductas que le ayudan a mantener su emprendimiento (Shaver y Scott, 1991).

Estos modelos se han utilizado para explicar desde una perspectiva psicológica, las razones por las que los emprendedores inician y mantienen o abandonan sus emprendimientos.

2.4.4. Los resultados y las expectativas.

Los emprendedores dan una variedad de razones cuando se les pregunta por qué establecieron un negocio: el deseo de autonomía, el interés por la realización personal, la insatisfacción con el trabajo actual o el deseo de ganar más dinero. Tales motivaciones suelen ser descritas con el término de expectativas. Las diversas teorías que existen sobre las

expectativas predicen que la motivación será determinada por la combinación de la evaluación individual (cuán bueno soy vendiendo) y las probabilidades subjetivas asociadas a esa evaluación (cuál probable es que se requiera de esta característica en la nueva empresa) (Shaver y Scott, 1991).

Como puede deducirse, desde la perspectiva psicológica resulta imprescindible conocer e investigar, los distintos procesos de cognición social que permiten representar internamente la realidad exterior, porque es sobre la base de esta representación y no sobre la realidad objetiva que opera el emprendedor cuando se siente motivado a emprender, cuando decide aprovechar una oportunidad o invertir sus recursos económicos, cuando toma decisiones, cuando es constante o cuando abandona su emprendimiento.

3. Etapas del Proceso de Emprendimiento.

Aunque existen muchos modelos que pretenden dar cuenta de las etapas del proceso de emprendimiento, en este apartado se describirán los modelos reseñados como los más importantes (Graña y Gennero, 2004; Reina, 2014): de Gribb y Ritchie, y el de Reynolds.

3.1. El modelo de Gribb y Ritchie.

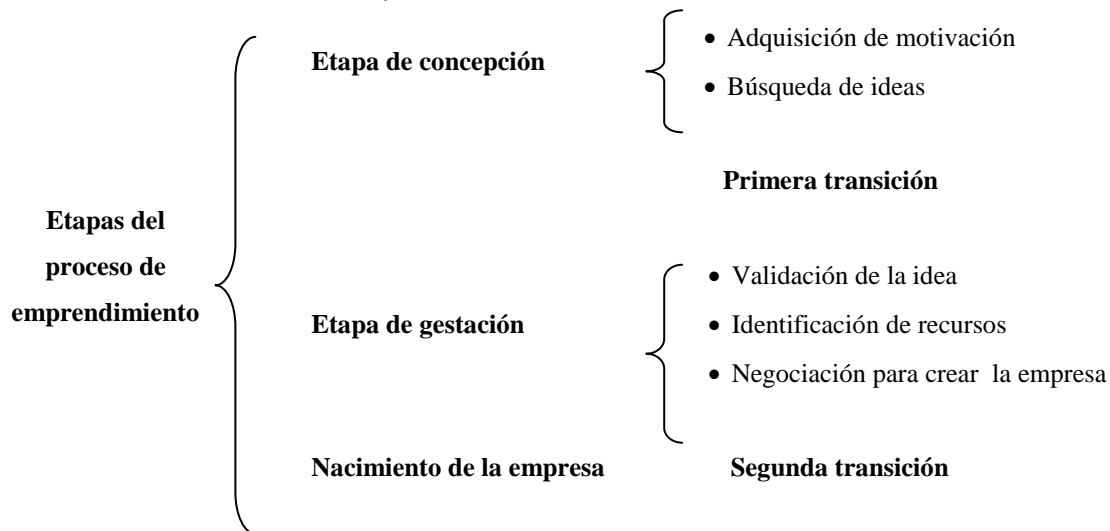


Figura 2. Etapas del Proceso de Emprendimiento según Gribb y Ritchie.

Adaptado de “El Proceso de Creación de Empresas. Elementos Conceptuales”, por Graña, F. & Gennero, A., 2004, p. 20.

De acuerdo a Gribb y Ritchie (1992 c.p. Graña y Gennero, 2004) durante la etapa de concepción se busca el estímulo y el compromiso para lograr el objetivo de crear un

emprendimiento, este puede provenir del individuo, de los grupos con los que se relaciona, de la comunidad o de la familia (adquisición de motivación), y posteriormente se encuentra una idea en la que parece razonable gastar tiempo en su evaluación (búsqueda de ideas).

La primera transición hacia la etapa de gestación ocurre cuando la persona o grupo de personas involucradas en la nueva idea realizan acciones concretas para llevarla adelante (Gribb y Ritchie, 1992 c.p. Graña y Gennero, 2004).

Durante la etapa de gestación se evalúa técnica y comercialmente el producto (validación de la idea). Seguidamente se desarrolla un plan de cómo establecer el emprendimiento, esto implica identificar los recursos requeridos, el tiempo, los proveedores adecuados y otras fuentes de asistencia. Por último, se aplica el plan previamente diseñado para lo cual se contacta y negocia con los clientes, los proveedores, los bancos, los empleados, etc. (esta fase corresponde a la negociación para crear el emprendimiento) (Gribb y Ritchie, 1992 c.p. Graña y Gennero, 2004).

La última fase es la segunda transición contemplada en el modelo y corresponde al nacimiento del emprendimiento e implica el desarrollo de los sistemas, rutinas, habilidades y relaciones necesarias para el funcionamiento del mismo (Gribb y Ritchie, 1992 c.p. Graña y Gennero, 2004).

3.2. El modelo de Reynolds (1997)

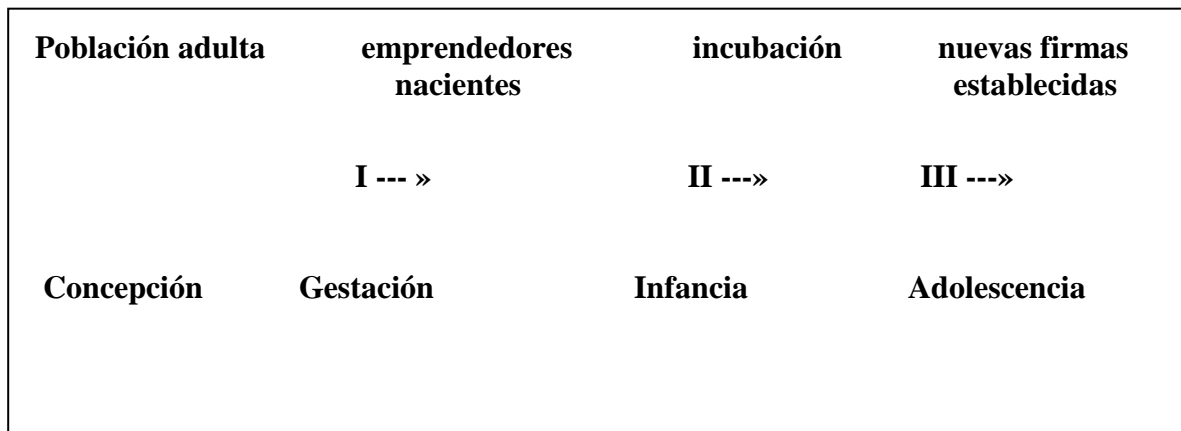


Figura 3. Proceso de creación de emprendimientos según Reynolds (1997)

Adaptado de “El Proceso de Creación de Empresas. Elementos Conceptuales”, por Graña, F. & Gennero, A., 2004, p. 20.

Como puede observarse, el modelo de Reynolds parece ser una adaptación del modelo de Gribb y Ritchie, 1992 c.p. Graña y Gennero, 2004).

Reynolds (1997) plantea un proceso de creación abarcativo que empieza cuando una o más personas tienen una idea empresarial y finaliza cuando la firma ya está establecida y ha superado los primeros años de actividad, logrando consolidarse en el mercado. Este proceso, en forma análoga a lo que ocurre con la creación biológica, atraviesa por cuatro etapas: concepción, gestación, infancia y adolescencia. El pasaje de una etapa a otra se da a través de períodos de transición, dado que los límites entre las distintas etapas no siempre están claramente establecidos (Graña y Gennero, 2004, p. 20).

3.3. El modelo de Moriano (2005)

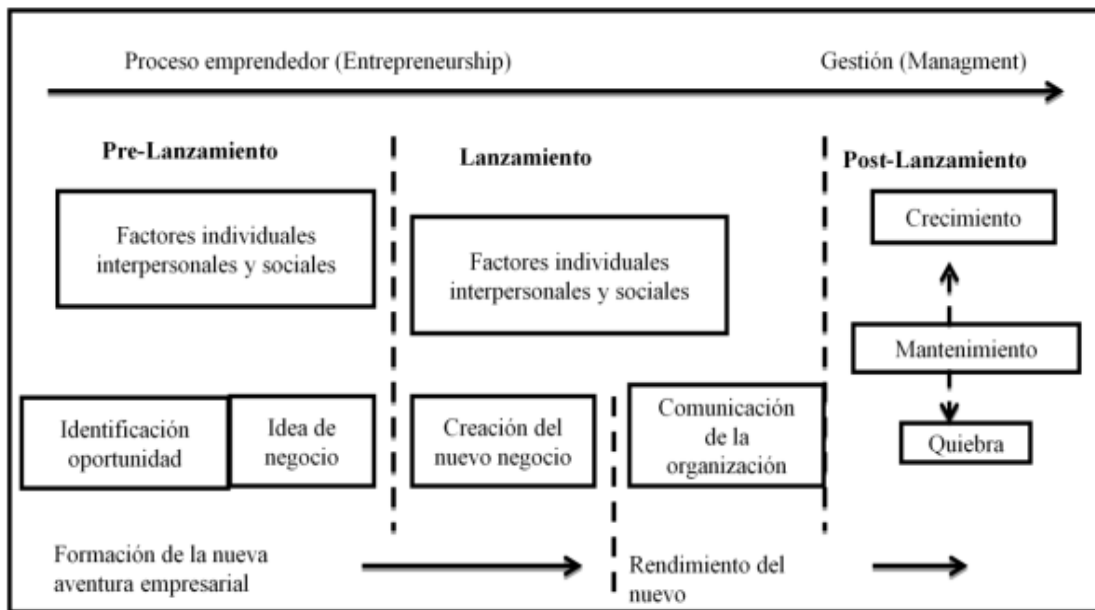


Figura 4. El proceso emprendedor según Moriano (2005).

Adaptado de “Emprendimiento y Liderazgo”, por Reina, E., 2014, p.40.

Según Moriano (2005), el proceso de emprendimiento se divide en tres etapas: pre-lanzamiento, lanzamiento y post-lanzamiento

- a. etapa de pre-lanzamiento: las características individuales como demográficas, motivos, rasgos de personalidad, actitudes, cognición (habilidades y conocimiento) y sociales (influencia o apoyo de la familia y los amigos, tamaño de la red de contactos, valores culturales y la exposición del potencial

empresario a modelos que desarrollen actividades empresariales) facilitan el hecho de que un individuo identifique una oportunidad de emprendimiento y a partir de allí, surja la idea de un negocio.

- b. etapa de lanzamiento: es la etapa en la cual se transforma la idea de negocio ya desarrollada en un hecho, a través de la toma de acciones, creando la estructura organizacional, la acumulación de recursos, el establecimiento de una base de datos y el desarrollo de cierta ventaja competitiva
- c. fase de post-lanzamiento: una vez creada la empresa, comienza la gestión o management del emprendimiento hecho, en función del cual se mantendrá, crecerá o quebrará el mismo (Reina, 2014).

4. Criterios de éxito y fracaso en los emprendimientos.

4.1. Criterios de éxito en el emprendimiento.

4.1.1. Definición y facetas del éxito en el emprendimiento.

Tradicionalmente la perspectiva financiera ha sido dominante a la hora de definir el éxito de un emprendimiento. Variables como la sostenibilidad económica, el flujo de caja positivo y los beneficios financieros han sido las tomadas en cuenta para hablar del establecimiento exitoso de un emprendimiento (Vos, 2013).

Que el emprendimiento logre la facturación necesaria para ser sostenible en el tiempo es un criterio para considerar su éxito, sin embargo además de la sostenibilidad se consideran actualmente otras facetas para definir a un emprendimiento como exitoso.

Por ejemplo, el MIT Technology Review (2015) diseñó un modelo de éxito que consta de cinco elementos a tomar en cuenta para definir el éxito de un emprendimiento: autorrealización, propósito, innovación, excelencia y beneficio.

Tabla 2

Facetas del éxito según el MIT

| Faceta | Descripción |
|-------------------------|---|
| Autorrealización | Alcanzar satisfacción consigo mismo a través de la actividad profesional. Se trata de la dimensión más personal del éxito y engloba las ideas de crecimiento personal, autonomía y confianza en sí mismo. |
| Propósito | Contribuir positivamente a la comunidad a través del carácter social del propio proyecto, dedicando recursos a causas sociales o medioambientales, o generando empleo. |
| Innovación | Crear valor aportando algo nuevo a la sociedad. La innovación está asociada al concepto de progreso y es el resultado de identificar tendencias y necesidades y resolverlas con nuevas ideas |
| Excelencia | Desempeño superior al habitual que resulta en alcanzar objetivos ambiciosos. La excelencia refleja las competencias y capacidades que adquiere el emprendedor al superar retos sucesivos y se traduce en la calidad del producto o servicio |
| Beneficios | Ingresos que aseguren la sostenibilidad del proyecto. El beneficio es el resultado de las facetas anteriores y la validación última de que el emprendedor ha alcanzado el éxito, ya que implica la aceptación por el mercado de su planteamiento. |

Nota: Adaptado de “Barómetro de Emprendimiento de Éxito en España”, por MIT Technology Review, 2015, p. 16.

4.1.2. La valoración del éxito en los emprendimiento a partir de la edad.

De acuerdo a la investigación hecha por MIT Technology Review (2015), la valoración del éxito cambia en función de la edad del emprendedor. En el gráfico que se presenta a continuación resulta evidente que si bien la priorización del éxito va cambiando en los distintos rangos de edad (en los emprendedores más jóvenes se consideraba a la autorrealización como lo más importante; a partir de los 41 años, paso a serlo la innovación y de los 50 en adelante, la prioridad se le da a la excelencia), en todos los grupos etarios, el beneficio económico siempre se colocó en último lugar como indicador del éxito del emprendimiento.

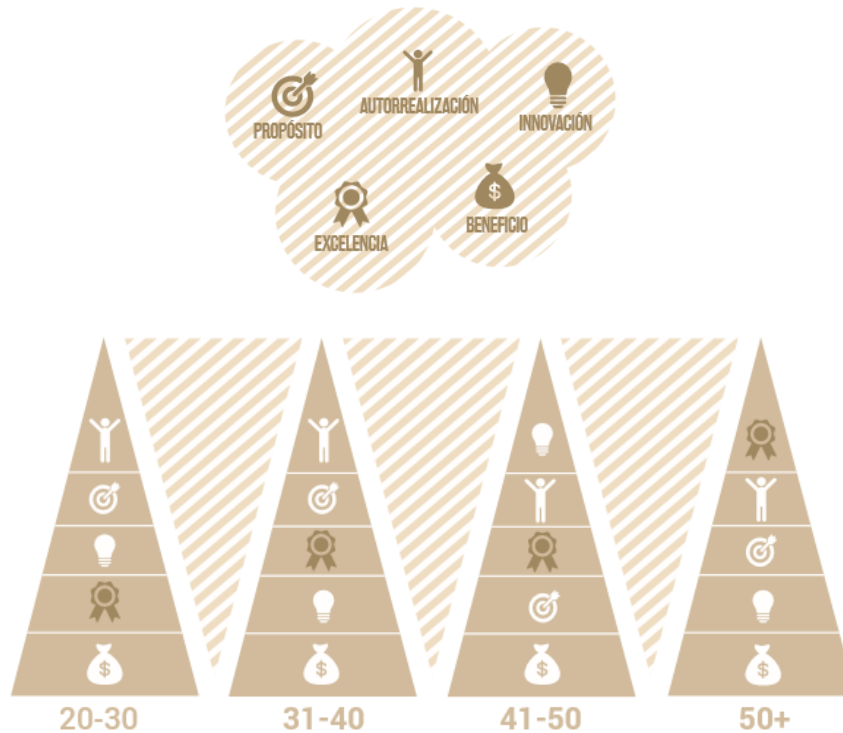


Figura 5. Priorización del éxito por edad según el MIT (2005).

Adaptado de “Barómetro de Emprendimiento de Éxito en España”, por MIT Technology Review, 2015, p. 18.

4.2. Definición de fracaso en el emprendimiento.

De igual importancia que definir el éxito de un emprendimiento, es definir el fracaso del mismo. Gulst y Maritz (2011 c.p. Valls, Cruz, Torruella, Juanes, Canessa, y Hormiga, 2012) revisaron las definiciones de fracaso utilizadas por 34 autores de revistas académicas y los resultados se muestran a continuación:

Tabla 3

Principales definiciones de fracaso en el emprendimiento

| Definiciones para fracaso en el emprendimiento | Frecuencia |
|--|-------------------|
| Quiebra | 6 |
| Discontinuación del negocio | 5 |
| Discontinuación de la propiedad | 4 |
| Liquidación del negocio para prevenir nuevas pérdidas | 4 |
| Una desviación de las expectativas del emprendedor | 4 |
| Valoración de la empresa por debajo del coste de mantener el negocio | 4 |
| Fallar en la convicción de “ir a por el negocio” | 3 |
| Rendimiento deficiente del negocio | 2 |
| Fallo del negocio en poder atraer fondos o tomar deuda | 1 |
| Emprendedor fracasa en retornar el capital adecuado a los inversores | 1 |
| Total general | 34 |

Nota: Adaptado de “Causas de Fracaso de los Emprendedores”, por Valls, J., Cruz, C., Torruella, A., Juanes, W., Canessa, M & Hormiga, E., 2012, p. 23.

El análisis del fracaso se hace en la práctica por combinación de varias de las definiciones de la tabla. Así, por ejemplo, Zacharakis y otros (1999) vinculan el fracaso del emprendimiento a dos situaciones: cuando se liquida el negocio para prevenir nuevas pérdidas y cuando el valor de la empresa cae por debajo del coste que significa mantenerse en el negocio. (Valls et al., 2012, p. 24).

La revisión de los criterios utilizados para definir el éxito y el fracaso de los emprendimientos refleja una amplia variabilidad entre autores, pero además de ser esencial dentro de la definición conceptual del fenómeno; permite también definirlo desde lo metodológico en cómo éste fenómeno ha sido medido en investigaciones en el país.

5. El emprendimiento en Venezuela

Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es una organización que agrupa a centros de investigación de distintos países, explorando a fondo, año tras año los principales indicadores asociados al emprendimiento, en cada uno de los países donde con el apoyo de centros de investigación locales, realiza sus estudios. En el caso de Venezuela, el GEM ha realizado los estudios de las variables asociadas a la medición del emprendimiento en colaboración con el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA).

El estudio se realiza con información de cada país referente a estabilidad macroeconómica, infraestructura, instituciones, acceso a educación, mercados internos, políticas gubernamentales, programas de emprendimiento, actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras de la población; información tomada de diversas fuentes que incluyen: encuestas a la población adulta del país, encuestas a expertos del país estudiado, fuentes de datos oficiales nacionales e internacionales.

Para el año 2005, Venezuela aparecía como el país con el mayor índice de actividad emprendedora en el estudio internacional del GEM que abarcó a treinta y cinco países (Piñango, 2006).

Aunque se ha cuestionado la validez de los instrumentos de medición utilizadas o la precisión de la definición empleada (se utilizaron encuestas donde se consideró iniciativa empresarial a la buhonería), algunos entusiastas expresaron que nos les sorprendían los resultados, puesto que se requiere de una buena dosis de creatividad, flexibilidad y entusiasmo para sobrevivir en una sociedad como la nuestra que se empeña en ponerle trabas al esfuerzo personal (Piñango, 2006).

Con respecto a no querer considerar a la buhonería como iniciativa empresarial, Piñango, director de la revista “Debates IESA” señala que tal vez se deba reflexionar sobre los propios prejuicios porque quizás la negativa obedezca al hecho de que esta práctica comercial parece desagradable, más que al hecho de que no sea una conducta de emprendimiento y en concordancia a lo planteado por los más entusiastas, opina que lo cierto es que no se puede descartar que existen rasgos motivacionales, actitudinales y culturales en los venezolanos que facilitan el emprendimiento (Piñango, 2006).

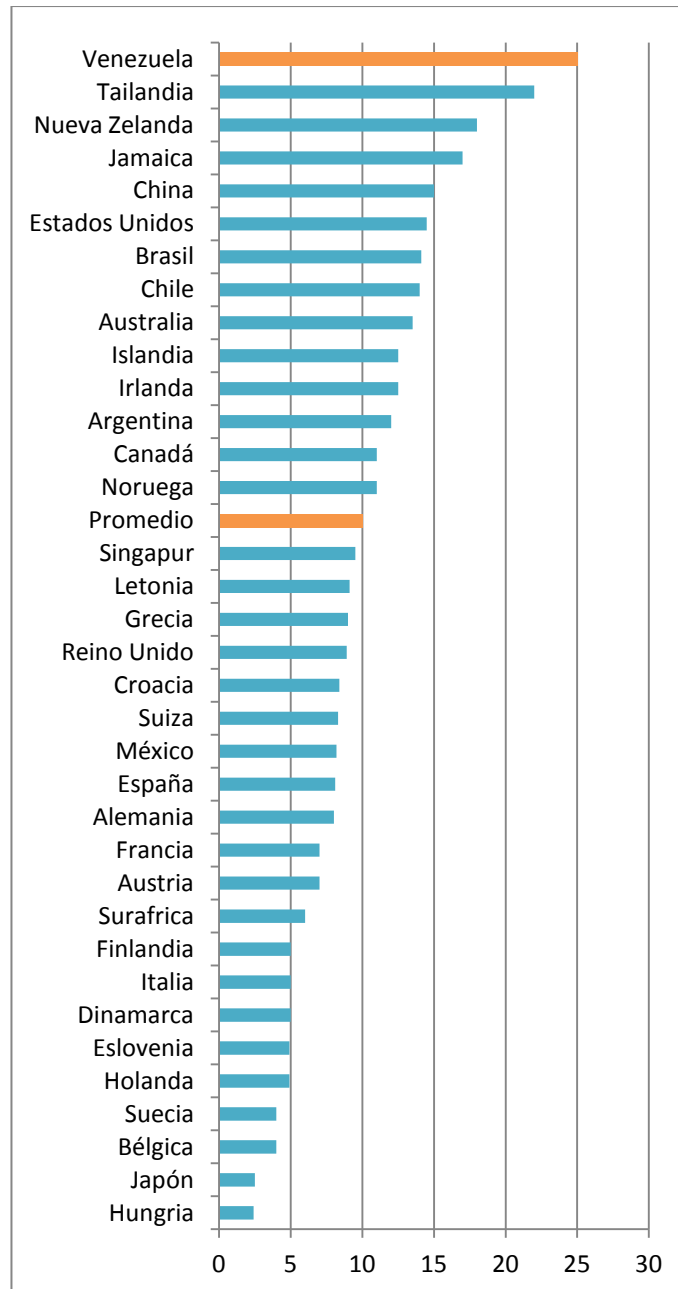


Figura 6. Índice de la Actividad Económica Temprana en 2005 (porcentaje de la población adulta que creó un negocio en 2005) según encuesta del GEM

Adaptado de “Quiénes son los Emprendedores”, por Fernández, F. y Vidal, R., 2006, p. 36.

Sin embargo, al comparar las tasas más recientes de emprendimiento en Venezuela se observa un decrecimiento acentuado en la iniciativa empresarial. Venezuela en el ranking del GEM pasó de ser en 2005 el número uno de 35 países, a ser el número 12 de 55 países en

2011 (el último año en que Venezuela ha formado parte del estudio por falta de otorgamiento de divisas para pagar los derechos del Global Entrepreneurship Monitor) (Rodríguez, 2014).

En otro estudio del 2018, el más reciente llevado a cabo por el Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI), Venezuela se ubicó en el puesto 126 de 137 países en el Índice Global de Emprendimiento del 2017 (Global Entrepreneurship and Development Institute, 2018). Lo que resalta aún más la diferencia entre los niveles de emprendimiento del 2005 con los actuales.

Una de las razones que esgrime Global Entrepreneurship Monitor es que:

el primer estudio GEM se hizo meses después del paro general de finales de 2002, un evento excepcional en la vida nacional que conllevó el cierre de muchas empresas y el retiro de un gran número de trabajadores de la industria petrolera y otras empresas, quienes debieron recurrir a iniciativas propias para generar ingresos. Por ello, podemos pensar que el año 2003, que representa el inicio de la serie de estudios, no fue un año de actividad normal, sino que probablemente existía una “burbuja” de emprendimiento en el país (Centro de Emprendedores del IESA c.p. Global Entrepreneurship Monitor, 2011 – 2012, p.20).

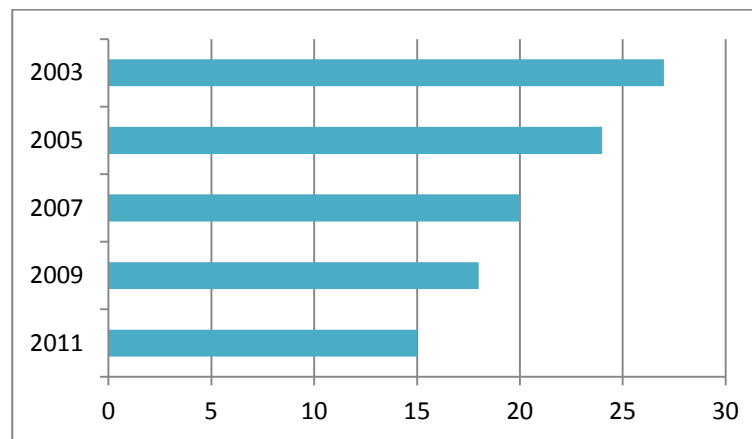


Figura 7. Actividad Emprendedora Temprana en Venezuela desde 2003 hasta 2011
Adaptado de “Informe Ejecutivo Venezuela 2011 – 2012”, por Global Entrepreneurship Monitor, 2011 – 2012, p.20.

Si bien esa burbuja ha pasado, la crisis económica que vive el país ha mantenido elevado el número de emprendimientos en la actualidad (El Emprendedor, 2018a). Sin embargo, expertos aseguran desde hace algunos años que la motivación que lleva a los venezolanos a convertirse en emprendedores es la necesidad más que la oportunidad (Rodríguez, 2016 c.p. Rojas, 2016).

Cuando una persona afirma que decidió emprender como resultado de la identificación de una oportunidad de negocios interesante, luego de una búsqueda sistemática, se considera que es un emprendedor por oportunidad. Por otra parte, si decidió emprender porque no le quedaba otra alternativa, o bien por encontrarse desempleado, se considera que es emprendedor por necesidad (Centro de Emprendedores del IESA c.p. Global Entrepreneurship Monitor, 2011 – 2012, p.17).

En este mismo orden de ideas, Mariángela Valladares, gerente de aceleración de Wayra Venezuela (aceleradora de la transnacional Telefónica), afirma que a pesar de todo aún existe un auge del emprendimiento en Venezuela, debido a la contracción que existe en la oferta de empleos formales. “La crisis motiva, porque pone a la gente a pensar cómo buscar otras fuentes de ingreso económico. El momento que estamos viviendo propicia el surgimiento del emprendimiento” (Valladares, 2016 c.p. Rojas, 2016, p.85).

Tal se ha mantenido la tendencia que en el 2018 la organización internacional Impact Hub, una de las mayores redes de emprendimiento y coworking para emprendedores del mundo, colocó su sucursal en Caracas entre las 10 más importantes del mundo equiparándose con las ubicadas en Viena, Madrid, Praga, México, Ottawa, entre otras; su directora Claudia Valladares declaró al periódico especializado El Emprendedor en el mes de Abril: “El Impact Hub Caracas se diferenció de los demás por los programas de aceleración, formación e impacto social que ofrecemos, así como por el crecimiento de nuestra comunidad y aumento en la cantidad de membresías” (El Emprendedor, 2018).

Finalmente, en Octubre de 2018, la oficina regional de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (Fedecamaras) del estado Zulia, en su informe mensual, destacó que el emprendimiento sigue siendo una alternativa importante en

Venezuela donde a pesar de la difícil situación económica y la caída de la producción a nivel general, la creatividad se hace presente en quienes ven oportunidades en los espacios vacíos que deja la escasez generando nuevos modelos de emprendimiento y desarrollo que están cambiando la concepción del venezolano del trabajo y de las organizaciones (El Emprendedor, 2018b).

Capítulo II. El Emprendedor

1. Definición de emprendedor.

El vocablo emprendedor está relacionado con la palabra francesa *entrepreneur*, que se asignaba a los responsables de expediciones militares y/o a los aventureros que viajaban al Nuevo Mundo durante el siglo XVI, en busca de oportunidades de vida con la incertidumbre de no saber que esperar. A principios del siglo XVIII, los franceses extendieron el significado del término a quienes se dedicaban a desarrollar grandes obras de infraestructura como los constructores de puentes y caminos. Finalmente, en 1755, Richard Cantillón, un escritor francés, comenzó a usar el término para referirse a los empresarios innovadores (Carmen, Viveros y Azimut, 2011).

A los emprendedores en Inglaterra se les llama *undertakers*, *adventurers* y *projector*. Todos estos términos suelen usarse para designar a los empresarios o a las personas que dirigen una empresa, mientras que en Estados Unidos y Canadá, se usan para denominar a quien negocia o financia un negocio (Herrera y Montoya, 2013).

Actualmente se hace distinciones entre el emprendedor, el inversionista y el empresario. Así, Zorrilla (2009) hace referencia a ellos así: emprendedor, quien tiene la idea, el concepto, de un producto o servicio a realizar; inversionista, quien pone a disposición el capital necesario para el sostenimiento inicial y la puesta en marcha del negocio; y, finalmente y no menos importante, el empresario, es la persona que se encargará de administrar y rendir cuentas del negocio (Herrera y Montoya, 2013, p. 19).

Existen múltiples definiciones de lo que es ser un emprendedor (*entrepreneur*) desde el punto de vista académico, a continuación se describen algunas de ellas:

Un emprendedor es un agente económico que une todos los medios de producción, la tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y produce un producto.

Mediante la venta de un producto en el mercado, paga la renta de la tierra, el salario de sus empleados, interés en el capital y su provecho es el remanente. Intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia una área de alta productividad y alto rendimiento (Say, 1803c.p. Rivera, 2011)

Por su parte, para Schumpeter (1934, p.132). Los emprendedores “son innovadores que buscan destruir el estatus-quo de los productos y servicios existentes para crear nuevos productos y servicios”. Definición que revela la visión de este autor del emprendimiento como un elemento disruptivo del equilibrio estático del mercado donde el emprendedor es el agente catalizador de esa disrupción.

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) un emprendedor es:

La persona que enfrenta el reto de crear, inventar o descubrir nuevas formas de hacer las cosas, para lograr un determinado objetivo. Este objetivo puede ser filantrópico, ecológico o empresarial, entre otros. (Jaramillo, 2004 c.p. Rojas, 2013 p. 12).

Si se compara con la definición de Schumpeter (1934), señalamientos más recientes de la OIT (2014, 2018) plantean una perspectiva más sistémica y menos disruptiva del emprendedor, señalando que continuamente, detrás de cada micro, pequeña y mediana empresa que va aportando nuevos empleos, está el espíritu y la imaginación de un emprendedor, que puede desempeñar un rol muy importante para estimular el desarrollo sostenible y para generar empleos decentes, e incluso para disminuir los índices de trabajo informal.

Para Peter Drucker (1985, p. 17)

un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende un emprendedor efectivo convierte esta herramienta en un recurso

Formichella (2004, p. 4) señala que:

Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. A su vez, a este individuo no sólo le surgen ideas, sino que también es lo suficientemente flexible como para poder adaptarlas y posee la creatividad necesaria para transformar cada acontecimiento, sea positivo o negativo, en una oportunidad.

La Universidad del Táchira en su página de “Emprendedores de la UNET” suministra la siguiente definición de emprendedor:

Es un individuo que es capaz de acometer un proyecto rechazado por la mayoría. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se les atraviesa a su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un grupo con motivación suficiente que le da el apoyo que necesita (Universidad del Táchira, 2016, ¶ 1)

Dentro de la legislación venezolana la Ley de Promoción y Desarrollo de las PYMI según el decreto N° 1547, fechado 9 de noviembre de 2001; en su artículo 3 numeral 3, se define al emprendedor como:

persona interesada y capaz de identificar, evaluar y desarrollar, una idea hasta transformarla en un concepto de negocio operativo o en un producto, mediante la obtención de los recursos necesarios para su ejecución y posterior comercialización (p.1)

En síntesis, la definición del emprendedor relaciona varias disciplinas, tales como: la economía, la estrategia de negocios, el comportamiento organizacional, la sociología y la psicología. Los economistas definen al emprendedor en función de sus actividades y logros conducentes a afectar el sistema económico; los sociólogos buscan comprender el modo en

que el comportamiento de los emprendedores tiene lugar en la sociedad y puede afectarla; y los psicólogos se focalizan en sus características personales y su proceso cognitivo.

Pero desde todas las perspectivas el emprendedor es definido como una persona que aprovecha oportunidades del medio a través de la innovación.

2. Características de los emprendedores.

2.1 Variables demográficas.

2.1.1. Edad.

La edad es la variable que mayor cantidad de discusiones ha generado cuando se intenta establecer su relación con el emprendedor:

Entrialgo (2000) sugiere que algunas aptitudes que se necesitan para emprender (capacidad de memorizar y de aprender) disminuyen con la edad; que los jóvenes son más arriesgados mientras que los mayores son más conservadores en su actividad emprendedora y por último, que los primeros pueden poseer un conocimiento más actualizado que les facilita detectar oportunidades en contraposición a sus iguales, de mayor edad.

Otras investigaciones sugieren que los emprendedores más jóvenes suelen ser tener más energía, ser más ambiciosos, y creativos, cualidades que les permiten compensar su falta de experiencia y la dificultad que puedan tener para conseguir financiamiento (Brüderl y Preisendörfer, 2000; Alemany, Álvarez, Planellas y Urbano, 2011). Por su parte, los emprendedores más viejos tienden a ser más cautelosos y conservadores (Lafuente, Vaillant y Gómez, 2011).

En contraposición a estas investigaciones, Lasch, Le Roy y Yami (2007) encontraron que los emprendedores que suelen ser innovadores tienen mayor edad que los no innovadores. Sin embargo, Khan y Manopichetwattana (1989) encontraron una relación exactamente opuesta, donde a mayor juventud del emprendedor se hallaban mayores niveles de innovación.

Aubert, Caroli y Roger (2006) creen que esta discrepancia se debe a que no existe una relación lineal entre edad, capacidad de emprendimiento e innovación. De manera que al comienzo a medida que se incrementa la edad, se incrementan el emprendimiento y la innovación pero llegada a cierta edad, la pérdida de habilidades y la falta de adaptación

asociada a la madurez hacen que aunque se siga aumentando en edad, no se continúe aumentando el emprendimiento y la innovación.

Ronstadt (1983, 1984) afirma que no existe una edad ideal para ser emprendedor, aunque sugiere que es preferible comenzar pronto, ya que mientras eres joven es más fácil dejar un puesto de trabajo y crear una empresa, porque generalmente a esa edad no hay hijos, ni cargas familiares importantes. Además, a mayor edad, la posición o el estatus alcanzado en una empresa desalientan a una persona a correr el riesgo de iniciar una nueva actividad laboral.

2.1.2. Género.

En una investigación llevada a cabo por Quevedo, Izar y Romo (2010) se compararon 300 hombres y mujeres emprendedoras de México, España y Estados Unidos, en cuanto a factores endógenos (motivaciones y oportunidades) y a factores exógenos (cultura emprendedora).

Con relación a las motivaciones, se encontró que las mujeres emprendedoras suelen obtener mayor puntuación en los indicadores de audacia, pasión, creatividad, innovación, intuición, persuasión y eficacia que los hombres. Sin embargo, no se observaron diferencias significativas en las motivaciones referidas a: liderazgo, competitividad y aventura (Quevedo et al., 2010).

Con respecto a las oportunidades, se observó que las mujeres puntúan más alto en los ítems referidos a querer tomar más riesgo, ganar más dinero, ayudar a la sociedad y poner en práctica su conocimiento en mayor medida que los hombres. No se encontraron diferencias significativas entre ambos géneros en cuanto al deseo de mejorar el status o ser como alguien que se admira (Quevedo et al., 2010).

Aunque no se encontraron diferencias significativas con base en el género en cuanto a la valoración de los factores exógenos, diversas investigaciones sugieren que las mujeres tienen mayor dificultad para acceder a programas educativos y tienen mayores limitaciones a la hora de acceder a financiamiento cuando inician un emprendimiento (Quevedo et al., 2010).

Con relación a este último hallazgo, luego de que el Proyecto Global Entrepreneurship Monitor examinara la actividad emprendedora en más de 70 países, concluyó que a pesar del

incremento en la participación de mujeres en la actividad emprendedora, su número sigue siendo significativamente menor que el de hombres (López, 2012).

Por si fuera poco, los niveles de ingreso que ellas generan son sensiblemente inferiores a los generados por los hombres. En una investigación realizada en Chile, el 56,7% de las mujeres emprendedoras sólo alcanzaba a generar ingresos por el sueldo mínimo mientras que sólo el 29,6% de los hombres se encontraba en esta situación. Una de las explicaciones para esta situación radica en que las mujeres se desempeñan principalmente en rubros menos rentables, por ser actividades que se extienden desde la economía doméstica, dedicándose principalmente al comercio (45,3%) y la manufactura (18,1%), reproduciendo de esta manera las mismas desigualdades observadas en el mundo del trabajo formal (Gómez, 2014).

Para Cassisi (2010, pp. 2-3):

Aunque las mujeres empresarias representan cada vez más la principal fuerza impulsora de muchas economías en el planeta, hecho documentado en estudios que revelan como las empresas propiedad de mujeres ya representan el 50% del total de las empresas, con frecuencia se trata de empresas que operan en la economía informal, que no siempre ofrecen la misma seguridad laboral, la protección social o el acceso a formación y al desarrollo profesional que la economía formal. La actividad empresarial de estas mujeres no es suficientemente visibilizada por los sistemas de información estadística de los países y tampoco recibe la debida prioridad por parte de las políticas públicas. Estas unidades económicas se localizan mayoritariamente en el espacio doméstico como lugar de producción de bienes y servicios, y presentan carencias básicas en materia de infraestructura, de manera que la escala productiva se ve fuertemente limitada.

2.1.3. Nivel educativo.

Tradicionalmente se ha argumentado que los individuos que tienen un mejor nivel educativo desarrollan capacidades que los ayudan a ejecutar exitosamente sus actividades de emprendimiento (Coduras ,Levie, Kelley, Saemundsson y Schott,2010).

En este orden de ideas, una investigación realizada por Swinney, Runyan y Huddleston (2006), al analizar pequeños negocios en el medio oeste norteamericano

encontraron que los emprendedores con éxito suelen ser hombres con estudios medios o mujeres con grados universitarios.

Dado que el emprendimiento está compuesto por dos procesos complementarios: descubrir la oportunidad y ser capaz de hacer uso de ella; las personas con mayor nivel educativo obtendría mayor ventaja en ambos procesos cuando se le compara con personas que tienen menor nivel educativo, ya los primeros poseen las destrezas cognitivas e individuales que les permiten evaluar mejor las oportunidades, ser más productivos y eficientes (Schultz, 1959).

Van Der Sluis, Van Praag y Vijverberg (2003) encontraron que la educación no juega ningún papel importante en la decisión de si la gente se convierte en empresarios (en lugar de asalariados). Sin embargo, la relación entre educación y éxito en el emprendimiento es claramente positiva y significativa en el 67 % de los estudios observados. Independientemente de cómo se mida el éxito (en términos de beneficios, ingresos, crecimiento o supervivencia), los empresarios con los niveles más altos de educación son asociados con mejores resultados en los emprendimientos.

Por su parte, Jiménez, Palmero-Cámara, González-Santos, González-Bernal y Jiménez-Eguizábal (2015) analizaron el impacto de los niveles de educación sobre las tasas de emprendimiento formal e informal. Estos investigadores encontraron que aunque los estudios secundarios tienen un papel positivo en el emprendimiento formal, ya que capacitan al individuo para iniciar una actividad profesional autónoma, no tienen un efecto significativo sobre el emprendimiento informal.

En contraposición, estudios de más alto nivel tienen una influencia positiva sobre los emprendimientos formales porque aumentan el nivel de confianza, reducen los riesgos percibidos e incrementan el capital humano. Al mismo tiempo, también influye negativamente en el emprendimiento informal al incrementar la consciencia y sensibilidad acerca de las posibles repercusiones negativas de este tipo de actividades (Jiménez et al., 2015).

2.1.4. Nivel socioeconómico.

Las diversas investigaciones que vinculan el nivel socioeconómico y el emprendimiento parecen generar resultados contradictorios ya que mientras algunos autores sugieren que no existen diferencias significativas en la capacidad emprendedora total en

función del nivel socio económico (Kaneko, 2012), otros indican que existe una relación positiva entre pertenecer a la clase media y llevar a cabo un intento de emprendimiento (Bonilla y García, 2014).

Según Garazi (2011), la exposición previa que tienen las personas a las actividades de emprendimiento de sus padres o familiares está relacionada con el estrato socioeconómico al que pertenezcan.

Por otra parte, Ordeñana y Arteaga (2012) resaltan que entre emprendedores de clase media son más frecuentes ciertas características como el logro de las metas y las habilidades de comunicación que en emprendedores de clase alta. Selvaraj (2015) afirma que los factores económicos actúan como base de apoyo financiero para desarrollar el espíritu empresarial: de manera que las posesiones materiales, la clase social, los ingresos propios y los de la familia sirven de base para iniciar y administrar un emprendimiento.

2.1.5. Capital humano.

Cuando se habla de capital humano se hace referencia, por lo general, al stock de conocimientos y de habilidades útiles a la producción que acumulan los individuos y las organizaciones (Cañibano, 2006, p. 257).

La OCDE (1998, p. 22) señala que “el capital humano es definido como el conocimiento que los individuos adquieren durante su vida y que usan para producir buenos servicios o ideas en el mercado o fuera de él”.

A partir de estas definiciones es posible establecer la diferencia entre nivel educativo (años de estudios o grado de formación alcanzada) y capital humano porque este último se refiere al conocimiento que posee un individuo y este puede provenir de la educación formal o informal, de los aprendizajes que se llevan a cabo en el contexto familiar, escolar, laboral o pueden ser obtenidos por el mero placer de conocer (Garrido, 2007).

Unger, Rauch, Frese y Rosenbusch (2011) encontraron una relación pequeña pero significativa entre capital humano y éxito en el emprendimiento. En especial, si a) el capital humano se refería a conocimientos y habilidades más que a educación y experiencia y b) si el capital humano estaba relacionado con las tareas a desempeñar.

La disposición de estos conocimientos puede transformarse en un requisito para llegar a ser emprendedor porque el progreso tecnológico puede provocar que el nivel de capital humano necesario para captar las oportunidades de emprendimiento se eleve,

transformándose, en ocasiones, en una auténtica barrera de entrada al desempeño de la función empresarial (Congregado y Millán, 2008).

En este sentido Schenker y Brady (1989 c.p. Cañibano, 2006), apuntan que una escasez de personas cualificadas, concretamente de científicos y de ingenieros, puede afectar negativamente las dinámicas innovadoras, como el desarrollo de nuevos productos y de nuevos procesos productivos. En consecuencia, la falta de una adecuada formación y educación de los recursos humanos puede obstaculizar el aumento de competitividad de las empresas.

2.1.6. Capital relacional.

El capital relacional parte de la idea de que las empresas son sistemas interconectados y que mucho de su valor depende de las relaciones que establezcan con los distintos grupos internos y externos con los que interactúa, entre los que se cuentan: clientes, proveedores, empleados, accionistas, entes del gobierno, la comunidad, etc. Incluye también la ubicación de la empresa, la reputación y la buena voluntad del emprendimiento y del emprendedor (Hormiga, Batista y Sanchez, 2006; Okafor, 2012).

Hormiga, Batista y Sánchez (2006), realizaron una investigación con una muestra de 130 empresas a través de las cuales intentaron probar algunas hipótesis sobre la vinculación entre capital relacional y éxito, por ejemplo: a) cuanto mayor es el tiempo dedicado por el emprendedor a establecer relaciones con los clientes y proveedores, mayor será el éxito de las empresas de nueva creación; b) cuanto mayor es el apoyo recibido por parte de sus redes informales del emprendedor, mayor es el éxito de las empresas de nueva creación; c) cuanto mejor es la reputación adquirida en los primeros momentos de vida, mayor será el éxito de las empresas de nueva creación; d) Cuanto mayor es la conectividad de las empresas en sus primeros años, mayor será el éxito de las mismas, etc.

Este efecto positivo que tiene el capital relacional sobre el emprendimiento puede verse reflejado en la mayor facilidad para conseguir fuentes de financiación alternativas o mano de obra, Además, del apoyo emocional proporcionado por la familia, pareja o amigos (Hormiga, Batista y Sanchez, 2006).

El número de ferias y eventos a los que el emprendedor asiste tienen una influencia positiva en su éxito tanto por conocimiento adquirido en este tipo de eventos, como por las

relaciones establecidas con proveedores y clientes potenciales. (Hormiga, Batista y Sanchez, 2006).

Por su parte, Okafor (2012) encontró que las relaciones con los clientes y proveedores, y los vínculos con organismos externos representan valores que las empresas no deben subestimar, así como el apoyo que el emprendedor recibe de su cónyuge y familia.

Aunque está claramente establecida la relación entre capital relacional y éxito en los nuevos emprendimientos, Stettler y Schweiger (2012), consideran que establecer y mantener el capital relacional es especialmente difícil para los equipos de emprendedores, ya que en comparación con las empresas ya establecidas, los equipos de emprendedores no tienen bien definidas las prácticas y procedimientos adecuados para mantener e incrementar el capital relacional y hacer frente a los nuevos retos.

2.2. Variables contingenciales o situacionales.

2.2.1. Apoyo social.

El apoyo social es la cantidad y calidad de la asistencia y acoplamiento que un individuo tiene con el grupo social con el que interactúa directa o indirectamente, que hace que la persona se sienta amada o importante (Sarason, Sarason, Shearin y Pierce, 1987).

El apoyo familiar que el emprendedor reciba es una de las variables, según Camacho, Aramendía y Messina (2012), más importantes a la hora de explicar el éxito del emprendedor. El 96 % de los emprendedores exitosos ha recibido apoyo moral de su familia y amigos y un 44% de ellos ha recibido apoyo económico, mientras que solo el 27% de los emprendedores que no tuvieron éxito lo recibieron.

Mustikawati y Bachtiar (2008) realizaron un estudio en el que pretendían establecer la relación entre el apoyo social recibido de los padres y la intención de emprender en un grupo de estudiantes. Los resultados del estudio indican una influencia significativamente positiva entre ambas variables, de manera que a mayor apoyo social proporcionado por los padres a sus hijos, mayor era el interés que estos tenían en hacer un emprendimiento.

Sin embargo, es importante destacar que el recibir apoyo social está fuertemente vinculado con el género, tanto dentro de la empresa como dentro de la pareja (Rodríguez, Hildreth y Mancuso., 1999). De esta manera hay mayor probabilidad de que los hombres reciban apoyo social que las mujeres (Knudson–Marin y Mahoney, 2009).

Por último, Nanda y Sørensen (2010) investigaron la relación entre tener compañeros empresariales, la tasa de la iniciativa empresarial y el tamaño del establecimiento. Encontraron que las personas que tienen amigos con experiencia empresarial previa, son más propensos a convertirse en empresarios. Esto es particularmente cierto en los establecimientos más pequeños mientras que la relación es mucho más modesta en grandes establecimientos.

2.2.2. Situación laboral previa.

Herron y Sapienza (1992) y Brockhaus (1980) establecieron la relación entre la situación laboral previa y el emprendimiento, al encontrar que la intención de emprender estaba directamente influenciada por el nivel de satisfacción labor, de manera que los emprendedores estaban relativamente insatisfechos con el trabajo previo, con la supervisión o con las oportunidades de promoción.

Dyer (1992, 1994) reporta que la experiencia negativa en el trabajo explica la orientación hacia la creación de una actividad propia y contrasta que existen más vocaciones emprendedoras cuando existe una mala coyuntura en los mercados laborales. Dubini (1988) también argumenta que el emprendedor tiene más tendencia a crear su propia empresa cuando tiene experiencias laborales negativas. De aquí, que la variable situacional referida a la situación laboral del individuo tenga un efecto sobre las intenciones de la persona a crear un nuevo negocio (Learned, 1992). La relación entre las condiciones del mercado de trabajo y las decisiones de emprendimiento son analizadas en los trabajos de Gromb y Scharfstein (2002) y Hamilton (2000). (Ventura y Quero, 2012, pp. 130).

Haynes y Brockman (2009) encontraron que mientras la satisfacción intrínseca de los emprendedores era similar a la de sus compañeros no emprendedores, su satisfacción extrínseca era significativamente menor. Adicionalmente, las personas que no estaban satisfechas con sus puestos de trabajo, pero que tenían una actitud positiva ante la vida, eran más propensos a dejar sus puestos de trabajo. Al parecer, la insatisfacción con el trabajo puede dar origen a la actitud proactiva que será necesaria en la transición a la actividad emprendedora.

2.2.3. *Experiencia previa.*

Para Bhaduri y Worch (2008), la experiencia previa influye sobre el espíritu emprendedor a través de al menos 3 vías: incrementando el conocimiento de los emprendedores sobre un tema específico, aumentando su capital social, a través de las relaciones y contactos que puedan establecer y posteriormente determinando las áreas en las que se llevaran a cabo las iniciativas empresariales, que generalmente está vinculada con el área de experticia en el que tuvieron experiencia.

Por su parte, para Heath y Tversky (1991) y Camerer y Weber (1992) la experiencia previa influye en el emprendimiento a través de un efecto llamado "competencia", que ocurre cuando las personas sienten que dominan particularmente bien un tema. En muchos casos los emprendedores son personas con años de experiencia previa, por lo que tienen gran conocimiento del sector en el que operan. Este entrenamiento previo hace que se sientan más competentes que otros y por lo tanto, tienden a confiar en su propia probabilidad subjetiva de éxito e iniciar un emprendimiento.

En ese orden de ideas, Ventura y Quero (2012, p. 131) afirman que “la experiencia previa en el sector donde se inicia una actividad por cuenta propia está relacionada con la percepción de control sobre el resultado del emprendimiento”

Para Ucbasaran, Westhead, Wright y Flores (2010) la relación entre experiencia previa y emprendimiento está mediada por una variable a la que llaman “optimismo informado” (decir cuán optimista se siente la persona con relación a las probabilidades de éxito del emprendimiento).

Las investigaciones previas han encontrado que los emprendedores son demasiado optimistas en comparación con los no emprendedores, por esta razón, los investigadores trataron de dilucidar si el optimismo informado estaba vinculado a la naturaleza de la experiencia previa (de éxito o de fracaso del emprendimiento) (Ucbasaran, Westhead, Wright y Flores, 2010).

Utilizando una muestra de 576 emprendedores de Gran Bretaña que habían tenido experiencias previas de emprendimiento exploraron el nivel de “optimismo informado” que ellos tenían en comparación con emprendedores noveles (los que realizaban un emprendimiento por primera vez) y encontraron que aquellos emprendedores con experiencia previa que no habían experimentado el fracaso fueron significativamente más propensos a

exhibir optimismo informado, de una manera similar a como lo hacían los emprendedores noveles. Por el contrario, los que habían experimentado el fracaso fueron significativamente menos propensos que los empresarios noveles, a mostrar “optimismo informado” (Ucbasaran, Westhead, Wright y Flores, 2010).

2.3. Variables psicológicas.

El estudio de las variables psicológicas que caracterizan al emprendedor se ha realizado paralelamente desde dos enfoques diferentes; el primero es el enfoque de “Wide Traits” o rasgos amplios, desde donde se estudian las características psicológicas del emprendedor desde modelos globales de la personalidad como por ejemplo, el modelo de los 5 grandes rasgos de personalidad. El segundo enfoque es el de “Narrow Traits” o rasgos específicos donde se estudian las características psicológicas del emprendedor desde características o rasgos específicos de la personalidad del emprendedor, por ejemplo la motivación al logro. Ambos enfoques han sido efectivos para predecir el éxito de emprendedores. (Leutner, Ahmetoglu, Akhtar y Chamorro-Premuzic, 2014).

Si bien ambos enfoques se utilizan para el estudio de las variables psicológicas que caracterizan al emprendedor, en el siguiente apartado se exponen las características que más se han estudiado desde el enfoque de “Narrow Traits” o rasgos específicos; dejando para un capítulo aparte el enfoque de “Wide Traits” o rasgos generales por ser éste el más investigado tradicionalmente y desde donde se enfoca la presente investigación.

2.3.1. Necesidad de logro.

McClelland plantea que las necesidades que experimentan las personas son la base de la motivación. Una necesidad no satisfecha crea una tensión en el interior del individuo que activa (o motiva) la presencia de un comportamiento con el que se busca satisfacer la necesidad y en consecuencia reducir la tensión experimentada (Pulgarín y Cardona, 2011).

McClelland distinguió entre necesidades de naturaleza fisiológica (como la sed, el hambre o el sexo) y las necesidades aprendidas que adquiere un individuo dentro de un contexto social. Estas son las necesidades de logro, poder y afiliación. (Pulgarín y Cardona, 2011).

Las personas cuyas historias reflejan una motivación alta hacia el logro tienen una esperanza más fuerte de tener éxito que su temor al fracaso, son corredores de riesgos moderados más que altos o bajos y persisten en el esfuerzo cuando las tareas se vuelven difíciles...

...Con respecto a la motivación de afiliación, la describen como el deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas... como “un interés por establecer y mantener relaciones con los demás”...

...(en tanto que) las características de la motivación de poder son: intención de convencer y persuadir a los demás acerca de diversas cuestiones, llegando incluso a elegir actividades profesionales donde se pueda ejercer influencia sobre otras personas, manifestación de comportamientos asertivos, competitivos y agresivos; ejecución de conductas cuyo objetivo es lograr prestigio ante los demás, utilización para su propio beneficio de los miembros del grupo al que pertenecen. Además, refiere que pueden convertirse en buenos líderes, cuando su comportamiento se oriente a la tarea, eludiendo el beneficio personal (Sánchez y Pirela, 2009, pp 92-97).

Desde esta perspectiva, el emprendedor sería un individuo con una alta motivación de logro, ya que desarrolla una fuerza interna, que se mantiene constante incluso ante las adversidades y le permite lograr sus objetivos (Pulgarín y Cardona, 2011).

Según Barba (2007, p. 134) “la principal motivación del empresario que determina su decisión de crear una empresa es la necesidad de logro, es decir, la necesidad en función de la cual los individuos poseen un fuerte deseo de superación personal”. En consonancia con esta afirmación, Entrialgo, Fernández y Vásquez (1998) en una investigación con 223 PYMES españolas, encontraron que la mayor puntuación en la orientación emprendedora se obtiene entre individuos que poseen una alta necesidad de logro.

2.3.2. *Locus de control.*

El Locus de Control es definido como una expectativa generalizada de control sobre los refuerzos, permitiendo clasificar a los sujetos en internos o externos. Los primeros tienen la expectativa de que los resultados obtenidos son contingentes o causados por su conducta, o por sus propias características personales. En cambio,

los más externos percibirán que las consecuencias de su conducta dependen de factores ajenos a su control, como la suerte, el destino, el azar o la participación de otras personas (Sorondo, 2011, p.5)

En una investigación realizada por López y Ruiz-Ruano (2014), con 254 estudiantes universitarios de ambos sexos encontraron que tanto la influencia de los iguales como el locus de control eran variables relevantes para comprender la naturaleza de la intención emprendedora.

Por su parte, Sorondo (2011), evaluó el locus de control interno y la autoeficacia en una muestra de 48 personas, divididas en dos grupos (emprendedores, vs no emprendedores). Él encontró que los emprendedores presentaban una mayor proporción de locus de control interno y niveles más elevados de autoeficacia en comparación con el grupo control.

Adicionalmente, Gilad (1982) manifestó que debido al locus de control interno los emprendedores se mantienen en un estado de alerta, que les permite estar atento a las oportunidades de emprendimiento con el fin de obtener la mayor cantidad de beneficios.

En este orden de ideas, Blackman (2004) afirmó que mientras mayor sea el locus de control interno de un emprendedor, este pondrá más esfuerzo y dedicación, basándose en la idea de los resultados dependen de sus acciones.

Por último, Whetten y Cameron (2005) encontraron que los emprendedores con un locus de control interno tienden a participar en mayor medida en proyectos innovadores y más riesgosos. También destacan el hecho de que las empresas que están iniciando cuando son dirigidas por un líder con un locus de control interno tienen mayor probabilidad de éxito.

2.3.3. Percepción del riesgo.

El riesgo es la probabilidad de consecuencias negativas, daños y pérdidas esperadas, (muertes, lisiados, en la propiedad, medios de vida, la actividad económica y social, la cultura e historia, psyche etc.) como resultado de la interacción entre amenazas y elementos sociales y económicos expuestos en un sitio particular y durante un periodo de tiempo de exposición definido. Riesgo es una condición latente que anuncia futuro daño y pérdida (Lavell, 2006, p.32).

La percepción del riesgo sería la estimación que hace la persona sobre la probabilidad de que un daño o una pérdida ocurran. Esta inferencia perceptiva varía en función de las

creencias, estereotipos, actitudes y motivaciones del perceptor. Así como de factores que como la edad o el nivel de formación. Cuando no existe percepción de riesgos, las personas se exponen al mismo sin adoptar medidas de prevención (Proyecto Pral, 2010).

Butt, Jamil y Nawaz (2015), llevaron a cabo una investigación sobre los sesgos cognitivos y la percepción de riesgo en la formación de un nuevo emprendimiento; con este fin administraron una encuesta a 170 estudiantes de una Maestría de Administración de Empresas.

Los investigadores (Butt et al., 2015), describieron los sesgos cognitivos de ilusión de control y sobreconfianza. La ilusión de control surge cuando la gente cree que el éxito en los negocios se debe a su comportamiento, cuando en realidad los resultados son producto del azar. Por otra parte, los individuos que son demasiado confiados tratan sus suposiciones como si fueran hechos y pueden creer que ciertas decisiones son menos riesgosas de lo que realmente son.

Butt et al., (2015) encontraron que los sesgos cognitivos afectan las percepciones de riesgo lo que tienen un efecto significativo en la decisión de iniciar una nueva empresa. Cuando un emprendedor desarrolla una actitud positiva hacia un proyecto, los sesgos cognitivos (como la ilusión de control o la sobreconfianza) ayudan a reducir la percepción de riesgo, de manera que el emprendedor subestima la incertidumbre ambiental relacionada con la creación de la nueva empresa.

Comúnmente se presume que los emprendedores tienen una tolerancia relativamente más alta para el riesgo que los no emprendedores, pero los estudios realizados han mostrado resultados mixtos: por una parte, algunas investigaciones no han encontrado diferencia en cuanto a la percepción o a la tolerancia para el riesgo entre ambos grupos y por otra parte, diversas investigaciones han descubierto que los emprendedores exhiben un nivel de autoeficacia mayor que los no emprendedores y por consiguiente piensan que están mejor equipados para hacer frente a los riesgos (el sesgo cognitivo de la "excesiva confianza"). En consecuencia, no se trata de que el emprendedor no perciba el riesgo sino que piensa que puede manejarlo de mejor manera que otros (Evan, 2006).

En este orden de ideas, Monsen y Urbig (2009) afirman que aunque se ha considerado que los emprendedores tienden a asumir más riesgo e incertidumbre que los no emprendedores, la investigación empírica no ha apoyado tal afirmación. Es por esto que

proponen un modelo tridimensional que pretenden explicar la percepción de riesgo de los emprendedores a la hora de tomar decisiones. Según dicho modelo, la percepción de riesgo está determinada por variables como las creencias de autoeficacia y las creencias de control que tenga el emprendedor.

2.3.4. Innovación.

La OCDE (2005) define el concepto de innovación como la introducción de un producto (bien o servicio) o de un proceso, nuevo o significativamente mejorado, o la introducción de un método de comercialización o de organización nuevo, aplicado a las prácticas de negocio, a la organización de trabajo o a las relaciones externas.

Las personas creen que el verdadero emprendimiento se produce cuando los individuos ignoran las formas de pensar establecidas para buscar nuevas ideas y soluciones que puedan satisfacer las necesidades de los clientes (Curran y Burroughs, 1986).

Egaña y Escobar (1994 c.p. Sánchez, 2003) investigaron a 121 personas: 58 emprendedores y 63 ejecutivos de grandes empresas y encontraron que entre los emprendedores destacaban los siguientes rasgos: el entusiasmo de emprender, el dominio de sí mismo, el compromiso con objetivos empresariales, la búsqueda de nuevas ideas, los proyectos, los cambios y ser racional dentro de su carácter innovador.

Este estudio ha analizado los factores que parecen incidir en la propensión a innovar en los emprendimientos españoles y encontraron que factores internos a la empresa (como el capital humano y los recursos de la organización) y factores externos a la misma (como características del sector y localización geográfica) parecen incidir en el proceso de innovación de los emprendimientos (Egaña y Escobar 1994 c.p. Sánchez, 2003).

También encontraron que aquellos individuos que disponen de un nivel de educación o estudios más avanzado, se sienten seguros de su capacidad para crear y administrar una empresa, y asumen un mayor riesgo con su negocio son quienes muestran una mayor propensión para innovar (Egaña y Escobar 1994 c.p. Sánchez, 2003).

Por su parte, García, Álvarez y Reyna (2007), realizaron una investigación para intentar identificar las características de 30 emprendedores de éxito en la creación de Pymes (pequeñas y medianas empresas) españolas. Para ello dividieron las características obtenidas en 2: a) Factores Generadores (aquellas que contienen las características esenciales en el espíritu emprendedor), y b) Factores Potenciadores (aquellas que contienen las características que

contribuyen a desarrollar el espíritu emprendedor). Encontrando que la innovación (creatividad) es un factor generador de primer nivel (ellos establecieron 3 niveles de importancia) en la creación de Pymes exitosas.

3. Características del emprendedor venezolano.

Los estudios más exhaustivos que se han efectuado en nuestro país sobre el emprendimiento y las características del emprendedor venezolano han sido los realizados por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) con el apoyo del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA) desde el 2003 al 2011. No se realizaron estudios posteriores por falta de otorgamiento de divisas para pagar los derechos del Global Entrepreneurship Monitor) (Rodríguez, 2014). En consecuencia, se tomarán acá los resultados del estudio del GEM del 2011 por ser los más exhaustivos y recientes encontrados.

3.1. Edad.

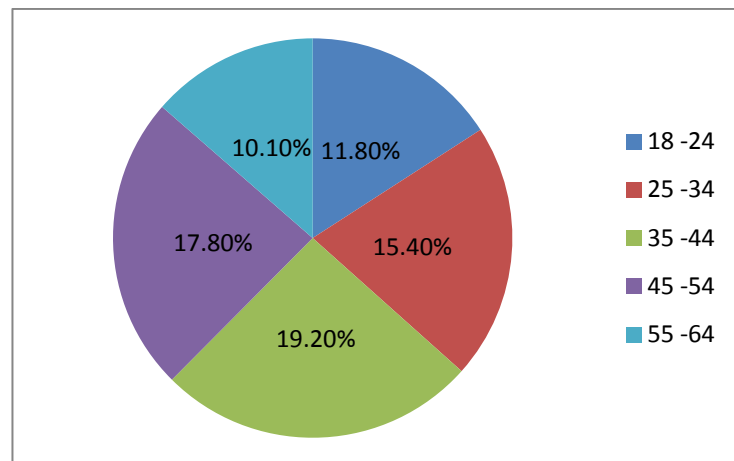


Figura 8. Edad de los emprendedores venezolanos según el GEM (2012.)

Adaptado de “Informe Ejecutivo Venezuela 2011 – 2012”, por Global Entrepreneurship Monitor, 2011 – 2012, p.24.

Con base en el gráfico anterior se observa que el rango etario donde es más probable encontrar un emprendedor está entre los 35 y los 54 años y el rango con menor probabilidad de aparición se encuentra entre los 18 y los 24 años (probablemente porque a tan corta edad aun no se tiene la preparación, las destrezas, la motivación o aún no se ha elaborado lo suficientemente el proyecto de vida como para iniciar un emprendimiento).

3.2. Género.

Aunque a nivel mundial, la población masculina lidera la actividad emprendedora, Venezuela es uno de los 8 países del mundo donde no existen diferencias estadísticamente significativas con base en el género para la actividad emprendedora. Una explicación para este fenómeno podría encontrarse en el hecho de que en nuestro país, la cabeza de familia frecuentemente suele ser una mujer, especialmente en los estratos socioeconómicos más bajos (Global Entrepreneurship Monitor, 2011 – 2012)

3.3. Nivel educativo.

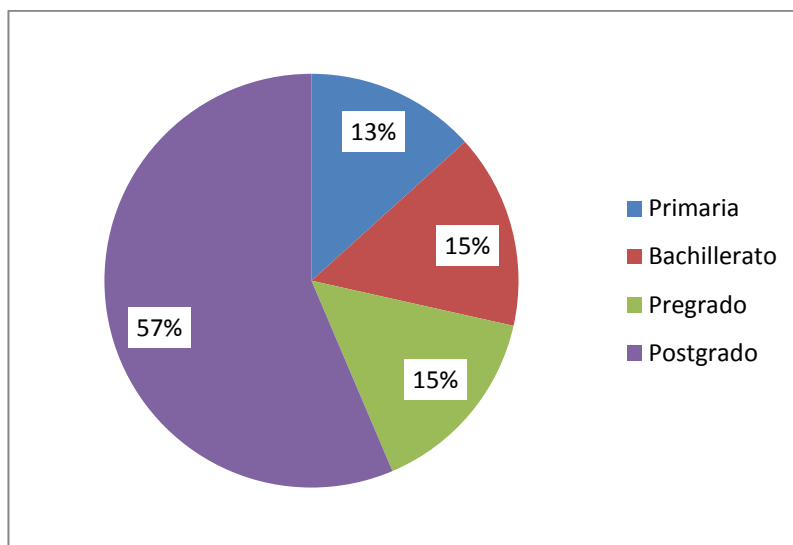


Figura 9. Nivel educativo de los emprendedores venezolanos según el GEM (2012). Adaptado de “Informe Ejecutivo Venezuela 2011 – 2012”, por Global Entrepreneurship Monitor, 2011 – 2012, p.25.

Al observar los datos del gráfico se deduce que el emprendedor venezolano está muy preparado académicamente ya que más del 70% de ellos tiene educación universitaria y postgrado (este hecho sugiere la existencia de un gran capital humano entre los emprendedores de nuestro país). Mientras que el 15 % ha completado estudios de bachillerato y solo el 13% cuentan con estudios de educación primaria.

3.4. Nivel socioeconómico.

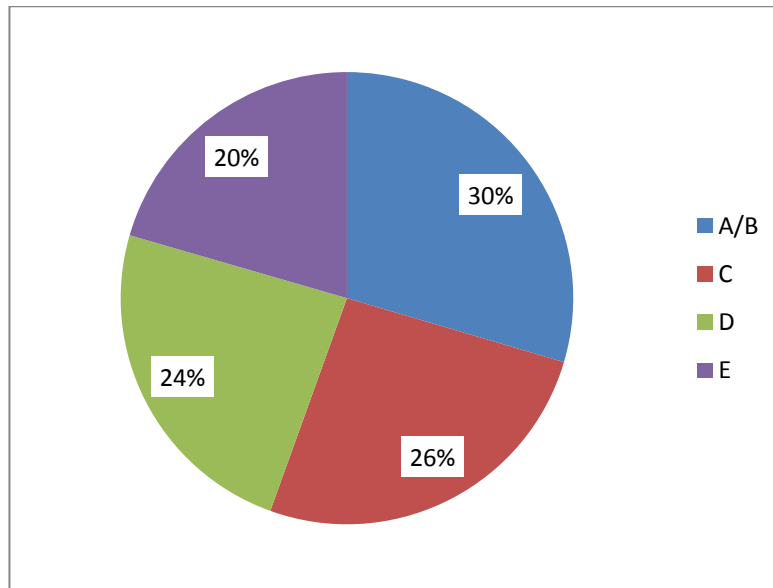


Figura 10. Nivel Socioeconómico de los emprendedores venezolanos según el GEM (2012). Adaptado de “Informe Ejecutivo Venezuela 2011 – 2012”, por Global Entrepreneurship Monitor, 2011 – 2012, p.25.

Como puede observarse la mayor parte de los emprendedores venezolanos provienen de los estratos A, B y C, lo que podría estar relacionado con el hecho de que suele existir una correlación positiva entre mayor nivel socioeconómico y mayor acceso a la educación y entre nivel socioeconómico y oportunidades de financiamiento (Garazi, 2011; Ordeñana y Arteaga 2012; Bonilla y García, 2014; Selvaraj, 2015).

En una investigación realizada por Aragon y Baixauli (2014), los estudiantes con familias de nivel socio-económico bajo son los que indicaban mayores dificultades de financiación, mayor falta de información sobre emprendimiento, mayor falta de formación empresarial y de orientación y apoyo, más incertidumbre sobre el futuro y más miedo al fracaso.

Con lo cual, es de esperarse que los emprendedores venezolanos de los estratos A, B y C estén mejor preparados desde el punto de vista académico y seguramente tendrán mayores oportunidades de recibir financiamiento para sus emprendimientos que los emprendedores pertenecientes a los estratos D y E.

3.5. Ubicación geográfica.

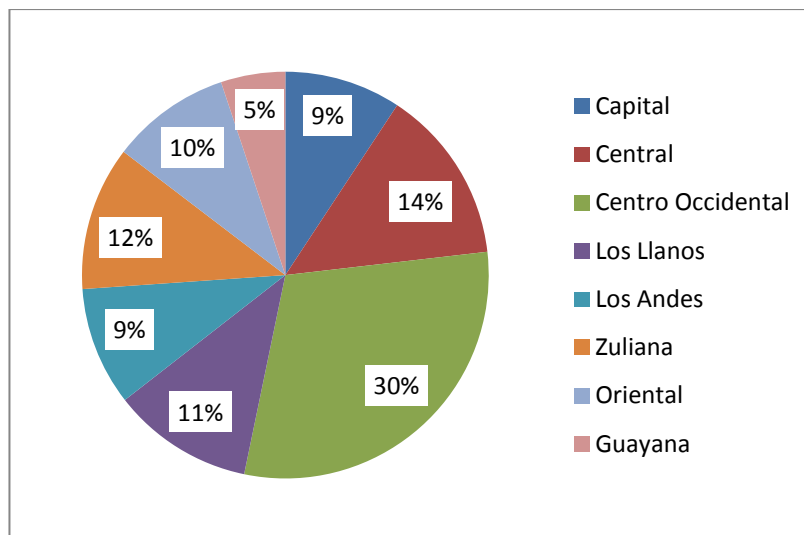


Figura 11. Actividad emprendedora venezolana por región geográfica según el GEM (2012). Adaptado de “Informe Ejecutivo Venezuela 2011 – 2012”, por Global Entrepreneurship Monitor, 2011 – 2012, p.25.

La Región la Central, la Centro Occidental (Maracay, Valencia y Barquisimeto) y la Región Zuliana representan las principales zonas del país con mayor actividad emprendedora, lo que parece estar relacionado con el hecho de que en estos lugares es donde hay mayor densidad poblacional, mayor acceso a la tecnología, a la formación académica y a las oportunidades de financiamiento. Mientras que Guayana es la región de Venezuela donde existiría menor proporción de emprendimientos.

3.6. Características personales del emprendedor.

Pocos han sido los estudios sistemáticos que han explorado características personales de los emprendedores venezolanos, en 2005 el Centro de Emprendedores del IESA inició una investigación para explorar los atributos de los emprendedores venezolanos con una encuesta a 60 emprendedores.

El promedio de respuestas se tabuló en una escala de 1 al 5. La característica “asume riesgos” alcanzó una puntuación de 4,5. Con una puntuación de 4 puntos quedaron los siguientes rasgos: es generoso, valora la independencia y trabaja en equipo. Con 3,5 puntos se valoraron las propiedades que se mencionan a continuación: valora la calidad, es líder, es

decidido, es perseverante, es trabajador, está orientado a los resultados, se adapta a los cambios, es capaz de negociar y es generalista. Por último, las características: tiene visión de futuro, está abierto al aprendizaje y organiza y planifica alcanzaron una puntuación de 3 puntos.

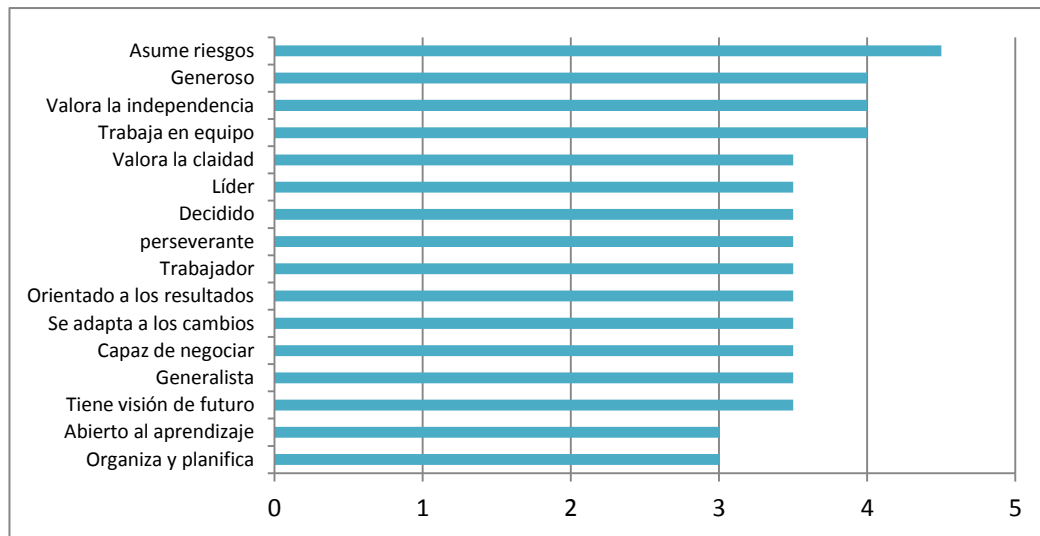


Figura 12. Distribución de las Características en la Muestra de Emprendedores Venezolanos en el 2005 según Rodríguez, (2006).

Adaptado de “El Emprendedor Venezolano”, por Rodríguez, A., 2006, p.21.

En otra investigación llevada a cabo ese mismo año Castillo (2005) realizó entrevistas a profundidad a una muestra de emprendedores del Estado Táchira encontrando como características comunes más importantes: pasión por el trabajo, responsabilidad, habilidad numérica, autonomía en la toma de decisiones y autosuficiencia, entre otras.

En un proyecto de grado de 2013, Rojas (2013), tomando una muestra de 47 emprendedores jóvenes de entre 18 y 34 años de la base de datos de la encuesta del GEM del 2009 a la que accedió por mediación del IESA, exploró algunas características de los emprendedores referentes a motivaciones, orientación a la afiliación, expectativas de crecimiento, innovación, miedo al fracaso y percepción del emprendedor a través de preguntas cerradas dentro de la encuesta. Encontró que los emprendedores jóvenes venezolanos están mayormente motivados por incrementar sus ingresos personales, no están en la búsqueda de afiliarse con otros para emprender, no ofrecen ningún producto o servicio nuevo, sienten temor al fracaso y creen que ser emprendedor es algo deseable en Venezuela.

Como se deduce de los datos anteriores, el perfil mayoritario del emprendedor venezolano determinado a través de estos estudios, tiene las siguientes características: es joven, tiene entre 25 y 44 años, tiene estudios universitarios, pertenece a los estratos socioeconómicos A, B o C, y su principal característica como emprendedor es su capacidad para asumir riesgos.

Capítulo III. Emprendimiento y Características de Personalidad

1. Definición de personalidad.

Personalidad es la cualidad que nos hace a cada uno diferente de los otros e iguales a nosotros mismos a lo largo del tiempo (Bousoño, 2013).

Desde la perspectiva psicológica se ha venido definiendo el concepto de personalidad desde tres miradas diferentes, las cuales son: a) la organización total de las tendencias reactivas, patrones de hábitos y cualidades físicas que determinan la efectividad social del individuo; b) como un modo habitual de ajustes que el organismo efectúa entre sus impulsos internos y las demandas del ambiente; y c) como un sistema integrado de actitudes y tendencias de conductas habituales en el individuo que se ajustan a las características del ambiente (Montaño, Palacios y Gantiva, 2009, p. 84).

Por su parte, Pervin (1996) afirma que en cuanto a las formas de estudio de la personalidad, en la actualidad existen tres tradiciones, a saber: a) la clínica; b) la experimental y; c) la correlacional.

La tradición clínica proporciona la oportunidad de estudiar de manera sistemática y profunda a la persona como un todo, entre los representantes de este enfoque se encuentran Charcot, Freud, Murray, Rogers y Kelly (Pervin, 1996).

El enfoque experimental manipula variables específicas para ver su efecto sobre ciertas características de personalidad, intentando establecer relaciones de causa-efecto entre ambas. Wundt, Ebbinghaus, Pavlov, Watson, Hull y Skinner son varios de los partidarios de esta tradición (Pervin, 1996).

La aproximación correlacional destaca las diferencias individuales y se esfuerza por establecer relaciones entre las puntuaciones de ciertos rasgos de personalidad y otras variables. Galton, Catell y Eysenck son algunos de los representantes de esta tradición (Pervin, 1996).

Dado que no existe una sola aproximación de la personalidad, en este trabajo, se escogerá la teoría de los rasgos de la personalidad (tradición correlacional) por las siguientes razones:

- La tradición clínica al estudiar de manera exhaustiva a un solo individuo o a un número muy reducido de ellos, requiere de un método conocido como el estudio de casos, que no sería adecuado en este caso porque esta investigación tiene un abordaje grupal.
- la tradición experimental manipula variables para ver su efecto sobre la personalidad. Esta aproximación tampoco sería adecuada porque esta investigación no asume la noción de causalidad que está implícita en las investigaciones experimentales.
- La tradición correlacional establece relaciones entre los rasgos de personalidad y otras variables, este enfoque sería el más adecuado porque en esta investigación se asume que los rasgos de personalidad vendrían a ser la variable que está relacionada con el emprendimiento.

Además de esas tres razones, Larsen y Buss (2005 c.p. Rodríguez y Garibay, 2014) destacan la importancia de estudiar los rasgos de personalidad en relación con otras variables, porque:

- Los rasgos son útiles porque ayudan a describir a las personas y a entender las dimensiones que las diferencian.
- Los rasgos son útiles porque ayudan a explicar el comportamiento.
- Los rasgos son útiles porque ayudan a predecir el comportamiento. Por ejemplo, las carreras que serán satisfactorias para un individuo, la tolerancia al estrés, las características necesarias para un puesto de trabajo o bien para conocer las características de la personalidad profesional en el caso de los egresados universitarios.

2. Teorías de los rasgos de personalidad.

Según estas teorías, las personas difieren de acuerdo al grado en que poseen ciertos rasgos de personalidad que pueden ser inferidos de su comportamiento y que utilizamos para describirlas, como la dependencia, ansiedad, agresividad y sociabilidad (Camarillo, 2015).

Los rasgos son características definitorias del individuo que son relativamente estables y generales, es decir, un rasgo es una disposición a comportarse de manera estable en diversas

circunstancias. Por ejemplo hay personas mentirosas, habladoras, o valientes (Camarillo, 2015).

En la historia de la psicología, vemos que ha habido variedad de intentos por clasificar los rasgos de personalidad, tratando de encontrar y definir dimensiones básicas y taxonomías que permitan ordenar la enorme cantidad de atributos que describen las diferencias individuales. Entre estos intentos, se encuentra uno en concreto que parece haber obtenido un consenso elevado dentro de la comunidad científica y que ha ido adquiriendo cada vez más popularidad; hablamos del Modelo de los Cinco Factores(...) Este modelo ha permitido un gran avance en el estudio de la psicología gracias a que ha dado estructura, claridad y dirección en la investigación en diferentes ámbitos de ésta como la psicopatología, la psicología del desarrollo, la psicología de las organizaciones, los estudios transculturales o la psicología comparada (Martínez, 2015, p. 8).

Por eso en esta investigación, el interés se centrará en la teoría de Catell como antecedente del Modelo del Big Five y posteriormente, se desarrollaran la historia del modelo, su descripción, las pruebas que emplea y su uso en la medición de los rasgos de personalidad de los sujetos emprendedores

2.1. La teoría de Catell.

Raymond Cattell comenzó estudiando química y esto influyó en su forma de concebir la psicología. La idea de la tabla periódica y del descubrimiento de los elementos que componen a todas las sustancias lo inspiró a descubrir cuántos y cuáles eran los elementos básicos o rasgos que configuraban la estructura de toda la personalidad (Prieto, 1985).

Para Catell (1972 c.p. Adán, 2013), la personalidad es “aquello que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada”. Lo distintivo en la personalidad de cada individuo es su conducta, que es la manifestación de unos constructos internos más o menos estables (los rasgos). Los rasgos están determinados por la herencia y el ambiente y según Catell son una tendencia, relativamente estable, a reaccionar de una forma determinada, por lo que implica una configuración y regularidad de la conducta a lo largo del tiempo y de las situaciones (Besada, 2007; Durón, Mercado, Rodríguez y Cinco, 2012).

Catell empleó el enfoque léxico en sus investigaciones, el supuesto básico de este enfoque es que aquellas diferencias individuales que son más sobresalientes y socialmente relevantes en la vida de las personas, estarán representadas en sus lenguajes naturales, cuanto más importante sea dicha diferencia, más probable es que se exprese con una o varias palabras, ya que los hablantes del mismo necesitan poder comunicarse entre sí, haciendo referencia a aquellas (Goldberg, 1982; Oliver, 1989; Hernangómez y Fernández, 2012).

A través del uso del análisis factorial de diferentes fuentes de información usadas para describir la personalidad de individuos, encontró 16 factores básicos de la personalidad que permiten describir a los individuos. Afirmaba que las personas poseían los mismos rasgos aunque en distintos grados. (Durón et al., 2012). Estos rasgos se mencionan en la Tabla 4.

Tabla 4

16 Factores de Personalidad según Catell.

| | Factor | Nombre del Rasgo | Polos del rasgo (bajo y alto) |
|---------------------------|---------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Factores Primarios | A | Expresividad Emocional | Retraído – Sociable |
| | B | Inteligencia | Concreto – Abstracto |
| | C | Fuerza del Yo | Perturbable – Estable |
| | E | Dominancia | Débil - Dominante |
| | F | Impulsividad | Sobrio – Entusiasta |
| | G | Lealtad Grupal | Despreocupado – Escrupuloso |
| | H | Aptitud Situacional | Tímido – Audaz |
| | I | Emotividad | Insensible – Sensible |
| | L | Credibilidad | Confiado – Suspica |
| | M | Actitud Cognitiva | Práctico – Imaginativo |
| | N | Sutileza | Ingenuo – Astuto |
| | O | Conciencia | Apacible – Preocupado |
| | Q1 | Posición Social | Conservador – Liberal |
| | Q2 | Certeza Individual | Dependiente – Autosuficiente |
| | Q3 | Autoestima | Incontrolado – Controlado |
| | Q4 | Ansiedad | Tranquilo - Tenso |

Nota: Adaptado de “Manual del Cuestionario de 16 Factores de la Personalidad”, por Cattell, R., Eber, H. & Tatsuoka, M., 1980, pp. 12-23.

Estos rasgos de primer orden presentaban correlaciones entre sí, por lo que Cattell y su equipo realizaron un segundo análisis factorial, obteniéndose finalmente cuatro grandes factores secundarios que los agrupaban: QS1 (Extroversión – Introversión), QS2 (Poca Ansiedad – Mucha Ansiedad), QS3 (Sujeptibilidad – Tenacidad) y QS4 (Dependencia – Independencia). Con estos resultados Cattell crea un instrumento para la medición de estos rasgos, y así nace el cuestionario 16PF (Cattell et al., 1980).

La metodología empleada por Cattell ganó popularidad rápidamente y comenzaron a desarrollarse nuevos instrumentos a través del uso del análisis factorial, que apuntaban a modelos explicativos de la personalidad con pocos rasgos, de manera análoga a los factores de segundo orden de Cattell como el modelo de los 5 grandes que posteriormente dominaría la escena del estudio científico de la personalidad (Hernangómez y Fernández, 2012).

En 1995 se actualiza el cuestionario 16PF a una nueva versión, el 16PF-5, que en lugar de cuatro factores de segundo orden, reajusta el método de rotación del análisis factorial de segundo orden para obtener cinco factores secundarios (Extroversión, Dureza, Ansiedad, Independencia y Autocontrol) en lugar de cuatro (Cattell y Mead, 2008), buscando un paralelismo con él, para ese momento, ya popular modelo de los 5 Grandes Factores de personalidad; sin embargo estudios posteriores siguieron encontrando mejor una solución de cuatro factores en lugar de cinco para el cuestionario 16PF (Rosier, Meyer de Stadelhofen, y Berthoud, 2004). La teoría de Cattell ha sido duramente cuestionada porque los 16 factores no son estadísticamente independientes entre sí y porque otras investigaciones no han logrado replicar los resultados obtenidos por el autor, sino con apenas 4 -7 factores.

Incluso el reajuste posterior a 5 factores secundarios, no se ha demostrado que sea psicométricamente mejor que la solución original de 4 factores secundarios en términos de la cantidad de varianza explicada; finalmente, el reajuste de 5 factores secundarios de Cattell ha mostrado correlación sólo en 4 de las 5 dimensiones con el modelo de los 5 Grandes Factores de personalidad (Rosier et al., 2004).

2.2. El Modelo Big Five.

2.2.1. Historia y Construcción del big five

En la década de los ochenta, después de que los grandes modelos de personalidad basados en la teoría de los rasgos, como el de Cattell, fueran duramente criticados, se produjo

un resurgir de la perspectiva que plantea el estudio de la personalidad mediante el análisis factorial y el enfoque léxico y de la cual surge el Modelo Big Five (Hernangómez y Fernández, 2012).

Según Sánchez (1992), el procedimiento del enfoque léxico para la construcción del Big Five, se puede resumir en cuatro grandes fases:

1. Selección de términos: de todo el conjunto de descriptores de personalidad acuñados en el lenguaje natural se seleccionan los más importantes. Obviamente, este primer paso planteó la dificultad de decidir cuáles son los términos más importantes para describir la personalidad de un individuo. Generalmente, se escogió aquellos de uso más frecuente.
2. Depuración: con la ayuda de jueces se excluyeron de los términos seleccionados aquellos que eran ambiguos, metafóricos, evaluativos o de jerga médica.
3. Evaluación: con los términos que quedaron luego de la depuración, se construyó una Escala Likert y se pidió a un grupo de sujetos que haciendo uso de ella, se evaluaran a sí mismos (auto evaluación) o que evaluaran a otras personas (hetero evaluación).
4. Análisis Factorial: los resultados de la Escala Likert fueron sometidos a Análisis Factorial, de esta manera el gran conjunto de características de personalidad con las que se contaba al principio quedó reducido a cinco grandes factores significativos, que son independientes entre sí, y que parecen resumir las diferentes facetas de que consta la personalidad humana normal.

Una de las preguntas que surgió luego de la construcción de los modelos Big Five, es si esta estructura de personalidad se observaría en culturas con idiomas distintos al inglés, dado que el test se basa en la hipótesis léxica, por lo que originalmente se replicaron investigaciones en chino, checo, hebreo, húngaro, italiano, polaco, ruso y turco (Sánchez, 1992).

En general, se han encontrado factores similares a los Cinco Grandes en los otros idiomas. La evidencia es menos convincente para el quinto factor, que va desde el intelecto puro (en alemán) hasta la no convencionalidad y la rebeldía (en holandés e

italiano). Afirmar que existe universalidad lingüística con relación al Big Five sería prematuro, pero dado que los resultados muestran estructuras parecidas a las propuestas por este modelo, en este momento constituye la mejor hipótesis de trabajo con la que se cuenta en lo que se refiere al estudio de los rasgos de personalidad (Oliver, 1989).

2.2.2. Descripción del Modelo Big Five.

El Modelo de los Big Five no es un modelo único, sino de distintos equipos de investigación trabajando de manera independiente, por ejemplo, el de Costa y McCrae (en el National Institutes of Health), el de Norman (en la Universidad de Michigan) y el de Goldberg (en la Universidad de Oregon), que llegaron a los mismos resultados después de hacer preguntas a miles de personas y aplicar análisis factorial (Sparisci, 2013).

Tabla 5

Etiquetas empleadas por varios autores para referirse a los 5 grandes factores de personalidad

| Autor | I | II | III | IV | V |
|----------------------------------|----------------------|-----------------------|-------------------|-------------------|---------------------------|
| Fiske (1949) | Adaptabilidad Social | Conformidad | Voluntad de éxito | Control Emocional | Intelecto Inquisitivo |
| Norman (1963) | Emocionalidad | Agradabilidad | Escrupulosidad | Emocionalidad | Cultura |
| Borgatta (1964) | Asertividad | Simpatía | Responsabilidad | Emocionalidad | Inteligencia |
| Digman (1990) | Extroversión | Condescencia amistosa | Voluntad de éxito | Neuroticismo | Intelecto |
| Peabody y Goldberg (1989) | Poder | Amor | Trabajo | Afecto | Intelecto |
| Costa y McCrae (1985) | Extroversión | Agradabilidad | Conciencia | Neuroticismo | Apertura a la Experiencia |

Nota: Adaptado de “Relación entre Las Cinco Grandes Dimensiones de la Personalidad y el Afrontamiento en Estudiantes Preuniversitarios de Lima Metropolitana”, por Cassaretto, M., 2009, p.34.

Según Galindo (2015), los 5 factores o rasgos principales del modelo de Costa y McCrae, forman el acrónimo mnemotécnico en inglés OCEAN:

- Factor **O** (Openness - apertura a nuevas experiencias)
- Factor **C** (Conscientiousness - ser concienzudo o responsabilidad)
- Factor **E** (Extraversión o extroversión)
- Factor **A** (Agreeableness – afabilidad o amabilidad)
- Factor **N** (Neuroticism - inestabilidad emocional)

Siguiendo a Costa y Mc Crae (1992) las dimensiones que propone el Big Five son:

1. **Apertura:** o apertura a la experiencia, se refiere a la curiosidad cultural e intelectual en general, a la tendencia del sujeto a acercarse a nuevas experiencias, a atreverse a salir de lo que le es familiar. Las personas que puntúan alto en este factor muestran gran interés en el explorar tanto el mundo externo, como su mundo interno; son curiosos, con una amplia gama de intereses, y les gusta probar cosas nuevas. Por el contrario, quienes puntúan bajo en este factor, tienden a ser tradicionalistas, no les gusta arriesgarse ni probar cosas nuevas; no les gusta salir de lo que les es familiar. Las personas “cerradas” no son antipáticas ni autoritarias, características que son más propias de quienes puntúan bajo en el factor Amabilidad.
2. **Concienzudo:** o responsabilidad; se refiere a la tendencia de mantener la propia conducta orientada a objetivos lo cual parece estar relacionado con el autocontrol de los impulsos y la planificación, organización y ejecución de tareas. Quienes puntúan alto en este factor son escrupulosos, cuidadosos y perseverantes, logran mantener su conducta en perseguir lo que quieren, suelen ser puntuales y fiables. Puntajes bajos en este factor se asocian a personas despreocupadas en general, impuntuales, relajados y menos rigurosos en mantener su conducta hacia objetivos y cumplir responsabilidades. Quienes puntúan bajo no necesariamente carecen de principios desde el punto de vista moral, pero si pueden ser menos rigurosos en aplicarlos porque son más descuidados en la manera de alcanzar sus objetivos.
3. **Extroversión:** hace referencia a la tendencia general del sujeto para relacionarse con el ambiente que lo rodea. Esto incluye la intensidad a relacionarse con personas, a

tomar control sobre lo que le rodea y buscar activamente emociones. Quienes puntúan alto en Extroversión son sociables, sin ser esto lo único que lo define. Además de gregarios; los extrovertidos son también activos, asertivos y habladores. De carácter alegre; enérgico y optimista, les gusta la excitación y la estimulación. La introversión se contempla más como la carencia de extroversión que lo opuesto a ella. Quienes puntúan bajo en este factor son reservados, independientes y esquivos a la estimulación. Se pueden decir tímidos cuando quieren expresar que prefieren estar solos pero sin sentir ansiedad social, y aunque no poseen el entusiasmo y optimismo que caracteriza a los extrovertidos, no se sienten desdichados ni pesimistas por esto.

4. **Afabilidad:** o amabilidad es un factor al igual que el anterior ligado a las tendencias interpersonales, hace referencia a la tendencia y a la cualidad de esta tendencia para relacionarse con otras personas. Los sujetos que puntúan alto en este factor suelen ser amables, simpáticos con los demás, confían en los otros y perciben que los demás confían en ellos. Les gusta ayudar a los demás, son fundamentalmente altruistas, de fácil trato y confiados. Quienes puntúan bajo en este factor tienden a ser egocéntricos, suspicaces, de peor trato y más opositores que colaboradores con los demás. Aunque el polo alto de este factor parezca más deseable que el bajo, en ciertos contextos la disposición a luchar con fuerza por los propios intereses por encima de los de los otros es ventajosa y preferible, como en un tribunal o en un campo de batalla.
5. **Neuroticismo:** este factor hace referencia a una tendencia general a experimentar sentimientos negativos como miedo, melancolía, ira, culpa y repugnancia. Involucra además de la susceptibilidad a perturbaciones psicológicas, dificultades en el control de impulsos, afrontamiento al estrés y pensamientos irracionales. Quienes puntúan alto en Neuroticismo a menudo experimentan sentimientos negativos como los mencionados anteriormente y aunque pueden tener mayor riesgo de padecer problemas psiquiátricos, esta dimensión no debe ser considerada como una medida de psicopatología. Quienes puntúan bajo suelen ser emocionalmente estables, tranquilos y relajados; capaces de enfrentarse a situaciones de estresantes sin alterarse.

En el modelo de Costa y Mc Crae, cada una de estas dimensiones está compuesta por seis facetas o rasgos, mencionadas en la tabla 6.

Tabla 6

Rasgos y facetas propuestas por el Modelo de Cinco Factores de Costa y McCrae

| O Apertura | C Ser consciente o Responsabilidad | E Extraversión | A Amabilidad | N Neuroticismo |
|------------------------|---|------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|
| O1 Fantasía | C1 Competencia | E1 Cordialidad | A1 Franqueza | N1 Ansiedad |
| O2 Estética | C2 Orden | E2 Gregarismo | A2 Altruismo | N2 Hostilidad |
| O3 Sentimientos | C3 Sentido del deber | E3 Asertividad | A3 Modestia | N3 Depresión |
| O4 Acciones | C4 Necesidad de Logro | E4 Actividad | A4 Confianza | N4 Timidez |
| O5 Ideas | C5 Autodisciplina | E5 Búsqueda de emociones | A5 Honradez | N5 Impulsividad |
| O6 Valores | C6 Deliberación | E6 Emociones positivas | A6 Sensibilidad a los otros | N6 Vulnerabilidad |

Nota: Adaptado de “Inteligencia Emocional y Personalidad de los Alumnos de Arte Dramático: ¿Qué los Define como Actores y Directores?”, por Galindo, D., 2015, p.60.

Costa y McCrae (1992a) consideran que el modelo puede ser usado en la mayoría de los ambientes aplicados: la psicología industrial y organizacional, la psicología clínica y la consejería, la psicología educacional, forense, medicina conductual, psicología de la salud, y en el campo de la investigación. En otras palabras, en cualquier lugar donde se emplee la evaluación de la personalidad (Cassaretto, 2009, p. 29-30).

2.2.3. Pruebas que emplea el modelo Big Five.

Hay varias pruebas orientadas a medir los factores de personalidad propuestos por el Big Five. La prueba más popular se conoce como el Inventario de Personalidad NEO, que fue desarrollado por McCrae y Costa en 1985. Una versión más reciente de este instrumento se llamó NEO-PI-R y contiene 240 ítems (Ballenger, Caldwell y Baer, 2001).

Rodríguez (2007) adaptó la versión española del NEO-PI-R a la población venezolana utilizando una muestra de 1700 sujetos con edades comprendidas entre los 17 y los 92 años, provenientes de Acarigua, Barinas, Barquisimeto, Caracas, Guanare, Machiques, Mérida, Maracaibo, Puerto Ordaz, San Carlos, San Cristóbal, Turén y Valencia. Luego de realizar el análisis factorial de los resultados, se eliminaron 20 ítems, por lo cual la prueba quedó conformada por 220 ítems.

Esta investigación encontró que el modelo Big Five se reproduce en la población venezolana con la misma estructura que en la estadounidense, mexicana y española. Sin embargo, tal como se aprecia en la figura 13, hombres y mujeres venezolanas obtuvieron puntuaciones especialmente altas en los factores Apertura y Neuroticismo en comparación con la muestra normativa del instrumento.

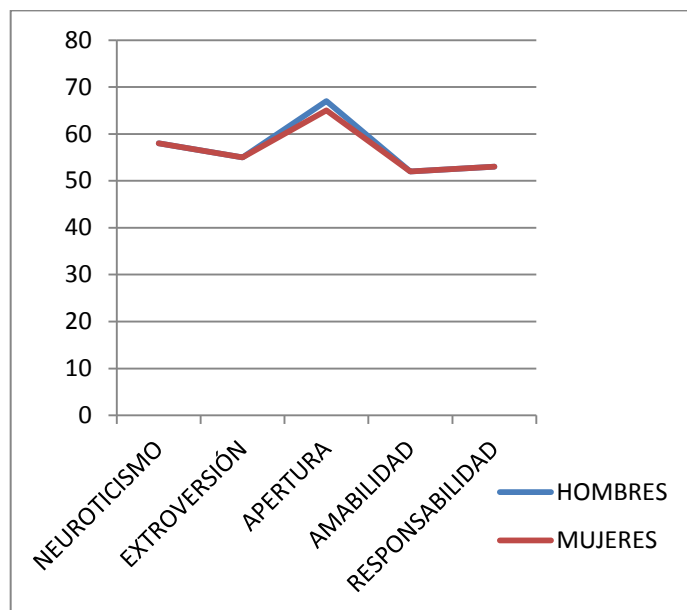


Figura 13. Perfil general de personalidad del venezolano según NEO-PI-R según Rodríguez (2007)

Adaptado de “Propiedades Psicométricas del Inventario de Personalidad NEO PIR V en una Muestra Venezolana”, por Rodríguez, D., 2007, p. 93.

Debido a esto, sugieren seguir investigando las propiedades psicométricas de la adaptación venezolana antes de su utilización en la evaluación práctica de la personalidad (Rodríguez, 2007).

A pesar de las numerosas ventajas de este instrumento, su longitud de 240 ítems, lo hizo lento y poco versátil. Esta limitación llevó a que sus mismos autores construyeran una versión reducida de este test, herramienta a la que se llamó NEO-FFI, que está compuesta por 60 ítems (12 por cada factor) que fueron seleccionados de los ítems del NEO-PI-R que demostraron las correlaciones más fuertes con sus respectivos factores (Rosellini y Brown, 2011; Cupiani, Vaiman, Font, Pizzichini y Saretti, 2012; Pedroso-Lima, Magalhães, Salgueira, Gonzalez, Costa, Costa y Costa, 2014).

El NEO-FFI se ha utilizado ampliamente para estudiar las relaciones entre los cinco factores de la personalidad y los estilos de aprendizaje, los problemas interpersonales, los trastornos de la personalidad o el éxito académico (Pedroso-Lima et al., 2014).

Al evaluar las propiedades psicométricas del, NEO-FFI, se han encontrado excelentes resultados en la consistencia interna y estabilidad temporal (Church y Burke, 1994; Costa y McCrae, 1992b), en la validez convergente (Borkenau y Ostendorf, 1990) y, en la estructura interna del test (Costa y Mc Crae, 1995). Actualmente, el inventario NEO-FFI ha sido traducido a distintos idiomas y validado en diferentes países; incluyendo la validación de su versión en español en muestras españolas, mexicanas, argentinas y peruanas, (Borkenau y Ostendorf, 1993; Costa, McCrae, Flores-Mendoza, Primi, Nascimento y Nunes, 2008; Martínez y Cassaretto, 2011; Meda, Moreno-Jiménez, García, Palomera y Mariscal de Santiago, 2015), por lo que se ha convertido en unos de los inventarios de personalidad más utilizados.

2.3. Investigaciones sobre Big Five y emprendimiento.

Se han realizado una gran cantidad de investigaciones que intentan medir la relación entre los rasgos de personalidad del modelo Big Five y algunas dimensiones del emprendimiento: la intención de emprender; la innovación, el tipo de emprendimiento (social o tecnológico) y el éxito del mismo. Generalmente, los resultados han apuntado a relaciones de naturaleza positiva (algunas de ellas estadísticamente significativas y otras no) entre los rasgos de Apertura, Extraversión, Responsabilidad y Amabilidad con cada de esas variables. Así como a una relación negativa entre Neuroticismo y emprendimiento (Ciavarella, Buchholtz, Riordan, Gatewood y Stokes, 2004; Cantner, Silbereisen y Wilfling, 2011; Leutner

et al., 2014; Zhao y Seibert, 2006; Sadeghi, 2014; Moyer, 2016; Munir y Rizwan, 2016; Ranwala y Dissanayake, 2016).

Zhao y Seibert (2006) realizaron un meta-análisis de 23 investigaciones de distintos países que relacionaban diversas variables asociadas al emprendimiento con rasgos de personalidad de emprendedores desde el modelo Big Five; encontrando diferencias significativas entre emprendedores y gerentes de empresas en 4 de los 5 rasgos. Los emprendedores parecen puntuar más alto en Responsabilidad y Apertura a la experiencia y más bajo en Neuroticismo y Amabilidad. Mientras que en Extroversión no encontraron diferencias significativas.

En 2010 Zhao, Seibert y Lumpkin realizan otro estudio similar pero con investigaciones que relacionaban rasgos de personalidad con la intención y el desempeño emprendedor; encontrando una relación directa entre Responsabilidad, Apertura y Extroversión tanto con la intención emprendedora como con el desempeño emprendedor, y una relación inversa entre Neuroticismo y Amabilidad con la intención y el desempeño emprendedor. Resultados similares se han hallado en otros estudios de este tipo (Zhao et al., 2010; Brandstätter, 2010).

Resultados aproximadamente similares se han obtenido en investigaciones individuales en diversos países: Eslovenia, Malasia, Nigeria, Pakistán, Perú, Noruega, Suecia, USA y Taiwan, entre otros, pero con diferencias importantes entre ellos tal como lo demuestran las investigaciones que se reseñan a continuación:

Antoncic (2009), realizó una encuesta a 160 emprendedores de Eslovenia y encontró que dos factores de personalidad del modelo Big Five son predictores de los avances tecnológicos: la Apertura (tiene un impacto positivo) y el Neuroticismo (tiene un impacto negativo), mientras que otros factores de la personalidad (Responsabilidad, Extroversión y Amabilidad) de los empresarios parecían no ser importantes para el desarrollo tecnológico.

Cash, Carraher y Deng (2009) examinaron la influencia que la personalidad de los emprendedores pueda tener en las conductas orientadas al servicio al cliente. Compararon los resultados de muestras de Suecia, Noruega y Estados Unidos. Los cinco grandes factores de la personalidad fueron capaces de explicar el 34,0% de la varianza en el servicio al cliente en la muestra sueca (N = 280), 25,4% en la muestra noruega (N = 309), pero sólo 20,3% (N = 863) de la varianza en USA.

En Nigeria, Omosolape (2011) entrevistó a 120 emprendedores (53 varones y 67 mujeres, entre 18 y 51 años) y encontró que aquellos que tenían mayores puntuaciones en Apertura y Extraversión presentaban un comportamiento más innovador que aquellos emprendedores que obtuvieron puntuaciones bajas en estos factores.

En Taiwan, Su-Chang, Ling-Ling y Ming-Hung (2012) encontraron que la Apertura a la experiencia, la Extroversión y la Responsabilidad influyen positivamente en el espíritu emprendedor; mientras que el Neuroticismo influye negativamente. Por su parte, la Amabilidad, Apertura a la experiencia, Extroversión y Responsabilidad influyen en la actitud emprendedora. También en Taiwan, Chao-Tung, Tsorng-Lin y Chaoyun (2015) en su investigación hallaron que la Apertura a la experiencia y la Responsabilidad influyen positivamente en la intención emprendedora, mientras que la Extroversión y el Neuroticismo no parecen influir sobre la variable dependiente. Solamente, la Amabilidad influía negativamente en la misma.

Saeed, Hafsa, Rashied, Nawaz, Musawar e Iqbal (2013) seleccionaron una muestra de 100 graduados de negocios en Pakistán y encontraron que entre todos los rasgos de personalidad del Big Five, sólo la Extraversión y la Apertura a la experiencia están significativamente relacionadas con las intenciones empresariales de los graduados.

Rahim, Hawa, Othman y Sulaiman (2017) llevaron a cabo una investigación en Selangor – Malasia, en la que usando el modelo de Big Five, evaluaron la personalidad de 43 emprendedores. Los resultados del estudio muestran que el factor Amabilidad fue el que obtuvo la puntuación más alta, lo que indica que la mayoría de los emprendedores tiene una personalidad "agradable"; pueden ser descritos como considerados, amables, y dispuestos a ayudar con otros, el factor Extraversión fue el segundo promedio más alto, seguido consecutivamente por Apertura, Responsabilidad y Neuroticismo. Con relación a esta última puntuación, la investigación muestra que el Neuroticismo tiene la menor asociación con la personalidad de los emprendedores, por lo que se concluye que estos no se molestan fácilmente, son menos reactivos emocionalmente, tienden a ser tranquilos, estables emocionalmente y libres de sentimientos negativos persistentes.

En América Latina, Caballero, Fuchs, y Priolé (2013) emplearon una muestra de 70 emprendedores sociales que operan en Perú, en los que exploraron cómo se vinculan los rasgos de personalidad del Big Five, con respecto a 5 dimensiones: a) “Visión Social” (el sentido de

responsabilidad y conexión emocional con una causa social o ambiental); b) “Apreciación de Prácticas Sustentables” (la dedicación a buscar soluciones que mantengan el equilibrio entre los intereses económicos, sociales y ambientales); c) “Capacidad para Desarrollar Redes Sociales” (son las relaciones positivas con las personas del entorno); d) “Capacidad para Innovar”; y “la Capacidad para Generar Ganancias Financieras”.

Los resultados sugieren que la Apertura se relacionó con la “Capacidad para Innovar”, lo que no es sorprendente, si se toma en cuenta que entre las características de la apertura se encuentra ser curioso, imaginativo y creativo. El Neuroticismo se vinculó con la “Capacidad para Generar Ganancias Financieras”, que es una de las preocupaciones que tienen los emprendedores. La Extroversión se conectó con la “Habilidad para Generar Retornos Financieros”, a este respecto, algunos expertos señalaron que a veces la financiación se da más a las personas que a los proyectos, por lo que el carisma y la confianza que el emprendedor son elementos clave para recaudar fondos. La Amabilidad tuvo que ver con las dimensiones “Visión Social” y “Apreciación de Prácticas Sustentables”, quizás porque la amabilidad es un atributo importante cuando se intenta cambiar una situación de desigualdad. Por último, la Responsabilidad se relacionó con todas las dimensiones, exceptuando la referida a “la Capacidad para Generar Ganancias Financieras”, posiblemente porque al tratarse de emprendedores sociales, la preocupación económica está subordinada al objetivo social del emprendimiento (Caballero et al., 2013).

Por otra parte, diversos estudios han hecho hincapié en las diferencias de características de personalidad entre quienes quieren emprender y quienes logran emprender exitosamente. Pareciera que hay un perfil de rasgos que son necesarios para querer aventurarse a emprender y otro perfil diferente para hacerlo exitosamente (Hamilton, Pande y Papageorge, 2013).

En este orden de ideas Ciavarella et al., (2004) realizaron un estudio longitudinal a través de encuestas por correo, con estudiantes haciendo seguimientos durante más de 20 años desde que se graduaron de secundaria hasta su edad madura. Eligieron a aquellos que emprendieron sus propios negocios y que lograron mantenerlos por al menos 8 años; y con 111 casos seleccionados realizaron un estudio que buscó investigar la relación entre rasgos de personalidad de los participantes y la supervivencia a largo plazo de sus emprendimientos. Encontraron que mientras que los rasgos Extroversión, Amabilidad y Neuroticismo no estaban

relacionados con la supervivencia a largo plazo de los emprendimientos; el rasgo Responsabilidad si estuvo relacionado positivamente con la supervivencia a largo plazo de los emprendimientos y, contrario a lo hipotetizado, encontraron una relación negativa entre Apertura y la supervivencia a largo plazo de los emprendimientos.

Hamilton et al., (2013) usando datos de la encuesta nacional de desarrollo de la mediana edad de los Estados Unidos (National Survey of Midlife Development in the United States, MIDUS), encontraron que los rasgos de personalidad que hacen a un emprendimiento exitoso financieramente no son siempre los mismos rasgos de personalidad que llevan a las personas a iniciar sus propios negocios. Las personas con altos niveles de Apertura tienden a mostrar altos índices de iniciativa emprendedora; pero los emprendedores con altos niveles de Apertura tienden a generar menos ingresos que quienes puntúan bajo en este factor, esto llevó a los investigadores a concluir que los rasgos de personalidad que son consistentes con altos rendimientos financieros de los emprendimientos no son necesariamente los mismos que inducen a las personas a emprender.

En Uganda, los investigadores Baluku, Kikooma y Kibanja (2016) usando una muestra de 384 fundadores de microempresas estudiaron el efecto de los 5 grandes rasgos de personalidad en relación con capital inicial y éxito financiero empresarial, encontrando que capital inicial, Amabilidad y Extroversión predicen positivamente el éxito financiero del emprendimiento, mientras que Neuroticismo lo predice negativamente. Siendo Extroversión el único rasgo que modera la relación entre capital inicial y éxito financiero empresarial, destacando (al igual que la ya citada investigación de Caballero et al., 2013; en Perú) la importancia de las habilidades interpersonales en los emprendedores.

El modelo Big Five se ha empleado no sólo para evaluar los rasgos de personalidad de los emprendedores sino de aquellos que los apoyan (consumidores, legisladores, voluntarios), sin cuya participación, un emprendimiento no tendría éxito sostenido. Por ejemplo, Wood (2012) llevó a cabo una investigación con 338 estudiantes universitarios, de entre 18 y 30 años a quienes se pidió que valoraran 6 emprendimientos, tres sociales y tres tecnológicos, en cuanto al potencial y el impacto que este tenía y al apoyo que merecía. Los datos revelan que la personalidad de los participantes difieren según el tipo emprendimiento: el rasgo de personalidad llamado Apertura subyace al apoyo que se da a las innovaciones tecnológicas, mientras que el rasgo Amabilidad subyace al apoyo que se da a las innovaciones sociales.

En nuestro país, si bien se han realizado investigaciones que estudian características generales de emprendedores venezolanos, ninguna lo ha hecho estudiando sus características de personalidad desde el modelo Big Five.

En 2005 Castillo realizó una investigación con emprendedores del Estado Táchira orientada al estudio de los procesos de toma de decisiones de empresarios sin formación universitaria. Usando como métodos cualitativos las entrevistas a profundidad y las historias de vida, estimó algunas características de personalidad que surgieron como conceptos emergentes del análisis de los datos cualitativos recabados. Como conceptos característicos de la personalidad de emprendedores encontró en un primer orden de análisis: la habilidad numérica, la planificación, el aprendizaje, la responsabilidad, la búsqueda de bienestar, la motivación al logro, la visión de oportunidades, la pasión por el trabajo, la iniciativa, la autonomía, la autosuficiencia, la experticia y la habilidad para negociar. Características que luego, siguiendo la misma metodología en una investigación posterior en 2007, encontraría también en una muestra de empresarios colombianos del norte de Santander. (Castillo, 2005, 2008).

Desde una perspectiva metodológica más cercana a la planteada en esta investigación, Salazar (2008) contrastó los rasgos de personalidad medidos a través del Cuestionario 16PF de Cattell de una muestra de 30 emprendedores con una muestra de igual número de trabajadores de empresas no emprendedores. Aunque encontró diferencias significativas entre ambos grupos en los factores E y O, siendo los emprendedores individuos más dominantes y menos ansiosos; algunos aspectos metodológicos del trabajo plantean serias dudas sobre la validez de estos resultados. Específicamente el uso de los baremos venezolanos para la forma A del 16PF, que ya cuentan con más de 25 años de antigüedad sin haber sido actualizados, la corrección incompleta del instrumento, y el uso de pruebas t para comparar las medias entre grupos, a pesar de que la misma autora señala que los resultados de las pruebas Kolgomorov-Smirnov no sustentaban la hipótesis de normalidad de las distribuciones de los datos lo que sugería el uso de pruebas no paramétricas; todos éstos aspectos llevan a considerar con reserva la validez de la interpretación de los datos presentados e impulsan a investigar con mayor profundidad y cuidado la relación entre éstas variables en muestras de nuestro país.

III. Planteamiento del Problema

Diversos estudios y especialistas han señalado el impacto que ha tenido sobre los venezolanos la situación socio-económica del país. Factores económicos como la inflación y la escasez son hoy en día, retos que debe afrontar el venezolano para mantenerse y cubrir sus necesidades básicas (Acosta, 2016; Universidad Católica Andrés Bello, 2017; Acosta, 2018).

En medio de este difícil contexto económico, la intención emprendedora ha emergido como una alternativa atractiva para la población venezolana desde hace más de 10 años y aún parece mantenerse con fuerza. Esta dinámica ha traído cambios importantes en los esquemas de producción, y en la concepción que el venezolano tiene acerca del trabajo (Deniz 2012, y El Emprendedor, 2018b), y justifica la necesidad de realizar estudios sobre el fenómeno del emprendimiento en nuestro país. Sin embargo, la alta intención emprendedora parece no estar acompañada de una alta sobrevivencia de los emprendimientos, pues ya desde hace años diversos investigadores en el tema señalan que la mayoría de los emprendimientos iniciados en nuestro país no se mantienen en el tiempo (Piñango, 2006; Fernández y Vidal, 2006; Rodríguez, 2013), por lo que toma especial importancia, centrar la atención en los factores que diferencian a los emprendimientos exitosos del resto de los emprendimientos, para fomentar en nuestro país la frecuencia y efectividad de éstos.

Tradicionalmente en las investigaciones científicas sobre éste fenómeno, uno de los factores considerados son las características del emprendedor. Ya desde hace más de un lustro, Deniz (2012) señalaba la vocación emprendedora en Venezuela como una de las más elevadas de la región, presumiblemente por motivos culturales y actitudinales del emprendedor venezolano, quien a pesar de que su situación es más difícil que la de otros países de la región, parece tener una percepción cultural hacia los desafíos particularmente favorable.

Incluso, ya en estudios del año 2005 del Monitor Global de Emprendimiento, el rasgo con el que más intensamente se autodescribían los emprendedores venezolanos era el de asumir riesgos, aspecto que llamaba la atención de los investigadores de ese estudio como una posible característica diferenciadora del emprendedor venezolano.

Desde el abordaje de la psicología organizacional, se ha propuesto el estudio de las características que definen al emprendedor venezolano, en un intento por identificarlas para su estudio y posible utilidad en la comprensión del fenómeno a nivel general y a nivel particular en el caso Venezuela.

Para ello se planteó en esta investigación el estudio de las características psicológicas de un grupo de emprendedores venezolanos exitosos, tomando como características específicas sus rasgos de personalidad por ser esta una de las variables de estudio que ha dado más elementos diferenciadores en otros estudios globales desde el modelo de Big Five. (Ciaravella et al., 2004; Zhao y Seibert, 2006; Cantner et al., 2011; Leutner et al., 2014; Sadeghi, 2014; Moyer, 2016; Munir y Rizwan, 2016).

Se tomó como criterio evaluador del éxito del emprendedor, el criterio financiero; definido como la sostenibilidad económica de su emprendimiento a través de un flujo de caja positivo suficiente para mantener los costos y gastos del mismo en un tiempo determinado, por ser éste el criterio financiero más tradicional a la hora de evaluar el éxito de un emprendimiento (Reynolds y Curtin, 2008; Vos, 2013; Valls et al., 2012).

Se planteó como hipótesis, que los rasgos de personalidad están relacionados con que un individuo sea un emprendedor exitoso. Por lo que existirían diferencias significativas en los rasgos de personalidad entre el grupo de emprendedores exitosos y el grupo de no emprendedores.

Para la medición de estos rasgos se empleó como instrumento el NEO-FFI de Costa y McCrae, por ser un cuestionario con varias ventajas para fines de la investigación; está redactado en un lenguaje sencillo, es corto, con un promedio de 15 minutos de aplicación, y está desarrollado bajo el modelo Big Five. No se empleó otro tipo de cuestionarios similares pero más extensos como el NEO-PI-R por economía de recursos materiales y temporales. Sobre todo considerando que los emprendedores suelen ser personas que ocupan funciones directivas en sus empresas y no disponen de mucho tiempo libre, por lo que se consideró que el uso de cuestionarios más extensos podía incrementar la muerte experimental en la muestra.

Una desventaja del NEO-FFI es que la traducción al español no ha sido validada en muestras venezolanas. Por esta razón en la presente investigación se planteó la adaptación y la determinación de las propiedades psicométricas del NEO-FFI usando una muestra venezolana, como paso previo para generar normas no exhaustivas; lo que permitió interpretar los puntajes obtenidos por emprendedores y no emprendedores con una referencia venezolana, evitando utilizar la norma española original. Tres aspectos se consideraron para tomar esta decisión:

En primer lugar, según Rodríguez (2007), y Carbonell, Chacón y Márquez (2013), en nuestro país es común el uso de instrumentos estandarizados en otras culturas, tomando como

referencia las propiedades psicométricas reportadas por sus autores para compararlas con nuestra población. Esta práctica afecta los resultados de las evaluaciones y genera interpretaciones distorsionadas de los puntajes y resultados obtenidos por los sujetos, cuando son transformados utilizando dichas normas.

En segundo lugar, los efectos diferenciales (y aún no evaluados) que tiene sobre la expresión conductual y emocional del venezolano, el particular contexto social, cultural y económico que se vive en Venezuela (Acosta, 2016; Universidad Católica Andrés Bello, 2017; Acosta, 2018), que se presume difiere enormemente, del de la muestra normativa española del instrumento original.

Finalmente, en tercer lugar, las particulares diferencias encontradas por Rodríguez (2007) en su investigación para determinar las propiedades psicométricas del NEO-PI-R, entre los puntajes de los 5 Grandes Factores en la muestra venezolana y la muestra normativa original española, especialmente en los rasgos de Apertura y Neuroticismo. Al ser éste el instrumento “madre” del NEO-FFI, se presume que el comportamiento de una muestra venezolana evaluada con este último instrumento, también obtendrá resultados diferentes a la muestra normativa original española.

Por todo lo anterior, para disminuir el sesgo de interpretación de las puntuaciones con normas foráneas, previamente se validó una versión del NEO-FFI adaptada a la población venezolana. Excede el alcance de esta investigación una adaptación a gran escala y exhaustiva del instrumento, pero se cumplió con criterios básicos para servir de referencia normativa en las muestras de esta investigación y por lo tanto, constituye una mejor opción que las alejadas, culturalmente hablando, normas españolas.

Los resultados de esta investigación aportan elementos para ayudar a entender el alto nivel de iniciativa emprendedora en Venezuela a pesar de sus condiciones económicas, difíciles en comparación con las de otros países con menor presencia de emprendimientos, y por otro lado, aporta elementos para el desarrollo de perfiles, instrumentos y planes de capacitación orientados a desarrollar las competencias asociadas a los rasgos diferenciadores entre emprendedores exitosos y no emprendedores.

Para el logro de tales fines se planteó como pregunta de investigación la siguiente: ¿Hay rasgos de personalidad diferenciales en un grupo de emprendedores exitosos en comparación con un grupo de no emprendedores?

IV. Objetivos de la Investigación

4.1 Objetivo General

- Comparar los rasgos psicológicos diferenciadores en una muestra de emprendedores venezolanos exitosos

4.2 Objetivos Específicos

1. Adaptar el instrumento NEO-FFI para su aplicación en muestras venezolanas.
2. Identificar los rasgos de personalidad a través del instrumento NEO-FFI adaptado en una muestra de emprendedores venezolanos exitosos.
3. Identificar los rasgos de personalidad a través del instrumento NEO-FFI adaptado en una muestra de no emprendedores venezolanos.
4. Determinar si existen diferencias entre las mediciones de los rasgos de personalidad de la muestra de emprendedores exitosos con el grupo de no emprendedores.
5. Identificar los rasgos diferenciales entre emprendedores exitosos y no emprendedores venezolanos.

V. Método

5.1 Definición de Variables

5.1.1. Rasgos de personalidad.

Definición Teórica.

Los rasgos de personalidad son características duraderas y predecibles del comportamiento individual, que explican las diferencias en las acciones de las personas cuando se encuentran en situaciones similares (Llewellyn y Wilson, 2003).

Definición Operacional.

Los rasgos de personalidad serán medidos a través de las puntuaciones que los sujetos de la muestra obtengan en cada uno los rasgos del Modelo Big Five (Apertura, Responsabilidad, Extroversión, Amabilidad y Neuroticismo) cuando son evaluados a través del Test NEO-FFI adaptado para muestras venezolanas.

5.1.2. Variables extrañas.

5.1.2.1. Variables extrañas controladas.

Con la intención de procurar la igualdad de condiciones entre las muestras de comparación, y así minimizar la varianza de error, se tomaron en cuenta variables demográficas como: edad, género, nivel educativo y estrato socioeconómico a través de un procedimiento de balanceo en estas variables entre la muestra de emprendedores exitosos y de no emprendedores.

5.1.2.1.1. Edad.

Definición Teórica.

“Tiempo que ha vivido una persona” (Real Academia Española, 2018).

Definición Operacional.

Edad en años cumplidos reportada por los participantes en las hojas de recolección de datos demográficos para la muestra de emprendedores (Anexo A) y para la muestra de no emprendedores (Anexo B).

De acuerdo a Entrialgo (2000) la edad es una variable que se ha relacionado con la intención emprendedora en diferentes investigaciones, sin embargo los hallazgos de diversos autores difieren en la manera en que puede interpretarse la relación entre éstas variables. Mientras que algunos estudios como los de Khan y Manopichetwattana (1989) sugieren que los emprendedores más jóvenes tienden a ser más exitosos porque son más creativos y arriesgados; Lasch et al., (2007) encontraron que los emprendedores que suelen ser innovadores tienen mayor edad que los no innovadores.

Aubert et al., (2006) apuntan a que la relación entre emprendimiento y edad es fuerte aunque no lineal; de manera que a medida que se incrementa la edad se incrementa el emprendimiento, pero hasta cierto punto en que la pérdida natural de habilidades y la falta de adaptación asociada a la madurez, comienzan a inhibir la actividad emprendedora.

Por otra parte, de acuerdo con Cattell et al., (1980), ciertos rasgos de personalidad tienden a variar con la edad; en este orden de ideas Pedroso-Lima et al., (2014), utilizando NEO-FFI en una muestra de 1178 sujetos, encontraron que a medida que avanza la edad disminuyen las puntuaciones de Extroversión y de Apertura.

En consecuencia a lo anterior, se consideró oportuno controlar el efecto que la edad pudiera aportar en la comparación entre los rasgos del grupo de emprendedores y el de no emprendedores para asegurar que las diferencias observadas se debían a la selección de las variables involucradas en la hipótesis de esta investigación.

Método de Control.

Se utilizó como método de control el balanceo o emparejamiento de los sujetos según su edad, de manera que cada sujeto del grupo de emprendedores tuvo su contraparte de la misma o aproximada edad en el grupo de no emprendedores. Esto se logró identificando en primer lugar, las edades de los participantes del grupo de emprendedores y luego eligiendo como participantes del grupo de no emprendedores sujetos de edades iguales o aproximadas.

5.1.2.1.2. Género.

Definición Teórica.

“Grupo al que pertenecen los seres humanos de cada sexo, entendido este desde un punto de vista sociocultural en lugar de exclusivamente biológico”. (Real Academia Española, 2018).

Definición Operacional.

Género masculino o femenino reportado por los participantes en las hojas de recolección de datos demográficos para la muestra de emprendedores (Anexo A) y para la muestra de no emprendedores (Anexo B).

El género parece ser una variable relacionada con los perfiles de los emprendedores y con los rasgos de personalidad. Mientras que algunas investigaciones no han encontrado diferencias entre los perfiles de mujeres y hombres emprendedores, otras encontraron que las mujeres emprendedoras suelen obtener mayor puntuación en los indicadores de audacia, pasión, creatividad, innovación, intuición, persuasión y eficacia que los hombres (Quevedo et al., 2010). Por otra parte, diferentes modelos de personalidad incluido el de 5 Grandes Factores, establecen claras diferencias entre hombres y mujeres (Costa y McCrae, 1992b).

Debido a la fuerte relación que parece tener la variable género con las variables en estudio en esta investigación se controló el efecto que el género pudiera tener sobre los resultados de las comparaciones de los rasgos entre emprendedores y no emprendedores.

Método de Control.

Se utilizó como método de control el balanceo o emparejamiento de los sujetos por género, de manera que cada sujeto del grupo de emprendedores tuvo su contraparte del mismo género en el grupo de no emprendedores. Esto se logró identificando en primer lugar, el género de los participantes del grupo de emprendedores y luego eligiendo como participantes del grupo de no emprendedores sujetos de igual género.

*5.1.2.1.3. Nivel educativo.**Definición Teórica.*

Grado más elevado de estudios de una persona, realizados o en curso. (Instituto Vasco de Estadística, 2019).

Definición Operacional.

Nivel educativo reportado por los participantes en las hojas de recolección de datos demográficos para la muestra de emprendedores (Anexo A) y para la muestra de no emprendedores (Anexo B). Se distinguen en Venezuela según publicaciones del Centro de Investigaciones Culturales y Educativas (CICE) de Venezuela; el nivel de educación básica, el nivel de educación media y diversificada representado con el grado de “Bachiller”, el nivel de educación técnica representado con el grado “Técnico Medio”, el nivel de educación técnica superior representado con el grado “Técnico Superior Universitario”, y el nivel de educación superior universitario (CICE, 2019).

Diversos estudios han reportado hallazgos que vinculan el nivel educativo con la intención y el desempeño de la actividad emprendedora (Coduras et al., 2010; Jiménez et al., 2015)

En una recopilación de investigaciones sobre emprendimiento Van Der Sluis et al., (2003) encontraron una relación entre el nivel educativo y el éxito en el 67% de los estudios analizados; lo que da cuenta de la fuerte relación entre estas variables. Debido a esto el nivel educativo se sumó a las variables controladas dentro de esta investigación.

Método de Control.

Se utilizó como método de control el balanceo o emparejamiento de los sujetos por nivel educativo, de manera que cada sujeto del grupo de emprendedores tuvo su contraparte del mismo nivel educativo en el grupo de no emprendedores. Esto se logró identificando en

primer lugar el nivel educativo de los participantes del grupo de emprendedores y luego eligiendo como participantes del grupo de no emprendedores sujetos de igual nivel educativo.

5.1.2.1.4. Estrato socioeconómico.

Definición Teórica.

Los estratos socioeconómicos se definen según Benitez y Dunia (2011) como grupos diferenciados jerárquicamente de acuerdo a criterios establecidos, para representar la desigualdad social en la distribución de bienes y atributos socialmente valorados.

Definición Operacional.

Se empleó para esta investigación el método de estratificación social de Graffar, modificado por Méndez Castellano para la población venezolana. El método consta de cuatro variables cualitativas; la profesión del jefe de familia, el nivel de instrucción de la madre, la principal fuente de ingreso de la familia y las condiciones de la vivienda de la familia.

Cada una de estas variables está conformada por cinco ítems a cada cual le corresponde una ponderación decreciente del 1 al 5, la puntuación resultante de la suma de los ítems determina el estrato al que pertenece la familia del sujeto de acuerdo con una escala previamente diseñada que se detalla junto a la escala de calificación para su consulta en el anexo C.

De acuerdo a la calificación, se puede ubicar al sujeto como perteneciente a uno de los cinco estratos del modelo. El estrato I corresponde a las mejores sociales de vida, es decir, una alta calidad de vida; el estrato II posee buenas condiciones de vida pero no lujosas y las familias que caen en este estrato se caracterizan por no ser dueños de medios de producción; el estrato III posee condiciones de vida con algunas deficiencias y demuestra una pérdida de calidad de vida mayor a la del paso del estrato I al II. A partir del estrato IV se comienza a hablar de pobreza, las personas ubicadas en este estrato poseen problemas críticos que hacen que se les ubique dentro de lo denominado “pobreza relativa” que no implica un nivel de necesidad absoluto pero sí bajas condiciones de calidad de vida. El último es el estrato V que implica un alto nivel de privaciones absolutas que se identifica con el estado “pobreza crítica” (Benítez y Dunia, 2011).

Si bien se han encontrado resultados contradictorios entre las investigaciones que vinculan el nivel socioeconómico y el emprendimiento, algunas han encontrado evidencias

que indican una relación moderada entre ambas variables, especialmente en el caso de la clase media (Ordeñana y Arteaga, 2012; Bonilla y García, 2014), por lo que el control de esta variable también se incluyó en el diseño de esta investigación.

Método de Control.

Se utilizó como método de control el balanceo o emparejamiento de los sujetos por estrato social, de manera que cada sujeto del grupo de emprendedores tuvo su contraparte del mismo estrato social en el grupo de no emprendedores. Esto se logró identificando en primer lugar el estrato social de los participantes del grupo de emprendedores y luego eligiendo como participantes del grupo de no emprendedores sujetos de igual estrato.

5.1.2.1.5. Instrucciones de aplicación de los instrumentos.

Definición Teórica.

Las instrucciones de aplicación de un test involucran la serie de pautas detalladas necesarias para explicar a un sujeto como responder los reactivos del mismo. Además incluyen los pasos necesarios para el llenado correcto de las hojas de respuesta y las recomendaciones generales de comportamiento durante la prueba. Las instrucciones se administran por igual a todos los sujetos de evaluación y su estandarización forma parte del proceso de tipificación de la prueba. (Cronbach, 1972; Anastasi y Urbina, 1998).

Definición operacional.

Instrucciones detalladas especificadas en las hojas de recolección de datos demográficos para la muestra de emprendedores (Anexo A) y para la muestra de no emprendedores (Anexo B) y para el NEO-FFI en su versión adaptada (anexo D).

Diferencias en las instrucciones pueden generar diferencias en las puntuaciones de los sujetos debido a la variación en las condiciones de administración del test más que a variaciones en el constructo que este mide. (Cronbach, 1972; Anastasi y Urbina, 1998).

Debido a estas consideraciones las instrucciones de administración de los instrumentos utilizados fue otra variable interviniente controlada para disminuir la probabilidad de error en las diferencias entre emprendedores y no emprendedores.

Método de control.

Se utilizó como método de control la igualación de las condiciones de esta variable para todos los grupos. Esto se logró utilizando para cada instrumento las mismas instrucciones de aplicación y manteniéndolas constantes en todos los sujetos.

5.1.2.2. Variables extrañas no controladas

5.1.2.2.1. Condiciones de aplicación de los instrumentos.

Definición Teórica.

Las condiciones de aplicación de un test involucran el conjunto de condiciones ambientales, materiales y no materiales que rodean al acto de respuesta a los estímulos del test. Incluye las instrucciones verbales, la medida del tiempo, los materiales, una habitación libre de distracciones provista de luz y ventilación apropiadas (Cronbach, 1972; Anastasi y Urbina, 1998).

Por tratarse de una investigación de campo de tipo descriptivo no se controlaron variables como las condiciones ambientales de la aplicación del instrumento, que dependían de los contextos ambientales en que se ubicaba cada sujeto, sobre todo por la necesidad práctica de aplicar parte de la recolección de la muestra de forma remota

Efectos e implicaciones

Las condiciones de aplicación pueden afectar la ejecución de los sujetos, por ejemplo, en una investigación los sujetos que utilizaron sillas con un brazo en forma de pupitre obtuvieron puntuaciones más altas que quienes utilizaron sillas tradicionales (Anastasi y Urbina, 1998).

Por lo anterior, aunque se igualaron las instrucciones de los instrumentos para todos los sujetos, las diferentes condiciones ambientales pudieron haber incidido en sus ejecuciones y en sus puntajes, especialmente en el caso del NEO-FFI.

5.2 Hipótesis

Los rasgos de personalidad (Apertura, Responsabilidad, Extroversión, Amabilidad y Neuroticismo) están relacionados con que una persona sea un emprendedor exitoso.

En tal sentido, cabría esperar la existencia de diferencias significativas en los rasgos de personalidad mencionados entre el grupo de emprendedores exitosos y el grupo de no emprendedores.

5.3 Tipo de Investigación

Según Hurtado (2000), esta investigación se enmarca en un estudio de tipo comparativo, tipo de estudio que busca comparar las diferencias entre dos o más grupos con respecto a un mismo evento. En este caso, se trata de comparar las puntuaciones que alcanzan los rasgos de personalidad que contempla el Modelo Big Five entre emprendedores y no emprendedores.

5.4 Diseño de Investigación

De acuerdo a los criterios planteados por Hurtado (2000), según el contexto y la fuente de información de lo estudiado se trata de un Diseño de Campo, ya que la investigación se centra en estudiar un evento proveniente de una fuente viva en su contexto natural. Según la amplitud del foco de la investigación se trata de un Diseño de Rasgo ya que la investigación estudia al fenómeno tomando un conjunto de sus características separadas y no como una unidad total. Según la perspectiva temporal se trata de un Diseño Transeccional Contemporáneo pues se estudia el fenómeno en un momento específico del presente.

5.5 Participantes

5.5.1. Población

Para la identificación de los rasgos de personalidad de emprendedores exitosos, la población estuvo conformada por aquellos emprendedores venezolanos que habiendo iniciado su propio negocio, acrediten que el flujo de caja mensual de su emprendimiento cubre todos los gastos y salarios producidos en seis o más de los 12 meses anteriores a la fecha de la evaluación, siguiendo el criterio de Reynolds y Curtin (2008) mencionado anteriormente.

Para la identificación de los rasgos de personalidad de no emprendedores, la población estuvo conformada por los trabajadores venezolanos, que estando empleados formalmente en una organización, declaran no haber emprendido ni estar emprendiendo actualmente negocios propios para evitar solapamiento con la muestra de emprendedores.

5.5.2. Muestra

5.5.2.1. Muestras de emprendedores venezolanos

Para responder a la pregunta de investigación se realizó un muestreo no probabilístico de sujetos voluntarios (Hernandez, Fernández y Baptista, 2010). Participaron de manera voluntaria 56 emprendedores venezolanos.

De estos 56 emprendedores, fueron excluidos 19 de ellos, ya que no cumplían con el criterio de inclusión necesario para ser considerados emprendedores exitosos. Sin embargo, en aras de aprovechar los datos suministrados por estos participantes y con el fin de enriquecer la investigación, se conservaron los resultados de estos 19 sujetos, quienes pasaron a formar parte de un grupo al que se denominó “muestra alterna de emprendedores”. Por ello se presentan a continuación y por separado los datos de la muestra de emprendedores exitosos (quienes sí cumplieron el criterio de inclusión) y los datos de la muestra alterna de emprendedores (quienes no cumplieron el criterio de inclusión).

5.5.2.1.1. Muestra de emprendedores exitosos.

Debido a que la encuesta se realizó en modalidad presencial y electrónica, participaron emprendedores de diversas partes del país, con una mayor predominancia de emprendedores del Distrito Capital como puede observarse en el resumen de la tabla 7.

Tabla 7

Distribución de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos por estado.

| Estado | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------|-------------------|-----------------------|
| Anzoátegui | 1 | 2,7 |
| Carabobo | 3 | 8,1 |
| Distrito Capital | 16 | 43,2 |
| Lara | 3 | 8,1 |
| Miranda | 9 | 24,3 |
| Portuguesa | 1 | 2,7 |
| Trujillo | 1 | 2,7 |
| Yaracuy | 2 | 5,4 |
| Zulia | 1 | 2,7 |
| Total | 37 | 100 |

Los participantes del Distrito Capital representaron 43,2% de la muestra, seguidos por los del estado Miranda con un 24,3% de representación de la muestra. Siguen los participantes del estado Carabobo y Lara, representando un 8,1% cada uno, Yaracuy, con un 5,7% y Anzoátegui, Portuguesa y Trujillo con un 2,7% cada uno.

La muestra estuvo conformada por emprendedores adultos, con edades que oscilaron en un rango de entre 23 y 63 años, con un promedio de 42,40 años y una desviación típica de 9,6 años, como se presenta en la tabla 8.

Tabla 8

Edad de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos

| Mínimo | Máximo | Media | Desv. Típ. |
|---------------|---------------|--------------|-------------------|
| 23 | 63 | 42,40 | 9,6 |

Las características de la muestra desde el punto de vista de la variable género se resumen en la tabla 9. La muestra estuvo representada mayormente por mujeres, representando un 64,86% versus un 35,14% de hombres.

Tabla 9

Género de los participantes de emprendedores exitosos

| Género | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|---------------|-------------------|-----------------------|
| Femenino | 24 | 64,86 |
| Masculino | 13 | 35,14 |
| Total | 37 | 100 |

En la tabla 10 se resume la distribución de los emprendedores exitosos por nivel educativo. La mayor parte de la muestra corresponde a nivel universitario contemplado en un 43,2% de personas con nivel universitario aprobado; 27% de personas con nivel de posgrado, 21,6% TSU; seguidos de 5,4% bachilleres y un solo caso de una persona con nivel de educación básica aprobado, que representa un 2,7% de la muestra.

Tabla 10

Nivel educativo de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos

| Nivel educativo | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------------|-------------------|-----------------------|
| Educación Básica | 1 | 2,7 |
| Bachiller | 2 | 5,4 |
| Técnico Superior | 8 | 21,6 |
| Universitario | 16 | 43,2 |
| Posgrado | 10 | 27 |
| Total | 37 | 100 |

Se recogió a través de la encuesta los datos necesarios para calcular el estrato social siguiendo el método de estratificación de Graffar modificado por Méndez Castellano (Benítez y Dunia, 2011) para poblaciones venezolanas, en vista de que el nivel socioeconómico ha demostrado en diversas investigaciones estar relacionado con la actividad emprendedora (Garazi, 2011; Ordeñana y Arteaga 2012; Bonilla y García, 2014; Selvaraj, 2015). Los resultados para esta variable se describen en la tabla 11.

Tabla 11

Estratificación de la muestra de emprendedores exitosos según el método G.M.C.

| Estrato | Denominación | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|----------------|---------------------|-------------------|-----------------------|
| III | Media | 4 | 10,8 |
| II | | 12 | 32,4 |
| I | Alta | 21 | 56,8 |
| Total | | 37 | 100 |

La mayor parte de la muestra de emprendedores exitosos proviene del estrato I, representando un 56,8% del total, mientras que la clase media estuvo representada por un 32,4% de personas de estrato II y un 10,8% del estrato III.

Finalmente para caracterizar específicamente la muestra de emprendedores exitosos, se recogió en la encuesta, el tipo de emprendimiento y la antigüedad del mismo cuyos resultados se resumen en la tabla 12.

Tabla 12

Tipos de emprendimientos presentes en la muestra de emprendedores exitosos

| Tipo de emprendimiento | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|-------------------------------|-------------------|-----------------------|
| Comercial | 2 | 5,4 |
| De Producción | 10 | 27 |
| Servicios | 19 | 51,4 |
| Social | 3 | 8,1 |
| Tecnológico | 3 | 8,1 |
| Total | 37 | 100 |

La mayor parte de los emprendimientos de esta muestra fue de servicios, representando un 51,4% del total; le siguen los emprendimientos de producción de productos con un 27% de la muestra, luego los emprendimientos tecnológicos y sociales con un 8,1% de la muestra cada uno y por último los emprendimientos de comercialización con un 5,4% de la muestra.

Finalmente los datos correspondientes a la antigüedad de los emprendimientos de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos se resumen en la tabla 13.

Tabla 13

Antigüedad de los emprendimientos de los participantes de la muestra de emprendedores exitosos

| Antigüedad | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|-------------------|-------------------|-----------------------|
| Entre 1 y 2 años | 5 | 13,5 |
| Entre 2 y 5 años | 17 | 45,9 |
| Entre 5 y 10 años | 8 | 21,6 |
| Más de 10 años | 7 | 18,9 |
| Total | 37 | 100 |

Como puede apreciarse la mayor parte de la muestra es de emprendimientos de entre 2 y 5 años, lo que representa un 45,9% del total, seguida por emprendimientos de entre 5 y 10 años que representan el 21,6% de la muestra; mientras que un 18,9% del total está representado por emprendimientos de más de 10 años de antigüedad y la menor parte de la muestra con un 13,5% por los emprendimientos más jóvenes de entre 1 y 2 años.

5.5.2.1.2. *Muestra alterna de emprendedores que no cumplieron el criterio de inclusión.*

Al igual que la anterior esta muestra estuvo dominada por emprendedores de los estados centrales del país. En la tabla 14 se resumen los datos de esta distribución.

Tabla 14

Distribución de los participantes de la muestra alterna de emprendedores.

| Estado | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------|-------------------|-----------------------|
| Carabobo | 5 | 26,3 |
| Distrito Capital | 9 | 47,4 |
| Lara | 2 | 10,5 |
| Miranda | 2 | 10,5 |
| Yaracuy | 1 | 5,3 |
| Total | 19 | 100 |

La mayor parte de esta muestra provino del Distrito Capital con un 47,4% de los participantes, le sigue los emprendedores del estado Carabobo que representaron un 26,3% del total; los emprendedores de Lara y Miranda un 10,5% cada uno y finalmente 1 emprendedor de Yaracuy que representa el 5,3% de la muestra.

En la tabla 15 se puede apreciar que esta muestra se distribuyó en torno a un promedio de edades de 42,21 años, muy similar al de la muestra de emprendedores exitosos, con una desviación típica de 8,98 años y un rango de edades de entre 27 y 61 años.

Tabla 15

Edad de los participantes de la muestra alterna de emprendedores

| Mínimo | Máximo | Media | Desv. Típ. |
|---------------|---------------|--------------|-------------------|
| 27 | 61 | 42,21 | 8,98 |

En la tabla 16, se aprecia que de igual manera que en la muestra de emprendedores exitosos, el género estuvo representado mayormente por mujeres, con un 73,7% de la muestra frente a los hombres que constituyeron un 26,3% del total.

Tabla 16

Género de los participantes de la muestra alterna de emprendedores

| Género | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|---------------|-------------------|-----------------------|
| Femenino | 14 | 73,7 |
| Masculino | 5 | 26,3 |
| Total | 19 | 100 |

En la tabla 17 se resume la distribución de la muestra alterna de emprendedores por nivel educativo. La mayor parte de la muestra corresponde a nivel universitario abarcando un 57,9% del total; un 26,3% de personas con nivel de posgrado, y 10,5% TSU; seguidos de 5,3% de bachilleres.

Tabla 17

Nivel educativo de los participantes de la muestra alterna de emprendedores

| Nivel educativo | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------------|-------------------|-----------------------|
| Bachiller | 1 | 5,3 |
| Técnico Superior | 2 | 10,5 |
| Universitario | 11 | 57,9 |
| Posgrado | 5 | 26,3 |
| Total | 19 | 100 |

Desde el punto de vista de la estratificación social de esta muestra se observaron también resultados similares con una mayor inclinación hacia participantes provenientes del estrato II como puede observarse en la tabla 18.

Tabla 18

Estratificación de la muestra alterna de emprendedores según el método G.M.C.

| Estrato | Denominación | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|----------------|---------------------|-------------------|-----------------------|
| III | Media | 1 | 5,3 |
| II | | 10 | 52,6 |
| I | Alta | 8 | 42,1 |
| Total | | 19 | 100 |

La mayor parte de la muestra alterna de emprendedores proviene del estrato II, representando un 52,6% del total, seguido por un 42,1% de personas de estrato I y un solo caso proveniente del estrato III.

Los tipos de emprendimiento en esta muestra fueron igualmente diversos y de distribución similar a la de la muestra de emprendedores exitosos, salvo por la no presencia de emprendimientos sociales, como se resume en la tabla 19.

Tabla 19

Tipos de emprendimientos presentes en la muestra alterna de emprendedores

| Tipo de emprendimiento | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|-------------------------------|-------------------|-----------------------|
| Comercial | 1 | 5,3 |
| De Producción | 7 | 36,8 |
| Servicios | 9 | 47,4 |
| Tecnológico | 2 | 10,5 |
| Total | 19 | 100 |

Los emprendimientos de servicios constituyeron la mayor parte de esta muestra representando el 47,4% de la misma, seguidos por los emprendimientos de producción que sumaron 36,8% del total, mientras que los del área tecnológica constituían un 10,5% y uno comercial que representó el 5,3% del total de la muestra.

Para finalizar la descripción de las características de esta muestra se presenta en la tabla 20 el resumen de la distribución por antigüedad del emprendimiento.

Tabla 20

Antigüedad de los emprendimientos en la muestra alterna de emprendedores

| Antigüedad | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|-------------------|-------------------|-----------------------|
| Menos de 1 año | 9 | 47,4 |
| Entre 1 y 2 años | 2 | 10,5 |
| Entre 2 y 5 años | 8 | 42,1 |
| Total | 19 | 100 |

Como era de esperarse, los resultados se inclinan hacia emprendimientos más jóvenes, no encontrándose en esta muestra emprendimientos de más de 5 años. De hecho, los emprendimientos de menos de 1 año representan la categoría más representada de esta muestra con un 47,4% del total, le siguen los que están entre 2 y 5 años que representan el 42,1% del total, seguidos por 2 emprendimientos de entre 1 y 2 años que representaron el 10,5% .

5.5.2.2. Muestra de trabajadores no emprendedores venezolanos.

Para responder a la pregunta de investigación se recolectó una muestra voluntaria de 137 trabajadores provenientes de diversas organizaciones de servicios de Caracas. De este grupo se seleccionó una muestra de 37 trabajadores de características demográficas similares a la de la muestra de emprendedores exitosos, a través de un procedimiento de muestreo propositivo estratificado (Kerlinger y Lee, 2002). Esto con la intención de controlar los efectos de las variables demográficas; edad, género, nivel educativo y estrato socioeconómico sobre la comparación de las diferencias entre los grupos. A continuación se presentan las características, comenzando por la distribución de edades que se detalla en la tabla 21.

Tabla 21

Edad de los participantes de la muestra de no emprendedores

| Mínimo | Máximo | Media | Desv. Típ. |
|---------------|---------------|--------------|-------------------|
| 23 | 63 | 42,41 | 10,24 |

La muestra tuvo un promedio de edad de 42,41 años, con una desviación típica de 10,24 años en un rango que va desde los 23 a los 63 años. La muestra estuvo constituida mayormente por mujeres representando un 64,86% versus un 35,14% de hombres como puede apreciarse en la tabla 22.

Tabla 22

Género de los participantes de la muestra de no emprendedores

| Género | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|---------------|-------------------|-----------------------|
| Femenino | 24 | 64,86 |
| Masculino | 13 | 35,14 |
| Total | 37 | 100 |

En la tabla 23 se resume la distribución de la muestra de acuerdo con la variable nivel educativo, observándose que la mayor parte de la muestra estuvo constituida por participantes de nivel universitario que representó el 45,9% de la muestra, seguido por un 32,4% con nivel de posgrado y un 10,8% tanto de TSU como de bachilleres. No se encontraron dentro de la muestra de trabajadores participantes con nivel de educación básica.

Tabla 23

Nivel educativo de los participantes de la muestra de no emprendedores

| Nivel educativo | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------------|-------------------|-----------------------|
| Bachiller | 4 | 10,8 |
| Técnico Superior | 4 | 10,8 |
| Universitario | 17 | 45,9 |
| Posgrado | 12 | 32,4 |
| Total | 37 | 100 |

Finalmente, en la tabla 29 se presenta la distribución por estratos de la muestra de no emprendedores según el método Graffar Méndez Castellano. Se observa que la muestra estuvo representada por personas provenientes de los estratos II, con un 56,8% del total.

Tabla 24

Estratificación de la muestra de no emprendedores según el método G.M.C.

| Estrato | Denominación | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|----------------|---------------------|-------------------|-----------------------|
| III | Media | 2 | 2,7 |
| II | | 14 | 37,8 |
| I | Alta | 21 | 56,8 |
| Total | | 37 | 100 |

La mayor parte de la muestra de emprendedores exitosos proviene del estrato I, representando un 56,8% del total, mientras que la clase media estuvo representada por un 37,8% de personas de estrato II y un 5,4% del estrato III.

5.6 Materiales

Los materiales empleados para la recolección de los datos para esta investigación fueron diferentes para cada grupo de participantes, todo se realizó en versión de lápiz y papel y en versión electrónica a través de la aplicación Google Forms.

Los materiales para la muestra de validación incluyeron:

- Hoja de presentación de la investigación para la validación del instrumento: incluyó la invitación al participante y el objetivo de la investigación. En consonancia con los lineamientos éticos de la investigación incluyó el consentimiento informado. Se adjunta para consulta y referencia en el Anexo E.
- Hoja de recolección de datos demográficos para la validación del instrumento: representada por cuatro preguntas para la recolección de los datos demográficos de la muestra y un cuadro con las instrucciones y cuatro preguntas para recoger los datos para el cálculo del nivel socioeconómico siguiendo el método de Graffar Méndez Castellano para población venezolana (Benítez y Dunia, 2011). Se adjunta para consulta y referencia en el Anexo F.
- Protocolos del NEO-FFI versión preliminar adaptada a muestras venezolanas: incluían las instrucciones, los planteamientos y las opciones de respuesta del instrumento luego de las correcciones hechas por los expertos. Se adjunta para consulta y referencia en el Anexo G.

Los materiales para la muestra de emprendedores, incluyeron:

- Hoja de presentación de la investigación: incluyó la invitación al participante y el objetivo de la investigación. En consonancia con los lineamientos éticos de la investigación incluyó el consentimiento informado. Se adjunta para consulta y referencia en el Anexo H.
- Hoja de recolección de datos demográficos para la muestra de emprendedores: representada por preguntas para la recolección de los datos demográficos de la muestra y del emprendimiento, y un cuadro con las instrucciones y cuatro preguntas para recoger los datos para el cálculo del nivel socioeconómico siguiendo el método de

Graffar Méndez Castellano para población venezolana (Benítez y Dunia, 2011). Se adjunta para consulta y referencia en el Anexo A.

Los materiales para la muestra de no emprendedores, incluyeron:

- Hoja de presentación de la investigación: incluyó la invitación al participante y el objetivo de la investigación. En consonancia con los lineamientos éticos de la investigación incluyó el consentimiento informado. Se adjunta para consulta y referencia en el Anexo I.
- Hoja de recolección de datos demográficos para la muestra de no emprendedores: representada por preguntas para la recolección de los datos demográficos de la muestra y un cuadro con las instrucciones y cuatro preguntas para recoger los datos para el cálculo del nivel socioeconómico siguiendo el método de Graffar Méndez Castellano para población venezolana (Benítez y Dunia, 2011). Se adjunta para consulta y referencia en el Anexo B.
- Protocolos del NEO-FFI versión modificada adaptada a muestras venezolanas: incluían las instrucciones, los planteamientos y las opciones de respuesta del instrumento luego de las correcciones hechas por los expertos y de la exclusión de los ítems con niveles de confiabilidad y propiedades de validez no aceptables. Se adjunta para consulta y referencia en el Anexo D.

5.7 Instrumento

5.7.1. *NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI adaptado a muestras venezolanas)*

5.7.1. 1. *Autores.*

Costa y McCrae (1992) para la versión original.

5.7.1. 2. *Adaptación.*

Adaptación propia de la versión en español del instrumento (TEA Ediciones, 1999) hecha con una muestra de 343 sujetos de población venezolana para fines de esta investigación.

5.7.1.3. Elemento evaluado.

Rasgos de Personalidad desde el modelo *Big Five*.

5.7.1.4. Tipo de instrumento.

Inventario Psicométrico.

5.7.1.5. Descripción.

El Inventario NEO FFI en su versión adaptada a muestras venezolanas es una versión resumida del NEO-FFI, que busca evaluar a través de 49 ítems, las cinco dimensiones de la personalidad desde el modelo Big Five; Apertura, Responsabilidad, Extroversión, Amabilidad y Neuroticismo.

- Apertura (10 ítems): tendencia a exponerse a experiencias personales y culturales nuevas, a vivir intensamente emociones, experiencias estéticas y a innovar.
- Responsabilidad (10 ítems): voluntad de logro, planificación, escrupulosidad, perseverancia
- Extroversión (12 ítems): sociabilidad, actividad, asertividad, energía, tendencia a experimentar emociones positivas
- Amabilidad (5 ítems): altruismo, confianza interpersonal, simpatía, empatía
- Neuroticismo (12 ítems): tendencia a experimentar emociones negativas y vulnerabilidad al estrés

5.7.1.6. Administración.

Individual y grupal. Adultos.

5.7.1.7. Duración.

Aproximadamente 15 minutos.

5.7.1.8. Puntuación.

Dado que el Inventario NEO-FFI está construido en forma de Escala Likert, los sujetos responden a cada ítem de la siguiente manera: La opción A significa que la persona está en total desacuerdo con la afirmación que presenta el ítem; la opción B quiere decir que está en

desacuerdo; la opción C que su respuesta es neutral; la opción D que está de acuerdo y finalmente, la opción E significa que está totalmente de acuerdo.

28 ítems se califican de manera directa, y 21 de manera inversa.

Para los ítems directos, se otorga 0 puntos por responder a la opción A; 1 punto por responder B; 2 puntos por escoger la opción C; 3 puntos se otorgan por D y 4 puntos por haber seleccionado la opción E. Para los ítems inversos es al contrario: se otorga 0 puntos por E, 1 por D; 2 por C; 3 por B y 4 por A.

Una vez que se tiene la puntuación para cada ítem, se hace la sumatoria y la puntuación directa total se convierte en puntuaciones T, usando para ello los baremos disponibles en el Anexo L.

Los puntajes T pueden ser interpretados de manera cuantitativa a través del valor numérico de la escala o de manera cualitativa de manera que; puntajes T menores a 35 son catalogados como “muy bajo”, entre 35 y 44 como “bajo”, entre 45 y 54 como “medio”, entre 55 y 64 “alto” y por encima del puntaje T 65 como “muy alto”.

5.7.1.9. Datos de Validez.

Se determinó validez de contenido a través de juicio de expertos en áreas de psicología de la personalidad y psicometría.

Se determinó validez de constructo a través de Análisis Factorial (ACP, Promax) sobre una muestra de 343 venezolanos. La solución rotada de la versión definitiva de 49 ítems explicó en total un 43% de la varianza del modelo de cinco factores, estando éstos representados por la dimensión Extroversión, con un 18,11% de la varianza; Neuroticismo con un 9,17% de la varianza, Responsabilidad con un 6,24%, Apertura con un 5,70% y Amabilidad explicando un 3,82% de la varianza total del cuestionario

5.7.1.10. Datos de Confiabilidad.

Se determinó la confiabilidad de cada una de las subescalas por medición de su consistencia interna a través del coeficiente alpha de Cronbach obteniéndose los valores del alpha: 0,865 para Extroversión; 0,858 para Neuroticismo; 0,802 para Apertura; 0,800 para Responsabilidad y 0,461 para Amabilidad.

5.7.1.11. Normas.

Producto de la adaptación en una muestra venezolana (n=343) se generaron normas específicas para su interpretación, generales para los factores Extroversión, Apertura y Responsabilidad, y diferenciadas por sexo para los factores Neuroticismo y Amabilidad, todas disponibles en el Anexo L.

5.8 Procedimiento de la Investigación

Para responder la pregunta de investigación, este estudio se realizó en fases bien diferenciadas. La primera fase fue la preparatoria, concerniente a la adaptación y validación del NEO-FFI en una muestra venezolana, y a la búsqueda de las muestras de emprendedores y no emprendedores. La segunda fase fue la fase de campo, concerniente a la comparación de los resultados de la aplicación del instrumento adaptado; a los grupos de emprendedores exitosos y no emprendedores para responder a la pregunta de investigación. Y finalmente la tercera fase, la de análisis de datos concerniente a los análisis estadísticos de las comparaciones entre las muestras para el cumplimiento del objetivo general. A continuación se describe el procedimiento seguido para cada una de éstas fases.

5.8.1. Fase Preparatoria.

En primer lugar, se realizaron los análisis preliminares del instrumento original NEO-FFI para su adaptación y validación sobre una muestra venezolana. Esto se realizó como primer objetivo específico, con la intención de generar unas normas de referencia con una muestra venezolana, para evitar caracterizar de manera inválida los niveles de los rasgos de personalidad de emprendedores y no emprendedores venezolanos, con normas de otro país.

Desde el punto de vista cualitativo se comenzó contactando a los expertos para la determinación de la validez de contenido del instrumento y su uso en muestras venezolanas. Se contactaron expertos conocidos de la Escuela de Psicología de la UCV y de otras instituciones en dos áreas principales: psicometría, por tratarse de la valoración de un instrumento psicométrico y evaluación de la personalidad, por ser éste el constructo que el instrumento mide. Se contactó a 5 expertos cuyos datos se especifican en la tabla 25.

Tabla 25

Descripción del panel de expertos para la validez de contenido del NEO-FFI

| Nombre del Experto | Nivel Académico | Ocupación | Área de Experiencia |
|---------------------------|--|--|---|
| Daniella Castarlenas | Psicólogo Clínico, Magister en Psicología del Desarrollo Humano (UCV) | Docente UCV, Cátedra de Psicología Evolutiva y Departamento de Psicología Educativa | Evaluación de la personalidad en diferentes estadios evolutivos |
| Celeste Delgado | Psicólogo Clínico (UCAB), Jefa del Servicio de Psicología del Hospital Psiquiátrico Jesús Mata de Gregorio | Supervisor Institucional de Prácticas de Psicología Clínica, Educativa y Organizacional de la Escuela de Psicología de la Universidad Metropolitana. | Evaluación de la personalidad a nivel clínico y organizacional |
| Rosa Di Doménico | Psicólogo Clínico, Magister en Psicología del Desarrollo Humano (UCV), Dra. en Humanidades. | Docente UCV, Cátedra de Personalidad | Especialista en estudio y evaluación de la personalidad |
| Andreyana Hernández | Psicólogo Clínico (UCV) | Docente UCV, Cátedra de Psicometría | Especialista en construcción y evaluación de instrumentos psicométricos |
| Dimas Sulbaran | Psicólogo Social (UCV), Magister en Evaluación Educativa (UCV) | Docente UCV, cátedras de Estadística, Psicometría y Psicología Experimental UCV (2008-2018) | Especialista en construcción y evaluación de instrumentos psicométricos |

Con la intención de evaluar la redacción, el contenido y aplicabilidad de los ítems, y del instrumento en general en muestras venezolanas; se les presentó a éstos expertos un formato de evaluación con información básica de las dimensiones que evalúa el instrumento y los ítems que lo componen, se les solicitó que evaluaran la redacción como adecuada o inadecuada, la pertinencia del ítem a la dimensión que mide y la validez con la que lo hace en una escala ascendente del 1 al 10. En el caso de que el experto considerara inadecuada la redacción, se colocó un espacio para que escribieran la redacción sugerida y un espacio para observaciones adicionales sobre la aplicabilidad del instrumento en muestras venezolanas.

A nivel general todos los expertos coincidieron en considerar el instrumento apto para su aplicación en muestras venezolanas, tres de los expertos no hicieron sugerencias generales respecto a este punto salvo sugerencias en algunos ítems específicos.

Tabla 26

Evaluación de la redacción de los ítems del NEO-FFI según la muestra de expertos

| Nº | Ítem original | E1 | E2 | E3 | E4 | E5 | % Acuerdo |
|----|--|----|----|----|----|----|-----------|
| 1 | A menudo me siento inferior a los demás. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 2 | Soy una persona animosa y alegre. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 3 | A veces, cuando leo poesías o contemplo una obra de arte siento una profunda conmoción o excitación. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 4 | Tiendo a pensar lo mejor de la gente. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 5 | Parece que nunca soy capaz de organizarme. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 6 | Rara vez me siento con miedo o ansioso. | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 60 |
| 7 | Disfruto mucho hablando con la gente. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 8 | La poesía tiene poco o ningún efecto sobre mí. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 9 | A veces intimidado o adulo a la gente para que haga lo que yo quiero. | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 60 |
| 10 | Tengo unos objetivos claros y me esfuerzo por alcanzarlos de forma ordenada. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 11 | A veces me vienen a la mente pensamientos aterradores. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 12 | Disfruto en las fiestas donde hay mucha gente. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 13 | Tengo una gran variedad de intereses intelectuales. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 14 | A veces consigo con artimañas que la gente haga lo que yo quiero. | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 60 |
| 15 | Trabajo mucho para conseguir mis metas. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 16 | A veces me parece que no valgo absolutamente nada. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 17 | No me considero especialmente alegre. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 18 | Me despiertan la curiosidad, las formas que encuentro en el arte y la naturaleza. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 19 | Si alguien empieza a pelearse conmigo yo también estoy dispuesto a pelearme. | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 60 |
| 20 | Tengo mucha autodisciplina. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 21 | A veces las cosas me parecen demasiado sombrías y sin esperanzas. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 22 | Me gustaría tener mucha gente alrededor. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 23 | Encuentro aburridas las discusiones filosóficas. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 24 | Cuando me han ofendido, lo que intento es perdonar y olvidar. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 25 | Antes de emprender una acción, siempre considero sus consecuencias. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 26 | Cuando estoy bajo un fuerte estrés, a veces me siento que me voy a desmoronar. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 27 | No soy tan vivo ni tan animado como otras personas. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 28 | Tengo muchas fantasías. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 29 | Mi primera reacción es confiar en la gente. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 30 | Trato de hacer mis tareas con cuidado, para que no haya que hacerlas otra vez. | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 60 |
| 31 | A menudo me siento tenso e inquieto. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 32 | Soy una persona muy activa. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 33 | Me gusta concentrarme en un ensueño o fantasía y dejándolo crecer y desarrollarse, explorar todas sus posibilidades. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 34 | Algunas personas piensan de mí que soy frío y calculador. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 35 | Me esfuerzo por llegar a la perfección en todo lo que hago. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 36 | A veces me he sentido amargado y resentido. | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 60 |
| 37 | En reuniones, por lo general prefiero que hablen otros. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 38 | Tengo poco interés en andar pensando sobre la naturaleza del universo o de la condición humana. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 39 | Tengo mucha fe en la naturaleza humana. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 40 | Soy eficiente y eficaz en mi trabajo. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 41 | Soy bastante estable emocionalmente. | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 60 |
| 42 | Huyo de las multitudes. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 43 | A veces pierdo el interés cuando la gente habla de cuestiones muy abstractas y teórica | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 44 | Trato de ser humilde. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 45 | Soy una persona productiva, que siempre termina su trabajo. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 46 | Rara vez estoy triste y deprimido. | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 60 |
| 47 | A veces reboso de felicidad. | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 60 |
| 48 | Experimento una gran variedad de emociones o sentimientos. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 49 | Creo que la mayoría de la gente con la que trato es honrada y fidedigna. | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 60 |
| 50 | En ocasiones primero actúo y luego pienso. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 51 | A veces hago las cosas impulsivamente y luego me arrepiento. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 52 | Me gustaría estar donde está la acción. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 53 | Con frecuencia pruebo comidas nuevas o de otros países. | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 80 |
| 54 | Puedo ser sarcástico y mordaz si es necesario. | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 60 |
| 55 | Hay tantas pequeñas cosas que hacer que a veces lo que hago es no atender a ninguna | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 56 | Es difícil que yo pierda los estribos. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 57 | No me gusta mucho charlar con la gente. | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 80 |
| 58 | Rara vez experimento sensaciones fuertes. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 59 | Los mendigos no me inspiran simpatía. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 100 |
| 60 | Muchas veces no preparo de antemano que tengo que hacer. | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 60 |

Como se observa en la tabla 26, en 48 de los 60 ítems, al menos cuatro de los cinco expertos coincidieron en valorar como adecuada (1) la redacción; mientras que en 12 ítems, tres de los cinco expertos valoraron la redacción de los ítems como adecuada. En general la mayoría de los expertos coincidió con valorar como adecuada la redacción, por lo que no se consideró imperativo hacer modificaciones, sin embargo se consideraron las sugerencias de cambios menores de redacción de los ítems, con el fin de hacerlos más adecuados al lenguaje y contexto venezolano. Las sugerencias y modificaciones se presentan en la tabla 27.

Tabla 27

Modificaciones menores de redacción de los ítems del NEO-FFI sugeridas por la muestra de expertos

| Nº ítem | Ítem original | Comentario experto | Ítem modificado |
|---------|--|---|--|
| 9 | A veces intimidado o adulo a la gente para que haga lo que yo quiero. | Cambiar “intimidado”, “adulo” | A veces presiono o halago a la gente para que haga lo que yo quiero. |
| 14 | A veces consigo con artimañas que la gente haga lo que yo quiero. | Utilizar un sinónimo de “artimaña”; trampa, manipulación, etc. | A veces consigo con trampas que la gente haga lo que yo quiero. |
| 24 | Cuando me han ofendido, lo que intento es perdonar y olvidar. | Eliminar “lo que” | Cuando me han ofendido, intento perdonar y olvidar. |
| 49 | Creo que la mayoría de la gente con la que trato es honrada y fidedigna. | Utilizar un sinónimo de “fidedigna”. | Creo que la mayoría de la gente con la que trato es honrada y fiel. |
| 53 | Con frecuencia pruebo comidas nuevas o de otros países. | No se adapta al contexto actual venezolano. Cambiar por: “me gustaría...” | Con frecuencia me gustaría probar comidas nuevas o de otros países. |
| 54 | Puedo ser sarcástico y mordaz si es necesario. | Cambiar “mordaz” (es sinónimo de sarcástico) | Puedo ser sarcástico si es necesario. |

Para la evaluación de la pertinencia de cada ítem a la dimensión que mide, se les suministró a los expertos información con las definiciones de cada dimensión pero no se les informó qué ítem pertenecía a cuál dimensión para que la valoración dependiese exclusivamente del juicio del experto. Los resultados se resumen en la tabla 28..

Tabla 28

Acoplamiento de los ítems a dimensiones del NEO-FFI según la muestra de expertos

| Nro ítem | Exp 1 | Exp 2 | Exp 3 | Exp 4 | Exp 5 | NEU | EXT | APE | AMA | RES | % Acuerdo |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----------|
| 1 | NEU | NEU | NEU | NEU | NEU | 5 | | | | | 100 |
| 2 | EXT | EXT | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 3 | APE | APE | APE | APE | APE | | | 5 | | | 100 |
| 4 | AMA | AMA | AMA | AMA | AMA | | | | 5 | | 100 |
| 5 | RES | NEU | RES | RES | RES | 1 | | | | 4 | 80 |
| 6 | NEU | EXT | NEU | NEU | NEU | 4 | 1 | | | | 80 |
| 7 | EXT | EXT | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 8 | APE | APE | APE | APE | APE | | | 5 | | | 100 |
| 9 | EXT | AMA | AMA | RES | AMA | | 1 | | 3 | 1 | 60 |
| 10 | RES | RES | RES | RES | RES | | | | | 5 | 100 |
| 11 | NEU | NEU | NEU | NEU | NEU | 5 | | | | | 100 |
| 12 | EXT | EXT | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 13 | APE | APE | APE | APE | APE | | | 5 | | | 100 |
| 14 | EXT | AMA | AMA | RES | AMA | | 1 | | 3 | 1 | 60 |
| 15 | RES | RES | RES | RES | RES | | | | | 5 | 100 |
| 16 | NEU | NEU | NEU | NEU | NEU | 5 | | | | | 100 |
| 17 | AMA | NEU | NEU | NEU | EXT | 3 | 1 | | 1 | | 20 |
| 18 | APE | APE | APE | APE | APE | | | 5 | | | 100 |
| 19 | NEU | NEU | AMA | NEU | AMA | 3 | | | 2 | | 40 |
| 20 | RES | RES | RES | RES | RES | | | | | 5 | 100 |
| 21 | AMA | NEU | NEU | NEU | NEU | 4 | | | 1 | | 80 |
| 22 | EXT | EXT | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 23 | APE | APE | APE | APE | APE | | | 5 | | | 100 |
| 24 | NEU | APE | AMA | AMA | AMA | 1 | | 1 | 3 | | 60 |
| 25 | APE | RES | RES | RES | RES | | | 1 | | 4 | 80 |
| 26 | NEU | NEU | NEU | NEU | NEU | 5 | | | | | 100 |
| 27 | EXT | EXT | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 28 | NEU | EXT | APE | EXT | APE | 1 | 2 | 2 | | | 40 |
| 29 | AMA | AMA | AMA | AMA | AMA | | | | 5 | | 100 |
| 30 | RES | RES | RES | RES | RES | | | | | 5 | 100 |
| 31 | NEU | NEU | NEU | NEU | NEU | 5 | | | | | 100 |
| 32 | EXT | EXT | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 33 | RES | APE | APE | APE | APE | | | 4 | | 1 | 80 |
| 34 | EXT | AMA | AMA | NEU | AMA | 1 | 1 | | 3 | | 60 |
| 35 | RES | RES | RES | RES | RES | | | | | 5 | 100 |
| 36 | NEU | NEU | NEU | NEU | NEU | 5 | | | | | 100 |
| 37 | EXT | EXT | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 38 | APE | APE | APE | APE | APE | | | 5 | | | 100 |
| 39 | AMA | AMA | AMA | AMA | AMA | | | | 5 | | 100 |
| 40 | RES | RES | RES | RES | RES | | | | | 5 | 100 |
| 41 | NEU | APE | NEU | NEU | NEU | 4 | | 1 | | | 80 |
| 42 | EXT | NEU | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 43 | APE | APE | APE | APE | APE | | | 5 | | | 100 |
| 44 | AMA | AMA | AMA | NEU | AMA | 1 | | | 3 | | 60 |
| 45 | RES | RES | RES | RES | RES | | | | | 5 | 100 |
| 46 | NEU | EXT | NEU | NEU | NEU | 4 | 1 | | | | 80 |
| 47 | NEU | EXT | EXT | EXT | | 1 | 3 | | | | 60 |
| 48 | APE | NEU | APE | APE | | 1 | | 3 | | | 60 |
| 49 | AMA | AMA | AMA | AMA | AMA | | | | 5 | | 100 |
| 50 | NEU | NEU | RES | NEU | RES | 3 | | | | 2 | 40 |
| 51 | NEU | NEU | NEU | NEU | NEU | 5 | | | | | 100 |
| 52 | APE | EXT | EXT | APE | EXT | | 3 | 2 | | | 60 |
| 53 | APE | APE | APE | APE | APE | | | 5 | | | 100 |
| 54 | AMA | AMA | AMA | NEU | AMA | 1 | | | 4 | | 80 |
| 55 | APE | NEU | RES | RES | RES | 1 | 1 | | | 3 | 60 |
| 56 | NEU | AMA | NEU | NEU | NEU | 4 | | 1 | | | 80 |
| 57 | EXT | EXT | EXT | EXT | EXT | | 5 | | | | 100 |
| 58 | APE | AMA | APE | APE | APE | | | 4 | 1 | | 80 |
| 59 | AMA | AMA | APE | AMA | AMA | | | | 5 | | 100 |
| 60 | RES | RES | RES | RES | | | | | | 4 | 80 |

A partir de la segunda columna de la tabla, se describe la dimensión a la que cada ítem fue acoplado por cada experto; a partir de la sexta columna, las celdas sombreadas corresponden a la dimensión a la que pertenece el ítem según el manual del instrumento y en ellas, la cantidad de expertos que acoplaron el ítem a esa dimensión; en la columna final se especifica el porcentaje de acuerdo entre expertos.

En 56 de los 60 ítems, al menos tres de los cinco expertos coincidieron asignando el ítem a la dimensión que originalmente mide, esto supone que para el 93,34% de los ítems hubo un porcentaje de acuerdo de asignación del ítem a su dimensión igual o superior a 60%.

Sólo se presentaron cuatro ítems en los que la asignación mayoritaria dada por los expertos no se acopló con dimensión teórica del ítem; esto ocurrió con los ítems 17; 19; 28 y 50; situación que se describe en la tabla 29.

Tabla 29

Ítems asignados por la mayoría de la muestra de expertos a una dimensión diferente a la teórica

| Ítem | Dimensión teórica | Dimensión asignada |
|--|-----------------------------------|--|
| 17. No me considero especialmente alegre. | Extroversión (ítem inverso) | Neuroticismo (3 de 5 expertos) |
| 19. Si alguien empieza a pelearse conmigo yo también estoy dispuesto a pelearme. | Amabilidad (ítem inverso) | Neuroticismo (3 de 5 expertos) |
| 28. Tengo mucha fantasía. | Apertura | Extroversión (2) y Neuroticismo (1) |
| 50. En ocasiones primero actúo y luego pienso. | Responsabilidad (ítem inverso) | Neuroticismo (3 de 5 expertos) |

Se señala en ésta tabla, que tres de estos cuatro ítems son calificados de manera inversa, lo que significa que a mayor puntuación del ítem, menor aporte al puntaje de la dimensión y viceversa; y aunque pudiera esto apuntar a la hipótesis de que la calificación inversa generó confusión en la valoración de la pertinencia hecha por los expertos; el hecho de que los otros 21 ítems inversos presentes en el instrumento fueron valorados con altos niveles

de acoplamiento a su dimensión y de acuerdo entre los jueces, pudiera refutar esa hipótesis preliminar.

En todo caso se desprende de esto, que ha sido el contenido de estos ítems lo que ha generado estas discrepancias, que es justo lo que se quiso valorar con éste procedimiento. Estos cuatro ítems se mantuvieron sin modificaciones en la versión preliminar del instrumento para considerar también el análisis cuantitativo de las características psicométricas de cada uno en la muestra de validación y luego cruzar los datos cuantitativos y cualitativos a fin de hacer una evaluación más integral de la validez de estos reactivos.

Por último, se le solicitó a los expertos que valoraran en una escala del 1 al 10, más allá de la redacción y del acoplamiento a una dimensión, qué tan bien medía cada ítem la dimensión asignada, con la intención de que calificaran la validez de contenido de cada uno. Los resultados de este proceso se resumen en la tabla 30 en la siguiente página.

En la última columna de la derecha está el promedio de las valoraciones de los expertos; las celdas sombreadas corresponden a las valoraciones en los casos en que hubo disparidad entre la dimensión que el experto asignó y la teórica, por lo que estas valoraciones sombreadas no se tomaron en cuenta para el promedio, pues en cada uno de estos casos el experto asignó una calificación de validez pensando que el ítem pertenecía a una dimensión diferente a la asignada en el instrumento.

En general, todos los ítems fueron valorados por la muestra de expertos con promedios altos, siempre por encima de 6 puntos en la escala del 1 al 10. La media general de estos promedios fue de 9 puntos.

Con estos resultados, se realizaron las modificaciones de redacción sugeridas por los expertos y se realizó una versión preliminar del instrumento.

Tabla 30

Calificación de la validez de contenido de los ítems del NEO-FFI según la muestra de expertos

| Nro ítem | Exp 1 | Exp 2 | Exp 3 | Exp 4 | Exp 5 | Promedio |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| 1 | 9 | 10 | 8 | 10 | 10 | 9,4 |
| 2 | 9 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9,6 |
| 3 | 9 | 10 | 5 | 10 | 10 | 8,8 |
| 4 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9,4 |
| 5 | 9 | 7 | 8 | 10 | 8 | 8,75 |
| 6 | 10 | 10 | 10 | 10 | 8 | 9,5 |
| 7 | 10 | 10 | 10 | 10 | 8 | 9,6 |
| 8 | 5 | 8 | 5 | 10 | 10 | 7,6 |
| 9 | 5 | 8 | 5 | 10 | 6 | 6,33 |
| 10 | 5 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 |
| 11 | 8 | 10 | 10 | 10 | 9 | 9,4 |
| 12 | 9 | 10 | 10 | 10 | 9 | 9,6 |
| 13 | 7 | 10 | 10 | 10 | 8 | 9 |
| 14 | 8 | 7 | 5 | 10 | 6 | 6 |
| 15 | 7 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,4 |
| 16 | 6 | 10 | 9 | 10 | 8 | 8,6 |
| 17 | 7 | 10 | 8 | 10 | 8 | 8 |
| 18 | 7 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,4 |
| 19 | 7 | 10 | 5 | 10 | 7 | 6 |
| 20 | 9 | 10 | 8 | 10 | 7 | 8,8 |
| 21 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9,5 |
| 22 | 9 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9,6 |
| 23 | 9 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,8 |
| 24 | 7 | 10 | 8 | 10 | 10 | 9,33 |
| 25 | 8 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9,75 |
| 26 | 8 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,6 |
| 27 | 7 | 10 | 8 | 10 | 6 | 8,2 |
| 28 | 7 | 10 | 8 | 10 | 10 | 9 |
| 29 | 5 | 10 | 9 | 10 | 10 | 8,8 |
| 30 | 7 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,4 |
| 31 | 7 | 10 | 10 | 10 | 9 | 9,2 |
| 32 | 7 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9,2 |
| 33 | 3 | 9 | 10 | 10 | 10 | 9,75 |
| 34 | 8 | 10 | 8 | 10 | 8 | 8,67 |
| 35 | 8 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,6 |
| 36 | 8 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,6 |
| 37 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 38 | 10 | 10 | 10 | 10 | 8 | 9,6 |
| 39 | 9 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9,6 |
| 40 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 41 | 10 | 10 | 10 | 10 | 8 | 9,5 |
| 42 | 8 | 10 | 10 | 10 | 7 | 9 |
| 43 | 8 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,6 |
| 44 | 8 | 7 | 6 | 10 | | 7 |
| 45 | 8 | 10 | 10 | 10 | 9 | 9,4 |
| 46 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 47 | 5 | 10 | 8 | 10 | | 9,33 |
| 48 | 8 | 10 | 9 | 10 | | 9 |
| 49 | 7 | 9 | 9 | 10 | 10 | 9 |
| 50 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 51 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 52 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 53 | 7 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9,4 |
| 54 | 7 | 10 | 8 | 10 | 8 | 8,25 |
| 55 | 7 | 10 | 9 | 10 | 7 | 8,67 |
| 56 | 5 | 10 | 9 | 10 | 10 | 8,5 |
| 57 | 8 | 10 | 10 | 10 | 9 | 9,4 |
| 58 | 8 | 6 | 8 | 10 | | 8,67 |
| 59 | 2 | 9 | 9 | 10 | 6 | 7,2 |
| 60 | 5 | 10 | 10 | 10 | | 8,75 |

Para complementar la validez de contenido por expertos y verificar la validez ecológica de la versión creada, ésta se aplicó a modo de piloto en una primera versión de lápiz y papel en una muestra de 40 personas, entre estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología de la UCV y adultos residentes de una zona de Caracas. También se realizó una versión electrónica con el mismo contenido a través de la aplicación Google Forms que se probó con una muestra de 40 personas de población general de Caracas contactada a través de redes sociales. En ambas versiones los participantes recibieron: a) hoja de presentación de la investigación para la validación del instrumento y consentimiento informado, b) Hoja de recolección de datos demográficos para la validación del instrumento, y c) el protocolo del NEO-FFI versión preliminar adaptada a muestras venezolanas, se adjuntan en los anexos E, F y G.

Se quería verificar la comprensión de las instrucciones, escala de respuestas y reactivos del instrumento adaptado con las correcciones de redacción sugeridas por la muestra de expertos.

Ambas versiones mostraron altos indicios de aplicabilidad, no hubo dudas con las instrucciones; más del 99% de los sujetos reportaron haberlo comprendido en su totalidad y el tiempo promedio, fue similar al del instrumento original. Sólo se hicieron modificaciones en las instrucciones para contestar la hoja de recolección de datos demográficos para facilitar el proceso de respuestas de los participantes.

Debido a que los resultados obtenidos mostraron altos indicios de aplicabilidad, se empleó esta versión sobre una muestra de adaptación, constituida por sujetos de población general venezolana, para analizar sus propiedades psicométricas, su validez de constructo y elaborar normas adaptadas a la población venezolana.

Para hacer la selección de la cantidad de sujetos necesarios para la muestra de adaptación se tomó como referencia la propuesta de Hair, Anderson, Tatham y Black (1999, c.p. Molina y Rivas, 2017), según la cual para estos efectos el tamaño muestral debe ser mayor a 100 casos, recomendando un mínimo de observaciones 5 veces mayor que el número de ítems a ser analizados. Para la adaptación del NEO-FFI a población venezolana se contó con una muestra de 343 sujetos, cumpliendo estos dos criterios para la selección de los participantes.

Para la adaptación del NEO-FFI en población venezolana, se realizó un muestreo no probabilístico de sujetos voluntarios (Hernández et al., 2010).

La recolección de esta muestra se realizó por vía electrónica a través de invitaciones por redes sociales y por vía directa a través de visitas de forma personal a sus sitios de trabajo y de residencia, en el caso específico de los residentes del Conjunto Residencial Santa Mónica de Caracas. A cada participante se le hizo entrega en físico o electrónico de los materiales de aplicación de la versión preliminar contentivos de la carta de invitación y consentimiento informado, el formulario de datos demográficos y el NEO-FFI versión preliminar para muestras venezolanas, adjuntos en los anexos E, F y G respectivamente.

La muestra quedó conformada por 343 personas de la ciudad de Caracas, con una edad promedio de 34,34 años y una desviación típica de 13,54 años como se presenta en la tabla 31.

Tabla 31

Edad de los participantes de la muestra de adaptación

| Mínimo | Máximo | Media | Desv. Típ. |
|---------------|---------------|--------------|-------------------|
| 18 | 74 | 34,34 | 13,54 |

El rango de edades de los participantes de la muestra osciló entre los 18 y 74 años, abarcando un rango de 56 años.

En la tabla 32 se resume la distribución de los participantes según el género, la muestra estuvo conformada en su mayoría por mujeres, representando el 55,4% frente al 44,6% de hombres.

Tabla 32

Género de los participantes de la muestra de adaptación

| Género | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|---------------|-------------------|-----------------------|
| Femenino | 190 | 55,4 |
| Masculino | 153 | 44,6 |
| Total | 343 | 100 |

En la tabla 33 se resume la distribución de la muestra de acuerdo al nivel educativo de los participantes.

La muestra estuvo conformada en su mayoría por personas con nivel educativo universitario y por bachilleres, presumiblemente por la forma de obtención de la muestra que por condiciones prácticas fue tomada en zonas residenciales de clase media, organizaciones que contaban en su mayoría con personal administrativo, universidades y zonas cercanas a centros educativos y por vía electrónica a través de redes sociales.

Tabla 33

Nivel educativo de los participantes de la muestra de adaptación

| Nivel educativo | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------------|-------------------|-----------------------|
| Educación Básica | 10 | 3 |
| Bachiller | 101 | 29,4 |
| Técnico Medio | 16 | 4,7 |
| Técnico Superior | 24 | 7 |
| Universitario | 128 | 40,2 |
| Posgrado | 63 | 18,4 |
| Total | 343 | 100 |

Tal como se observa, la mayor parte de los participantes corresponden a personas con nivel universitario aprobado representando un 40,2% de la muestra, le siguen las personas con grado de bachiller que representan el 29,4% de la muestra, luego las personas con nivel de posgrado que representan 18,4% de la muestra, luego las personas con nivel de TSU que representan 7% de la muestra, seguido por las personas con nivel de técnico medio quienes representan un 4,7% de la muestra y finalmente las personas con nivel de educación básica que representan el 3% de la muestra.

A pesar de estar registrado en la encuesta, no se observaron participantes sin escolaridad.

Los datos correspondientes a la ocupación actual de los participantes se muestran en la Tabla 34. Cabe destacar que en la encuesta se les indicó a los participantes que podían señalar más de una opción en este apartado por lo que existen personas que respondieron a más de una de las opciones de respuesta.

Tabla 34

Ocupación de los participantes de la muestra de adaptación

| Ocupación actual | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|---------------------------------------|------------|----------------|
| Desempleado | 20 | 5,8 |
| Estudiante | 69 | 20,1 |
| Empleado | 102 | 29,7 |
| Trabajador independiente | 83 | 24,2 |
| Jubilado | 22 | 6,4 |
| Estudiante y empleado | 19 | 5,5 |
| Estudiante y trabajador independiente | 11 | 3,2 |
| Empleado y trabajador independiente | 14 | 4,1 |
| Jubilado y trabajador independiente | 3 | 0,9 |
| Total | 343 | 100 |

La mayoría de los participantes son empleados, representando el 29,7% de la muestra, la segunda ocupación más frecuente fue la de trabajador independiente que representa un 24,2% de los encuestados, le sigue en orden de frecuencia los estudiantes con un 20,1% de presencia en la muestra, seguido por los jubilados, con un 6,4% y los desempleados 5,8%.

Finalmente de las personas que eligieron dos opciones, quienes son estudiantes y empleados a la vez representan un 5,5% de los encuestados, seguido por quienes son a la vez estudiantes y trabajadores independientes con un 3,2% de representación en la muestra de adaptación, los participantes que siendo empleados también tienen un trabajo independiente constituyen 4,1% de esta muestra y por último 3 personas declararon ser jubilados con un trabajo independiente, representando un 0,9% de la muestra de adaptación del instrumento NEO-FFI.

Por último se recogió a través de la encuesta los datos necesarios para calcular el estrato social siguiendo el método de estratificación de Graffar modificado por Méndez Castellano (G.M.C.) para poblaciones venezolanas, la distribución de la muestra de adaptación por estratos se resume en la tabla 35.

Tabla 35

Estratificación de la muestra de adaptación según el método G.M.C.

| Estrato | Denominación | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|----------------|---------------------|-------------------|-----------------------|
| IV | Baja | 8 | 2,3 |
| III | Media | 38 | 11,1 |
| II | | 197 | 57,4 |
| I | Alta | 100 | 29,2 |
| Total | | 343 | 100 |

Como puede observarse, la muestra estuvo conformada mayoritariamente por personas de clase media, que corresponde con los estratos II y III representando el 57,4% y el 11,1% de la muestra respectivamente. La suma de ambos estratos da un total de 68,5% de la muestra proveniente de la clase media. El estrato I, correspondiente a la clase alta, representó el 29,2% de la muestra de validación, mientras que el 2,3% de la muestra estuvo constituida por personas pertenecientes al estrato IV. No participaron personas del estrato V, correspondientes a la clase más baja, de acuerdo a la estratificación G.M.C., esto presumiblemente a la forma de obtención de la muestra según las mismas consideraciones señaladas en el caso de la distribución de los participantes por nivel educativo.

Los resultados de la aplicación de la versión preliminar del instrumento en la muestra descrita, se emplearon para analizar sus propiedades psicométricas, su validez de constructo y elaborar normas adaptadas a la población venezolana.

Se realizó un análisis factorial como método para determinar si los resultados de la versión preliminar del NEO-FFI adaptada en la muestra de validación venezolana reproducían la estructura teórica de cinco factores del NEO-FFI.

Para evaluar la posibilidad de aplicar un Análisis Factorial, en primer lugar, se exploró el comportamiento general de los ítems a través del cálculo de sus estadísticos descriptivos generales.

Valores mínimos y máximos, media, desviación estándar, asimetría y curtosis de los ítems y de las dimensiones totales fueron calculados, y se anexan para su consulta en el Anexo J.

Siguiendo un orden de análisis univariado, bivariado y multivariado, posteriormente se calcularon las correlaciones ítem-dimensión y las correlaciones entre las cinco dimensiones del instrumento, que se adjuntan para consulta en el Anexo K.

Según Ferrando y Anguiano-Carrasco (2010) uno de los criterios para considerar la idoneidad de efectuar un análisis factorial es que la mayoría de los ítems muestren niveles de asimetría entre -1 y 1, condición que en este caso se cumplió en más del 90% de los ítems (ver en anexo J); por otra parte la alta correlación observada entre los ítems y sus dimensiones también apuntan a ello.

Posteriormente se calcularon los estadísticos de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la Prueba de Esfericidad de Bartlett, para evaluar la idoneidad de aplicar un análisis factorial. Los resultados de éstos estadísticos se describen en la tabla 36.

Tabla 36

KMO y prueba de esfericidad de Bartlett para la aplicación en la muestra de validación del NEO-FFI adaptado

| | | |
|--|-------------------------|----------|
| Medida de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Olkin | | 0,801 |
| Prueba de Esfericidad de Bartlett | Chi-cuadrado aproximado | 8588,537 |
| | gl | 1770 |
| | Sig. | 0,000 |

El valor del índice KMO alcanzó un valor de 0,80 siendo un valor que refleja según los criterios de Landero y González (2007) y De La Fuente (2011) una dependencia lineal entre las variables aceptable para aplicar un análisis factorial, al igual que los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett, que al ser significativos ($p < 0,001$) permite rechazar la hipótesis nula de que la matriz de correlaciones de los datos es una matriz unitaria con valores nulos fuera de la diagonal principal; por lo que éstos presentan suficiente dependencia entre las variables para considerar adecuado un análisis factorial.

Para determinar si los resultados de la aplicación del instrumento adaptado a la muestra de población venezolana reproducen la estructura de cinco factores de la prueba, se realizó una primera extracción a modo exploratorio por Análisis de Componentes Principales. El gráfico de sedimentación arrojado por este análisis se expone en la figura 14.

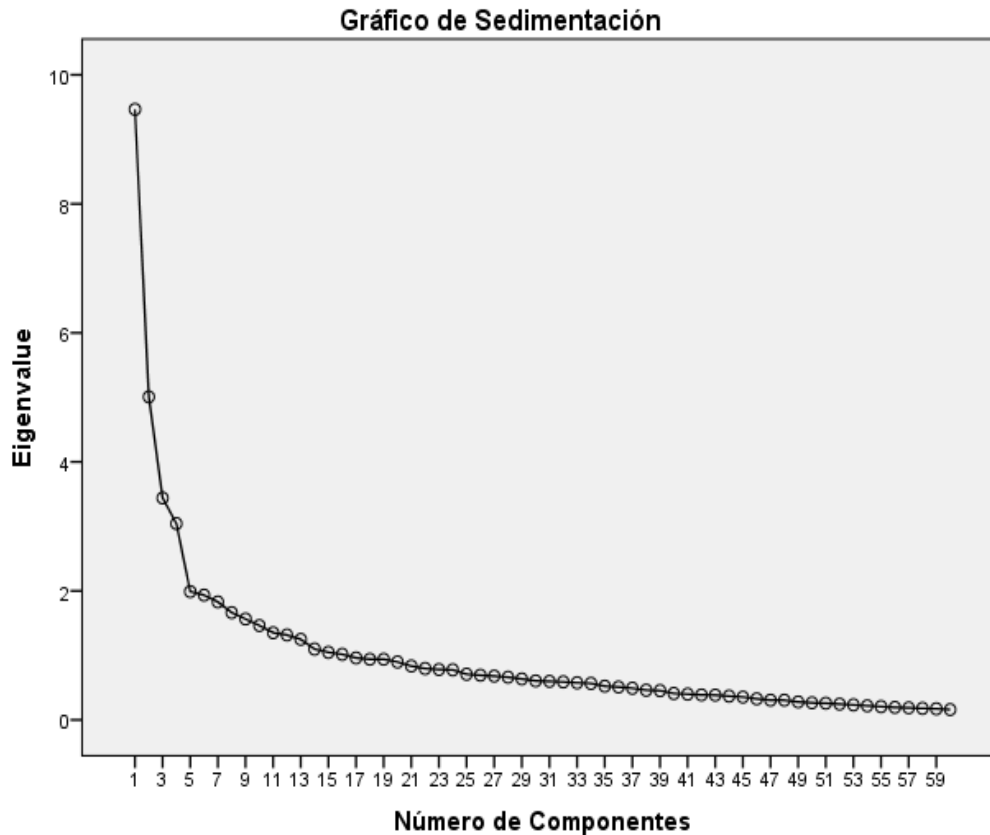


Figura 14. Gráfico de sedimentación para la extracción de componentes de la versión preliminar adaptada del NEO-FFI.

Analizando los resultados del gráfico según el criterio de Cattell, expuesto por Lloret-Segura, Ferreréz-Traver, Hernández-Baeza y Tomás-Marco (2014), se puede observar que el punto de quiebre de la curva se encuentra aproximadamente en el quinto componente.

Por ello, y tomando en cuenta la estructura teórica de cinco factores del instrumento; estos resultados corroboran parcialmente la estructura de cinco factores del constructo, por lo que se realizó un análisis factorial siguiendo el mismo procedimiento extrayendo específicamente cinco componentes, cuyo resultado se describe en la tabla 37.

Se puede observar que los cinco componentes extraídos por análisis de componentes principales, explican 38,24% de la varianza, valor similar al encontrado en otras investigaciones con NEO-FFI que también utilizaron este mismo método de extracción (McCrae y Costa, 2004; Martínez y Cassaretto, 2011 y Meda et al., 2015).

Tabla 37

Varianza total explicada por los cinco factores extraídos de la versión preliminar del NEO-FFI aplicado a la muestra de validación (N=343)

| Componente | Rasgo | Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación | | |
|------------|-----------------|---|---------------|-------------|
| | | Total | % de Varianza | % Acumulado |
| 1 | Extroversión | 9,466 | 15,776 | 15,776 |
| 2 | Neuroticismo | 5,008 | 8,347 | 24,123 |
| 3 | Apertura | 3,440 | 5,733 | 29,857 |
| 4 | Responsabilidad | 3,043 | 5,071 | 34,928 |
| 5 | Amabilidad | 1,989 | 3,315 | 38,243 |

Los componentes quedaron identificados como, Extroversión explicando un 15,78% de la varianza total del modelo, Neuroticismo un 8,35%; Apertura un 5,74%; Responsabilidad un 5,07% y Amabilidad explicando un 3,32% de la varianza.

Siguiendo los criterios de por Lloret-Segura et al., (2014), para determinar la carga factorial por ítem se realizó una rotación Promax, esto tomando en consideración la moderada correlación entre las dimensiones reflejadas en el análisis bivariado detallado en el anexo K. La carga factorial por ítem de cada componente rotado se describe en la tabla 38.

Tanto para la dimensión Extroversión como la de Neuroticismo, los 12 ítems que componen a cada una mostraron cargas factoriales iguales o superiores a 0,30; criterio mínimo considerado por varios autores para considerar aceptable el aporte del ítem a su dimensión (Kerlinger y Lee, 2002; González y Arrieta, 2003).

Apertura presentó un ítem con una carga factorial baja en su dimensión y alta en otra dimensión, siendo éste el ítem número 58 del instrumento; y un ítem, el 33, que no saturó por encima de 0,30 en ningún factor.

En la dimensión Responsabilidad se presentaron dos ítems que no arrojaron saturaciones iguales o superiores a 0,30 ni en su dimensión ni en ninguna otra, siendo éstos los ítems 25 y 50 del instrumento.

Tabla 38

Tabla de cargas factoriales de los ítems de la versión preliminar del NEO-FFI aplicado a la muestra de validación (N=343)

| | Nº ítem | E | N | AP | R | AM | | Nº ítem | E | N | AP | R | AM |
|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------|-------|-----------------|-------------|------------|-------|-------------|-------------|-------------|
| Extroversión | 2 | ,767 | -,240 | ,211 | ,241 | ,179 | Responsabilidad | 5 | ,129 | -,411 | -,156 | ,479 | ,363 |
| | 7 | ,682 | ,002 | ,130 | ,358 | ,181 | | 10 | ,325 | -,177 | ,060 | ,712 | ,201 |
| | 12 | ,581 | -,164 | ,011 | ,221 | -,148 | | 15 | ,375 | -,056 | ,135 | ,601 | ,132 |
| | 17 | ,681 | -,388 | ,057 | ,123 | ,190 | | 20 | ,107 | -,215 | ,096 | ,573 | ,145 |
| | 22 | ,580 | -,109 | -,028 | ,210 | -,092 | | 25 | -,154 | -,164 | ,258 | ,196 | ,147 |
| | 27 | ,628 | -,317 | ,026 | ,146 | ,145 | | 30 | ,044 | -,105 | ,075 | ,545 | ,050 |
| | 32 | ,578 | -,196 | ,118 | ,516 | ,146 | | 35 | ,103 | -,047 | ,094 | ,606 | -,152 |
| | 37 | ,544 | -,271 | ,134 | ,175 | ,064 | | 40 | ,178 | -,234 | -,028 | ,609 | ,036 |
| | 42 | ,576 | -,222 | ,015 | ,211 | ,039 | | 45 | ,340 | -,231 | ,071 | ,660 | ,136 |
| | 47 | ,508 | -,144 | ,291 | ,115 | ,044 | | 50 | -,050 | -,409 | ,169 | ,241 | ,239 |
| | 52 | ,483 | -,047 | ,032 | ,122 | -,263 | | 55 | ,177 | -,464 | ,082 | ,373 | ,453 |
| | 57 | ,696 | -,147 | ,149 | ,215 | ,096 | | 60 | ,160 | -,330 | ,048 | ,480 | ,384 |
| | Neuroticismo | 1 | -,464 | ,452 | ,084 | -,296 | | -,252 | Amabilidad | 4 | ,211 | -,149 | ,260 |
| 6 | | -,337 | ,519 | ,047 | -,284 | -,075 | 9 | ,071 | | -,157 | ,014 | ,147 | ,651 |
| 11 | | -,329 | ,680 | ,075 | -,059 | -,310 | 14 | ,117 | | -,189 | ,155 | ,136 | ,686 |
| 16 | | -,309 | ,613 | ,128 | -,353 | -,294 | 19 | ,051 | | -,238 | ,242 | -,218 | ,335 |
| 21 | | -,495 | ,551 | ,062 | -,162 | -,424 | 24 | ,339 | | -,195 | ,397 | -,089 | ,225 |
| 26 | | -,233 | ,644 | ,199 | -,107 | -,042 | 29 | ,097 | | -,131 | ,137 | -,117 | -,110 |
| 31 | | -,357 | ,633 | -,059 | -,216 | -,273 | 34 | ,396 | | -,299 | ,063 | -,127 | ,318 |
| 36 | | -,386 | ,528 | -,109 | -,050 | -,396 | 39 | ,561 | | -,327 | ,166 | ,063 | ,165 |
| 41 | | -,272 | ,676 | ,087 | -,264 | -,242 | 44 | ,064 | | ,046 | ,095 | ,162 | ,105 |
| 46 | | -,451 | ,657 | ,158 | -,268 | -,200 | 49 | ,420 | | -,010 | ,176 | -,022 | ,009 |
| 51 | -,004 | ,621 | -,129 | -,240 | -,291 | 54 | ,024 | -,260 | -,261 | -,024 | ,294 | | |
| Apertura | 56 | -,133 | ,491 | -,158 | ,109 | -,047 | 59 | ,309 | -,075 | ,278 | ,028 | ,202 | |
| | 3 | ,092 | -,044 | ,617 | ,033 | -,070 | | | | | | | |
| | 8 | -,022 | ,066 | ,533 | -,006 | ,068 | | | | | | | |
| | 13 | ,188 | -,032 | ,562 | ,290 | ,015 | | | | | | | |
| | 18 | ,129 | -,003 | ,696 | ,101 | -,030 | | | | | | | |
| | 23 | ,147 | ,103 | ,660 | ,098 | -,061 | | | | | | | |
| | 28 | ,018 | ,302 | ,408 | -,056 | -,534 | | | | | | | |
| | 33 | ,245 | ,150 | ,297 | ,077 | -,462 | | | | | | | |
| | 38 | ,052 | ,093 | ,725 | -,012 | ,045 | | | | | | | |
| | 43 | ,126 | ,047 | ,591 | ,045 | -,008 | | | | | | | |
| 48 | ,173 | ,354 | ,378 | ,108 | -,228 | | | | | | | | |
| 53 | ,293 | ,067 | ,511 | ,151 | -,004 | | | | | | | | |
| 58 | ,162 | ,356 | ,223 | -,078 | -,269 | | | | | | | | |

Por último, la dimensión Amabilidad parece ser la más problemática desde el punto de vista de las saturaciones de los ítems que la conforman; cuatro de sus ítems mostraron niveles aceptables de saturación en este factor, de éstos, uno saturó con mayor intensidad en el factor Extroversión. Los ítems 39, 49 y 59 mostraron saturaciones menores a 0,3 en este factor y saturaciones mayores a 0,3 en la dimensión Extroversión. El ítem 24 mostró una carga mayor en Apertura y los ítems 4; 29 y 44 no mostraron saturaciones aceptables en ninguna dimensión. El ítem 54 mostró una saturación limítrofe de 0,295 sin saturar en otro factor.

Éstos resultados parecen ser comunes en las investigaciones con NEO-FFI; en estudios en México y Perú se obtuvieron resultados similares con la versión en español encontrando también un número variable de ítems con saturaciones bajas en su factor y altas en otro, presentándose este comportamiento en todas las dimensiones y con mayor intensidad en el factor Amabilidad, sugiriéndose en éstos casos la eliminación de los ítems más débiles (Martínez y Cassaretto, 2011; Meda et al., 2015). Incluso en la versión original en inglés, los autores recopilaron hallazgos similares en otras traducciones, lo que los llevó a considerar la sustitución de 14 de los 60 ítems del instrumento (Costa y McCrae, 1992b).

Siguiendo estas recomendaciones, los ítems que presentaron saturaciones en su factor menores a 0,30 en conjunción con saturaciones mayores en otros factores fueron eliminados de la versión definitiva del NEO-FFI adaptado para esta investigación.

En total se retiraron 11 ítems; los ítems 4; 24; 29; 39; 44; 49 y 59 de la dimensión Amabilidad; los ítems 25 y 50 de la dimensión Responsabilidad, y los ítems 33 y 58 de la dimensión de Apertura.

Para mantener la mayor cantidad posible de ítems en Amabilidad se flexibilizó el criterio de retención en los ítems 54 y 34 debido a la considerable reducción que se realizó en esta dimensión. Se conservó el ítem 54 por arrojar un valor de saturación muy cercano al punto de corte en su dimensión, al tiempo que presentó valores despreciables de saturación en otros factores. De igual manera se conservó el ítem 34 por superar la carga de 0,30 en su dimensión aunque haya mostrado una carga ligeramente superior en otra dimensión. Debido a este comportamiento psicométrico los resultados de esta dimensión en particular se tomaron con reservas.

Retirados los 11 ítems, se realizó un nuevo análisis con la misma data para determinar la estructura factorial de la versión definitiva del instrumento adaptado, para ello se calcularon

nuevamente los estadísticos de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la Prueba de Esfericidad de Bartlett, para evaluar la idoneidad de aplicar un análisis factorial. Los resultados de éstos estadísticos se describen en la tabla 39.

Tabla 39

KMO y prueba de esfericidad de Bartlett para la aplicación en la muestra de validación del NEO-FFI adaptado en su versión definitiva (N=343)

| | | |
|--|-------------------------|----------|
| Medida de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Olkin | | 0,826 |
| Prueba de Esfericidad de Bartlett | Chi-cuadrado aproximado | 6988,712 |
| | gl | 1176 |
| | Sig. | 0,000 |

Con un índice KMO que se incrementó a 0,826 y el resultado de la prueba de Bartlett significativo a $p < 0,001$; valores que indican suficiente dependencia lineal para aplicar un análisis factorial, se realizó un Análisis de Componentes Principales con rotación Promax para determinar la cantidad de varianza explicada por cada factor, resultados que se describen en la tabla 40.

Tabla 40

Varianza total explicada por el modelo de la versión definitiva del NEO-FFI adaptado

| Componente | Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación | | |
|------------|---|---------------|-------------|
| | Total | % de Varianza | % Acumulado |
| 1 | 8,875 | 18,112 | 18,112 |
| 2 | 4,494 | 9,171 | 27,283 |
| 3 | 3,057 | 6,240 | 33,523 |
| 4 | 2,796 | 5,705 | 39,228 |
| 5 | 1,872 | 3,821 | 43,049 |

La solución rotada de la versión definitiva de 49 ítems explicó en total un 43% de la varianza del modelo de cinco factores, estando éstos representados por la dimensión Extroversión, con un 18,11% de la varianza; Neuroticismo con un 9,17% de la varianza, Responsabilidad con un 6,24%, Apertura con un 5,70% y Amabilidad explicando un 3,82% de

la varianza total del cuestionario. Con ésta solución rotada de 49 ítems, la estructura factorial del instrumento quedó más homogénea, como se describe en la tabla 41. Sólo un ítem de la dimensión Amabilidad arrojó una saturación inferior a 0,30 pero sin saturar de manera significativa en otras dimensiones por lo que se mantuvo en la versión final.

Tabla 41

Tabla de cargas factoriales de los ítems de la versión definitiva del NEO-FFI adaptado

| | Nº ítem | E | N | R | AP | AM | | Nº ítem | E | N | R | AP | AM |
|--------------|------------|-------------|-------------|---|----|----|-----------------|------------|---|---|-------------|----|-------------|
| Extroversión | 2 | ,782 | | | | | Responsabilidad | 4 | | | ,501 | | |
| | 6 | ,712 | | | | | | 9 | | | ,734 | | |
| | 11 | ,633 | | | | | | 14 | | | ,604 | | |
| | 16 | ,701 | | | | | | 19 | | | ,597 | | |
| | 21 | ,634 | | | | | | 26 | | | ,536 | | |
| | 24 | ,623 | | | | | | 30 | | | ,617 | | |
| | 28 | ,595 | | | | | | 34 | | | ,605 | | |
| | 32 | ,568 | | | | | | 38 | | | ,678 | | |
| | 36 | ,596 | | | | | | 46 | | | ,409 | | |
| | 40 | ,467 | | | | | | 49 | | | ,495 | | |
| Neuroticismo | 43 | ,484 | | | | | 3 | | | | ,661 | | |
| | 48 | ,703 | | | | | 7 | | | | ,540 | | |
| | 1 | | ,484 | | | | 12 | | | | ,550 | | |
| | 5 | | ,551 | | | | 17 | | | | ,728 | | |
| | 10 | | ,695 | | | | 22 | | | | ,695 | | |
| | 15 | | ,623 | | | | 25 | | | | ,417 | | |
| | 20 | | ,584 | | | | 33 | | | | ,751 | | |
| | 23 | | ,684 | | | | 37 | | | | ,604 | | |
| | 27 | | ,658 | | | | 41 | | | | ,423 | | |
| | 36 | | ,543 | | | | 44 | | | | ,522 | | |
| Amabilidad | 31 | | ,676 | | | | 8 | | | | | | ,668 |
| | 39 | | ,706 | | | | 13 | | | | | | ,706 |
| | 42 | | ,567 | | | | 18 | | | | | | ,312 |
| | 47 | | ,463 | | | | 29 | | | | | | ,416 |
| | | | | | | | 45 | | | | | | ,248 |
| | | | | | | | | | | | | | |

De esta manera la versión definitiva adjunta en el anexo D, adaptada para la aplicación a las muestras de emprendedores y no emprendedores venezolanos quedó conformada por 49 ítems y de ésta versión final se calcularon índices de confiabilidad y puntuaciones relacionadas a las normas.

Los niveles de confiabilidad de las dimensiones que componen la versión definitiva del instrumento se determinaron a través del cálculo de la consistencia interna de cada una, por medio del coeficiente alfa de Cronbach, resultados que se resumen en la tabla 42.

Tabla 42

Consistencia interna de las dimensiones del NEO-FFI adaptado

| Dimensión | Alfa de Cronbach | Nº de ítems |
|-----------------|------------------|-------------|
| Extroversión | 0,865 | 12 |
| Neuroticismo | 0,858 | 12 |
| Responsabilidad | 0,800 | 10 |
| Apertura | 0,802 | 10 |
| Amabilidad | 0,461 | 5 |

Cuatro de las cinco dimensiones arrojaron coeficientes de confiabilidad satisfactorios, por encima de 0,80 según criterios de Landero y González (2007), indicador de que los ítems que las componen miden de manera consistente esas dimensiones y que los sujetos mostraron un patrón de conducta estable ante los ítems de las dimensiones Extroversión, Neuroticismo, Responsabilidad y Apertura.

Sólo la dimensión Amabilidad mostró un coeficiente pobre, por lo que los ítems que la componen no mostraron suficiente consistencia entre sus puntuaciones, resultados similares a los reportados por Martínez y Cassaretto (2011), y Pedroso-Lima et al., (2014). Debido a esto, los resultados de ésta dimensión deben tomarse con reserva y sus resultados solo se consideran aplicables o extrapolables a poblaciones de características similares.

Para el cálculo de las puntuaciones normalizadas de la versión definitiva del instrumento se realizaron en primer lugar pruebas para determinar si las distribuciones de los puntajes de las dimensiones se distribuían normalmente, con el fin de determinar el tipo de puntaje transformado a utilizar y el tipo de prueba de contraste de medias entre géneros para la construcción de las normas.

Para determinar si las distribuciones de los puntajes se distribuyeron normalmente se realizó para cada dimensión pruebas de bondad del ajuste Kolgomorov-Smirnov con corrección de Lilliefors, test que contrasta la distribución de datos observada con una

distribución teórica, en este caso la distribución normal (Siegel, 1970). Los resultados para cada dimensión se resumen en la tabla 43.

Tabla 43

Prueba de Kolgomorov-Smirnov para las dimensiones que componen el NEO-FFI adaptado versión definitiva

| | N | Diferencias más extremas | | | Estadístico | Sig. |
|-----------------|-----|--------------------------|----------|----------|-------------|-------------|
| | | Absoluta | Positiva | Negativa | | |
| Neuroticismo | 343 | ,060 | ,060 | -,056 | ,060 | ,005 |
| Extroversión | 343 | ,043 | ,032 | -,043 | ,043 | ,200 |
| Apertura | 343 | ,087 | ,042 | -,087 | ,087 | ,000 |
| Amabilidad | 343 | ,103 | ,063 | -,103 | ,103 | ,000 |
| Responsabilidad | 343 | ,082 | ,044 | -,082 | ,082 | ,000 |

La prueba plantea la hipótesis nula de que los datos siguen una distribución normal, los resultados de estas pruebas rechazaron la hipótesis nula de que las distribuciones de los puntajes se distribuyeran normalmente en todas las dimensiones a excepción de la dimensión Extroversión que sí parece distribuirse normalmente.

Para realizar las puntuaciones normalizadas de la versión final del instrumento se compararon las medias de las dimensiones por género, para determinar si existían diferencias significativas entre hombres y mujeres que justificaran la necesidad de elaborar normas separadas.

Debido a que la mayoría de las puntuaciones de las distribuciones no se distribuyeron normalmente, siguiendo lo expuesto por Siegel (1970) se utilizó la prueba U de Mann-Whitney como la alternativa no paramétrica para comparar dos muestras independientes, comparando para cada dimensión las diferencias entre los puntajes entre hombres y mujeres. Los resultados de éstas comparaciones se muestran en la tabla 44.

Tabla 44

Resultados de las pruebas U de Mann-Whitney para comparación de rangos entre género por dimensión

| | U Mann-Whitney | Z | Sig. |
|-----------------|----------------|--------|-------------|
| Neuroticismo | 12709 | -2,002 | ,045 |
| Extroversión | 14355 | -0,197 | ,844 |
| Apertura | 14330 | -0,225 | ,822 |
| Amabilidad | 11783,5 | -3,029 | ,002 |
| Responsabilidad | 13839,5 | -0,763 | ,445 |

Producto de estas comparaciones se determinó la existencia de diferencias significativas ($p < 0,05$) entre los puntajes de hombres y mujeres en los factores Neuroticismo y Amabilidad, por lo que se calcularon normas separadas por género para estas dos dimensiones del instrumento.

Debido a que sólo una de las cinco dimensiones pareció distribuirse normalmente y asumiendo que la distribución de los datos no proviene de una población distribuida normalmente, se calcularon puntuaciones típicas normalizadas cuyas tablas de conversión se adjuntan en el anexo L. Siguiendo el modelo del instrumento en su versión original se calcularon para esta adaptación puntajes T manteniendo el mismo sistema cuantitativo de puntajes T y la misma escala cualitativa de la versión original del instrumento.

Los resultados promedio en hombres y mujeres para cada dimensión, producto de la aplicación de la versión preliminar sobre la muestra de adaptación y detallados en el Anexo J, contrastan con los de aplicaciones del NEO-FFI en muestras de otros países, tanto en muestras de países de habla castellana como España y Perú, como países de habla inglesa como Estados Unidos y Gran Bretaña (Martínez y Cassaretto, 2011). La muestra venezolana comparada con la de estos otros países, exhibe los puntajes más altos en los rasgos Neuroticismo y Apertura, mientras que exhibe puntajes promedio en el resto de los rasgos. Éstos resultados resaltaron la importancia de haber planteado como uno de los objetivos específicos de esta investigación, una adaptación del instrumento y el desarrollo de baremos particulares para su uso sobre las muestras venezolanas.

Los altos puntajes en Neuroticismo hallados en la muestra venezolana; concuerdan con los resultados de las investigaciones realizadas por la Universidad Católica Andrés Bello en

sus últimas ediciones de su Encuesta Nacional de Condiciones de Vida de la Población Venezolana (ENCO-VI) y por Acosta (2016) en su investigación con población general venezolana y más recientemente en Acosta (2018) en una muestra de profesores universitarios. Estos estudios señalan la elevada prevalencia de emociones negativas como la tristeza, la rabia y el miedo en la población venezolana, lo que va en consonancia con los altos puntajes en Neuroticismo, que según Costa y McCrae (1992) son indicativos de personas que a menudo experimentan sentimientos negativos de este tipo.

El rasgo Apertura fue el segundo más elevado en la muestra para la adaptación y otro rasgo particularmente elevado en comparación con las muestras de otros países.

Estos resultados son consistentes con los obtenidos por Rodríguez (2007) usando NEO-PI-R, donde este rasgo resultó ser el más elevado en esa muestra; y tomando en cuenta que según Costa y McCrae (1992) los puntajes altos en Apertura se relacionan con personas curiosas, con iniciativa, aventureras y abiertas a nuevas ideas estos hallazgos también parecen apuntar en la misma dirección de los obtenidos por el psiquiatra Roberto De Vries (2013) quien efectuó un estudio longitudinal con grupos focales en cinco ciudades diferentes del país cada seis meses durante 30 años, encontrando que una de las características emergentes del venezolano es su adaptabilidad a nuevas situaciones y su iniciativa (Mejías, 2013).

Una vez realizada la adaptación del instrumento con una muestra venezolana, se definió la condición que constituiría el criterio de inclusión a la muestra de emprendedores exitosos. Para definir operacionalmente la condición que describe a un emprendedor como exitoso se tomó en cuenta el criterio financiero, definido desde la propuesta de Reynolds y Curtin (2008) de considerar exitoso al emprendedor cuyo emprendimiento logre cubrir durante un período de tiempo los costos y gastos asociados a su mantenimiento. Estos autores usan como criterio específico la existencia de un flujo de caja positivo suficiente para mantener los costos y gastos del emprendimiento en al menos 6 meses del último año. El hecho de que se consideren al menos 6 meses productivos, no necesariamente continuos, de los últimos 12 meses anteriores a la fecha de evaluación; es una flexibilidad del criterio que según éstos autores, responde al hecho de que es frecuente en emprendimientos jóvenes la existencia de períodos altos y bajos de ganancias mientras logran equilibrar sus estructuras de costos, aspecto que se tomó en cuenta en esta investigación por la volátil dinámica económica actual venezolana.

Por tanto para esta investigación, se consideró como emprendedores exitosos a aquellos quienes habiendo iniciado su propio negocio, acreditan que el flujo de caja mensual de su emprendimiento cubre todos los gastos y salarios producidos en seis o más de los 12 meses anteriores a la fecha de la evaluación.

Finalmente se buscaron por redes sociales los contactos con las principales redes de emprendimiento del país, se enviaron solicitudes a más de 10 redes de emprendimiento a nivel nacional. De las que respondieron se contactó por vía presencial o electrónica a las redes de emprendedores de Emprered, Redes de Emprendimiento de Fedecámaras, Centro de Emprendedores del IESA y Casa del Emprendimiento, explicándoles el objetivo de la investigación y solicitándoles su colaboración. De igual manera se contactaron emprendedores independientes de estas redes a través de contacto directo con conocidos y referidos.

Paralelamente, se solicitó apoyo a dos empresas de servicios de Caracas y a trabajadores individuales a través de contactos directos y referidos para la muestra de trabajadores no emprendedores. Se esperaba una mayor convocatoria pero se presume que el período de vacaciones decembrinas afectó negativamente la disponibilidad de sujetos. Finalmente se prepararon los materiales para la fase de campo.

5.8.2. Fase de campo.

Una vez realizada la adaptación del instrumento y de tener normas para éste, provenientes de una muestra venezolana, se procedió a realizar las aplicaciones de esta versión al grupo de emprendedores y al de no emprendedores.

Se aplicó por vía electrónica y presencial el instrumento a ambas muestras, las muestras recibieron diferentes hojas de invitación y de recolección de datos demográficos por ser de naturaleza diferente parte de la información demográfica que caracterizó a cada una, se adjuntan en los ya señalados anexos H, I, y A y B. Ambas muestras recibieron la versión adaptada del NEO-FFI adjunta en el anexo D.

Una vez aplicadas ambas muestras se excluyeron los casos en los que la información demográfica haya estado incompleta y de igual manera se excluyeron de la muestra de emprendedores exitosos aquellos que no cumplían con el criterio de inclusión para este grupo, al ser éstos 19 casos excluidos, se optó por conformar un grupo alterno de emprendedores que

no cumplieron el criterio de inclusión e incluirlo en las comparaciones finales, en aras de no perder la información disponible de ese grupo y de enriquecer la investigación.

Posteriormente se realizó un análisis preliminar de los datos demográficos de la muestra de emprendedores para determinar las características demográficas de esta muestra y balancear estas variables en la selección de los casos de la muestra de no emprendedores como estrategia de control de la varianza de error en la comparación.

5.8.3. Fase de análisis de datos.

Durante esta fase se realizaron los análisis estadísticos necesarios para determinar las características y diferencias entre las muestras. Se ingresaron los datos de las aplicaciones a través de Microsoft Excel 2007 y se procesaron a través de SPSS versión 22. En primer lugar se calcularon los estadísticos descriptivos y pruebas de bondad del ajuste para verificar las distribuciones muestrales y el cumplimiento de supuestos paramétricos. Al no cumplirse éstos se optó por la utilización de estadísticos no paramétricos para hacer las comparaciones entre los grupos. Se revisaron las diferencias entre grupos a la luz del marco teórico y se realizó el informe de la investigación.

5.9. Consideraciones Éticas

Se tomaron en cuenta los aspectos éticos en el área de investigación, contemplados por la Federación de Psicólogos de Venezuela, desde la honradez intelectual establecida en el artículo N° 10 del Código de Ética Profesional del Psicólogo Venezolano (1981) y desde lo expresado en los Capítulos 1 y 3, del ya mencionado.

Se cumplió con lo establecido en el artículo N° 55 del Código de Ética Profesional del Psicólogo Venezolano (1981), ya que ésta investigación fue supervisada por profesionales en el área de psicología, científicamente calificados y ejecutada un por investigador entrenado en el área. De igual manera, se dio cumplimiento a lo establecido en el artículo N° 57 pues los participantes contaron con la posibilidad de aceptar o rechazar ser parte de la investigación, así como, libertad de finalizar en cualquier momento su participación. Tal como lo establece el artículo N° 60 se garantizó el anonimato y se brindó la debida información de los objetivos de la investigación. Como lo estipula el artículo 70 del código de ética, se dio el justo reconocimiento a quienes formaron parte de esta investigación.

VI. Resultados

Para responder al objetivo principal de esta investigación, la versión final del instrumento adaptado se aplicó a una muestra de emprendedores venezolanos exitosos y a una muestra de trabajadores venezolanos no emprendedores, para luego determinar las diferencias entre ambas. Durante la fase de recolección de éstas muestras se presentaron 19 emprendedores que no cumplían el criterio de inclusión para la muestra de emprendedores exitosos; sin embargo, en aras de aprovechar los datos que se podían recoger de este grupo y con la intención de enriquecer la investigación se decidió aprovechar esta muestra denominándola muestra alterna de emprendedores incluyéndola en las comparaciones.

Siguiendo los criterios expuestos por Siegel (1970) y Kelinger y Lee (2002), se consideraron las muestras de emprendedores exitosos y de no emprendedores como muestras relacionadas, por estar apareadas en varias variables independientes (edad, género, nivel educativo y estrato socioeconómico) como estrategia de control de los efectos de estas variables sobre la comparación. Mientras que la muestra alterna de emprendedores se consideró como independiente de las otras para efectos de comparación estadística. Debido a esto, no se realizaron las comparaciones estadísticas de los tres grupos en conjunto como se haría con un análisis de varianza tipo ANOVA, sino que se realizaron las comparaciones por separado entre las muestras relacionadas y entre las muestras independientes.

Por ello, luego de presentar los descriptivos generales de los tres grupos, se presentan por separado las comparaciones a nivel estadístico de las diferencias entre 1) la muestra de emprendedores exitosos y de no emprendedores, 2) luego los resultados de las diferencias entre la muestra alterna de emprendedores y la muestra de no emprendedores y finalmente entre 3) la muestra de emprendedores exitosos y la muestra alterna de emprendedores.

6.1. Descriptivos generales de las muestras.

Los estadísticos descriptivos generales de los puntajes brutos de los rasgos medidos con el instrumento en las muestras de emprendedores exitosos, la muestra alterna de emprendedores que no cumplieron el criterio de inclusión y la muestra de trabajadores no emprendedores, se resumen en conjunto en la tabla 45.

Las medias de los puntajes de los cinco factores de personalidad medidos por el NEO-FFI adaptado fueron diferentes en cada uno de los grupos.

La media más alta de Neuroticismo se observó en la muestra alterna de emprendedores que no cumplieron el criterio de inclusión, seguida de cerca de la media del grupo de no emprendedores. La muestra de emprendedores exitosos mostró los niveles más bajos de Neuroticismo, con una diferencia superior a los cinco puntos en comparación con las otras muestras.

Tabla 45

Medias y desviaciones típicas de los puntajes brutos de la versión adaptada del NEO-FFI en las muestras de emprendedores y no emprendedores

| | Emprendedores exitosos (n=37) | | Emprendedores que no cumplen criterio (n=19) | | No emprendedores (n=37) | |
|-----------------|-------------------------------|-----------|--|-----------|-------------------------|-----------|
| | Media | Des. Tip. | Media | Des. Tip. | Media | Des. Tip. |
| Neuroticismo | 14,46 | 7,034 | 20,26 | 6,715 | 19,95 | 9,454 |
| Extroversión | 34,97 | 5,728 | 29,32 | 6,791 | 28,24 | 7,970 |
| Apertura | 26,78 | 5,297 | 26,00 | 3,480 | 27,30 | 5,840 |
| Amabilidad | 12,51 | 3,015 | 12,47 | 2,970 | 12,00 | 3,325 |
| Responsabilidad | 30,81 | 5,656 | 26,89 | 4,920 | 27,65 | 6,001 |

El grupo de emprendedores exitosos mostró la media más alta de Extroversión con una diferencia superior a los cinco puntos en comparación con las otras muestras, exhibiendo el menor puntaje en esta dimensión la muestra de no emprendedores.

El comportamiento en los factores Apertura y Amabilidad fueron más parejos. La media más alta de Apertura fue la del grupo de no emprendedores y la más baja la del grupo de emprendedores que no cumplieron el criterio de inclusión pero con apenas 1,30 puntos de diferencia entre ellas. La media más alta de Amabilidad la mostró el grupo de emprendedores exitosos y la más baja el grupo de no emprendedores pero con apenas con una diferencia de 0,51 puntos entre ambas.

Por otra parte, la media más elevada en el factor Responsabilidad estuvo en el grupo de emprendedores exitosos y la más baja en el grupo de emprendedores que no cumplieron el criterio de inclusión con una diferencia de 3,92 puntos entre ambas.

Para elegir el tipo de prueba estadística necesaria para probar si las diferencias observadas son estadísticamente significativas, se realizaron los procedimientos para probar el cumplimiento de los supuestos paramétricos de normalidad y homoscedasticidad, asumiendo un nivel de medida de la variable de intervalo. Esto con el fin de evaluar las condiciones necesarias para elegir el tipo de prueba más adecuada para cada comparación.

La observación de las diferentes medias y desviaciones estándar de los grupos hizo suponer diferencias en las distribuciones muestrales, por lo que en primer lugar se realizaron pruebas de bondad del ajuste Kolgomorov-Smirnov con corrección de Liliefors para determinar el ajuste de los datos con la distribución normal (Siegel, 1970). Los resultados de éstas pruebas aplicadas a las puntuaciones de las muestras en cada dimensión, se resumen en la tabla 46.

La mayoría de las distribuciones de puntajes siguieron una distribución normal, a excepción de los puntajes de Extroversión en el caso de los emprendedores exitosos, Amabilidad en las muestras de emprendedores exitosos y de no emprendedores, y Responsabilidad, en el caso de las muestras de emprendedores exitosos y en la muestra alterna de emprendedores que no cumplieron el criterio de inclusión.

Tabla 46

Resultados de la prueba de Kolgomorov-Smirnov para los puntajes en los factores de personalidad en las muestras de emprendedores y no emprendedores

| | | Neuroticismo | Extroversión | Apertura | Amabilidad | Responsabilidad |
|-------------------------------|-------------|--------------|--------------|----------|--------------|-----------------|
| Emprendedores exitosos | KS | 0,109 | 0,218 | 0,134 | 0,162 | 0,149 |
| | Sig. | 0,200 | 0,000 | 0,094 | 0,015 | 0,037 |
| Muestra alterna emprendedores | KS | 0,181 | 0,144 | 0,192 | 0,171 | 0,196 |
| | Sig. | 0,103 | 0,200 | 0,063 | 0,146 | 0,050 |
| No emprendedores | KS | 0,105 | 0,080 | 0,128 | 0,159 | 0,118 |
| | Sig. | 0,200 | 0,200 | 0,130 | 0,019 | 0,200 |

Una vez puesto a prueba el criterio de normalidad, posteriormente se realizaron pruebas de homogeneidad de varianza entre los grupos a comparar para probar el supuesto de homoscedasticidad; también necesario para decidir el tipo de prueba estadística a utilizar para

las comparaciones entre los grupos, para ello se utilizó la prueba para igualdad de varianzas de Levene (Kerlinger y Lee, 2002). Los resultados de estas pruebas se resumen en la tabla 47.

Tabla 47

Resultados de las pruebas de igualdad de varianza entre las muestras a comparar

| | Estadístico de Levene | gl1 | gl2 | Sig. |
|-----------------|-----------------------|-----|-----|-------|
| Neuroticismo | 1,893 | 2 | 90 | 0,157 |
| Extroversión | 1,985 | 2 | 90 | 0,143 |
| Apertura | 2,619 | 2 | 90 | 0,078 |
| Amabilidad | ,589 | 2 | 90 | 0,557 |
| Responsabilidad | ,424 | 2 | 90 | 0,656 |

Los resultados de las pruebas de igualdad de varianza de Levene arrojaron en todos los casos niveles de significación superiores a $p < 0,05$ por lo que se asume igualdad de varianza en todas las distribuciones de los puntajes de las muestras a comparar.

Una vez revisados los descriptivos generales de los puntajes de las muestras para cada factor y los descriptivos correspondientes para evaluar los supuestos paramétricos principales se presentan a continuación las pruebas de contraste elegidas según éstos hallazgos y sus resultados.

6.1.2. Resultados de las comparaciones entre emprendedores exitosos y no emprendedores.

Como ambos grupos fueron muestras relacionadas por criterios antes descritos, se realizaron pruebas de diferencias de medias para grupos relacionados para determinar si las diferencias observadas en los niveles de los factores de personalidad entre los emprendedores exitosos y los no emprendedores fueron significativas estadísticamente.

Debido a que las distribuciones de los puntajes de Neuroticismo y Apertura cumplieron los supuestos de normalidad y de homoscedasticidad, según los resultados señalados en las tablas 45 y 46, se realizó en estos casos pruebas t para muestras relacionadas (Kerlinger y Lee, 2002). Los resultados de estas pruebas se resumen en conjunto en la tabla 48.

Tabla 48

Resultados de las pruebas t para muestras relacionadas para los factores Neuroticismo y Apertura entre emprendedores exitosos y no emprendedores

| Rasgo | Dif. de medias | 95% de intervalo de confianza para la diferencia | | t | gl | Sig. |
|--------------|----------------|---|----------|--------|----|--------------|
| | | Inferior | Superior | | | |
| Neuroticismo | -5,486 | -10,037 | -,935 | -2,445 | 36 | 0,020 |
| Apertura | -0,514 | -3,133 | 2,105 | -,398 | 36 | 0,693 |

Los resultados de las pruebas confirman la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre las muestras de emprendedores exitosos y no emprendedores en los puntajes para el rasgo Neuroticismo, siendo significativamente menores los niveles de Neuroticismo en la muestra de emprendedores exitosos. Mientras que no se observaron diferencias significativas en los niveles de Apertura entre ambas muestras.

Por otra parte, debido a que las distribuciones de los puntajes de Extroversión, Amabilidad y Responsabilidad en la muestra de emprendedores exitosos no cumplieron el supuesto de normalidad, se realizaron para las comparaciones entre grupos en estos factores, pruebas de rangos asignados de Wilcoxon para muestras relacionadas, como alternativa no paramétrica (Siegel, 1970). Los resultados de estas pruebas se resumen en la tabla 49.

Tabla 49

Resultados de las pruebas de rangos de Wilcoxon para muestras relacionadas para los factores Extroversión, Amabilidad y Responsabilidad entre emprendedores exitosos y no emprendedores

| Rasgo | Rangos | N | Media de los rangos | Suma de los rangos | Z | Sig. |
|-----------------|-----------|----|---------------------|--------------------|--------|--------------|
| Extroversión | Negativos | 26 | 20,94 | 544,50 | -3,326 | 0,001 |
| | Positivos | 10 | 12,15 | 121,50 | | |
| | Empates | 1 | | | | |
| Amabilidad | Negativos | 16 | 21,03 | 336,50 | -0,669 | 0,504 |
| | Positivos | 18 | 14,36 | 258,50 | | |
| | Empates | 3 | | | | |
| Responsabilidad | Negativos | 23 | 20,59 | 473,50 | -1,843 | 0,065 |
| | Positivos | 14 | 16,39 | 229,50 | | |
| | Empates | 0 | | | | |

Los resultados de las pruebas confirman la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre las muestras de emprendedores exitosos y no emprendedores también para el rasgo Extroversión, siendo significativamente mayores los niveles de Extroversión en la muestra de emprendedores exitosos. Mientras que no se observaron diferencias significativas en los niveles de Amabilidad y Responsabilidad entre ambas muestras.

De acuerdo a lo anterior, resultó estadísticamente significativo que la muestra de emprendedores exitosos se diferencia del resto por menores niveles de Neuroticismo y niveles mayores de Extroversión, sin diferencias significativas en los rasgos Apertura, Amabilidad y Responsabilidad.

6.1.3. Resultados de las comparaciones entre la muestra alterna de emprendedores y la muestra de no emprendedores.

Para determinar si las diferencias en los niveles de los rasgos medidos entre la muestra alterna de emprendedores que no cumplieron el criterio de inclusión y la muestra de no emprendedores son estadísticamente significativas, se les comparó como muestras independientes.

Debido a que diversos autores no recomiendan el uso de métodos estadísticos paramétricos como las pruebas t con muestras pequeñas (Siegel, 1970; Bisquerra, 1989; Levin y Rubin, 2004) y considerando que la muestra alterna de emprendedores fue de 19 sujetos, se utilizó la prueba U de Mann-Whitney como la alternativa no paramétrica para comparar dos grupos independientes. Los resultados de las comparaciones entre ambas muestras en cada rasgo de personalidad medido a través del instrumento se resumen en la tabla 50.

Tabla 50

Resultados de las pruebas U de Mann-Whitney para comparación de rangos para los factores entre la muestra alterna de emprendedores y la muestra de no emprendedores

| Factor | Muestra | N | Media de los rangos | Suma de los rangos | U | Z | Sig. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|------------------|----|---------------------|--------------------|---------|--------|-------|-----------------|---------|----|-------|--------|---------|--------|-------|------------------|----|-------|---------|-----------------|---------|----|-------|--------|---------|--------|-------|------------------|----|-------|---------|-----------------|---------|----|-------|--------|---------|--------|-------|------------------|----|-------|---------|-----------------|---------|----|-------|--------|---------|--------|-------|
| Neuroticismo | Alterna | 19 | 29,24 | 555,50 | 337,500 | -0,243 | 0,808 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | No emprendedores | 37 | 28,12 | 1040,50 | | | | Extroversión | Alterna | 19 | 29,92 | 568,50 | 324,500 | -0,468 | 0,640 | No emprendedores | 37 | 27,77 | 1027,50 | Apertura | Alterna | 19 | 24,68 | 469,00 | 279,000 | -1,262 | 0,207 | No emprendedores | 37 | 30,46 | 1127,00 | Amabilidad | Alterna | 19 | 29,66 | 563,50 | 329,500 | -0,383 | 0,702 | No emprendedores | 37 | 27,91 | 1032,50 | Responsabilidad | Alterna | 19 | 26,34 | 500,50 | 310,500 | -0,711 | 0,477 |
| Extroversión | Alterna | 19 | 29,92 | 568,50 | 324,500 | -0,468 | 0,640 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | No emprendedores | 37 | 27,77 | 1027,50 | | | | Apertura | Alterna | 19 | 24,68 | 469,00 | 279,000 | -1,262 | 0,207 | No emprendedores | 37 | 30,46 | 1127,00 | Amabilidad | Alterna | 19 | 29,66 | 563,50 | 329,500 | -0,383 | 0,702 | No emprendedores | 37 | 27,91 | 1032,50 | Responsabilidad | Alterna | 19 | 26,34 | 500,50 | 310,500 | -0,711 | 0,477 | No emprendedores | 37 | 29,61 | 1095,50 | | | | | | | | |
| Apertura | Alterna | 19 | 24,68 | 469,00 | 279,000 | -1,262 | 0,207 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | No emprendedores | 37 | 30,46 | 1127,00 | | | | Amabilidad | Alterna | 19 | 29,66 | 563,50 | 329,500 | -0,383 | 0,702 | No emprendedores | 37 | 27,91 | 1032,50 | Responsabilidad | Alterna | 19 | 26,34 | 500,50 | 310,500 | -0,711 | 0,477 | No emprendedores | 37 | 29,61 | 1095,50 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Amabilidad | Alterna | 19 | 29,66 | 563,50 | 329,500 | -0,383 | 0,702 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | No emprendedores | 37 | 27,91 | 1032,50 | | | | Responsabilidad | Alterna | 19 | 26,34 | 500,50 | 310,500 | -0,711 | 0,477 | No emprendedores | 37 | 29,61 | 1095,50 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Responsabilidad | Alterna | 19 | 26,34 | 500,50 | 310,500 | -0,711 | 0,477 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | No emprendedores | 37 | 29,61 | 1095,50 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Los resultados de las pruebas indican que no existen diferencias estadísticamente significativas entre los puntajes de los factores de personalidad entre la muestra alterna de emprendedores y la de no emprendedores.

6.2.4. Resultados de las comparaciones entre la muestra de emprendedores exitosos y la muestra alterna de emprendedores.

Por último, para determinar si las diferencias en los niveles de los rasgos medidos entre la muestra de emprendedores exitosos y la muestra alterna de emprendedores son estadísticamente significativas, se les comparó como muestras independientes utilizando como método estadístico de contraste la prueba U de Mann-Whitney como la alternativa no paramétrica para comparar dos grupos independientes debido al tamaño de la muestra alterna de emprendedores. Los resultados se resumen en la tabla 51.

Tabla 51

Resultados de las pruebas U de Mann-Whitney para comparación de rangos para los factores entre la muestra de emprendedores exitosos y la muestra alterna de emprendedores

| Factor | Muestra | N | Media de los rangos | Suma de los rangos | U | Z | Sig. |
|-----------------|----------|----|---------------------|--------------------|---------|--------|--------------|
| Neuroticismo | Exitosos | 37 | 24,31 | 899,50 | 196,500 | -2,686 | 0,007 |
| | Alterna | 19 | 36,66 | 696,50 | | | |
| Extroversión | Exitosos | 37 | 33,34 | 1233,50 | 172,500 | -3,113 | 0,002 |
| | Alterna | 19 | 19,08 | 362,50 | | | |
| Apertura | Exitosos | 37 | 29,57 | 1094,00 | 312,000 | -,686 | 0,493 |
| | Alterna | 19 | 26,42 | 502,00 | | | |
| Amabilidad | Exitosos | 37 | 28,89 | 1069,00 | 337,000 | -,254 | 0,800 |
| | Alterna | 19 | 27,74 | 527,00 | | | |
| Responsabilidad | Exitosos | 37 | 32,39 | 1198,50 | 207,500 | -2,498 | 0,012 |
| | Alterna | 19 | 20,92 | 397,50 | | | |

Los resultados de las pruebas confirman la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre las muestras de emprendedores exitosos y la muestra alterna de emprendedores, en los puntajes de los rasgos Neuroticismo, Extroversión, y Responsabilidad; siendo significativamente menores los niveles de Neuroticismo, y mayores los niveles de Extroversión y Responsabilidad en la muestra de emprendedores exitosos. Mientras que no se observaron diferencias significativas en los niveles de Apertura y Amabilidad entre ambas.

Finalmente de forma adicional, se compararon dentro de la muestra de emprendedores exitosos los niveles de los rasgos medidos, contrastándolos por variables demográficas como edad, género, nivel educativo, estrato socioeconómico, tipo de emprendimiento y antigüedad del emprendimiento pero sin encontrarse diferencias significativas entre éstas.

En resumen, como respuesta objetivo de esta investigación, resultó estadísticamente significativo que la muestra de emprendedores exitosos se diferenció de la muestra de no emprendedores por menores niveles de Neuroticismo y mayores niveles de Extroversión, sin diferencias significativas en Apertura, Amabilidad y Responsabilidad.

Mientras que, aprovechando la información del grupo alterno que surgió durante la selección de las muestras, se encontraron como hallazgos complementarios; a) la no existencia de diferencias significativas entre la muestra alterna de emprendedores y la muestra de no emprendedores y b), que las diferencias entre la muestra de emprendedores exitosos y la muestra alterna de emprendedores son similares a las encontradas entre emprendedores

exitosos y no emprendedores en los rasgos de Neuroticismo y Extroversión, con el agregado de la presencia de diferencias significativas en el rasgo Responsabilidad.

Las implicaciones de los resultados descritos se discuten en el siguiente apartado.

VII. Discusión

El objetivo general de la investigación fue comparar los rasgos psicológicos que diferencian a emprendedores exitosos venezolanos, para lo cual se aplicó el instrumento adaptado a una muestra de emprendedores exitosos y otra de personas no emprendedoras, bajo la hipótesis de que existirían diferencias significativas entre los rasgos en ambas muestras. Los datos analizados aportan hallazgos que confirman la hipótesis planteada.

Para poner a prueba las hipótesis se compararon los puntajes brutos de las muestras como ha quedado asentado en la descripción de los resultados, pero para discutir aquí las implicaciones de éstos puntajes se transformaron según los baremos calculados para la versión adaptada del NEO-FFI lo cual permite evaluar qué tan bajos o elevados resultan comprendiéndolos desde una norma de población venezolana. Por lo anterior, se mencionan acá los niveles de los rasgos expresados en puntuaciones T.

Durante la fase de campo se obtuvieron los datos de 19 emprendedores que no cumplían con el criterio de inclusión para pertenecer a la muestra de emprendedores exitosos porque sus emprendimientos no obtuvieron un flujo de caja positivo en al menos seis de los doce meses previos a la evaluación. Sin embargo, con intención de aprovechar sus datos, se constituyó con ellos una muestra alterna de emprendedores. Los datos de ésta se compararon con las de los no emprendedores y con los de la muestra de emprendedores exitosos.

Se discuten acá los resultados de las comparaciones entre; a) la muestra de emprendedores exitosos y la muestra de no emprendedores, b) la muestra alterna de emprendedores y la muestra de no emprendedores, y c) la muestra alterna de emprendedores y la muestra de emprendedores exitosos.

La comparación entre los rasgos de personalidad de la muestra de **emprendedores exitosos y de no emprendedores** arrojó diferencias significativas a un nivel $p < 0,05$ en los rasgos Neuroticismo y Extroversión sin hallarse diferencias significativas en el resto de los rasgos.

Los niveles de **Neuroticismo** en la muestra de emprendedores fueron bajos ($T = 43$), mientras que los de la muestra de no emprendedores fueron niveles medios ($T = 49$).

Estos resultados concuerdan con la mayoría de los estudios realizados en el área, en los que se han determinado los rasgos que diferencian a los emprendedores, por ejemplo Zhao

y Seibert (2006) realizaron un meta-análisis de 23 estudios de diversos países comparando los rasgos del modelo de los Cinco Grandes Factores entre emprendedores y trabajadores de diversos niveles, encontrando puntajes de Neuroticismo significativamente más bajos en los emprendedores. Zhao et al., (2010) encontraron también una relación inversa entre los niveles de Neuroticismo y el desempeño de los emprendedores, hallazgos también reportados por Brandstätter, (2010) al analizar cinco meta-análisis llevados a cabo entre 1990 y 2010.

En investigaciones más recientes en diversos países como; Perú (Caballero et al., 2013), Irán (Sadeghi, 2014), Reino Unido (Leutner et al., 2014), Pakistán (Munir y Rizwan, 2016), Sri Lanka (Ranwala y Dissanayake, 2016), y Malasia (Rahim et al., 2017) se encontraron también niveles más bajos en Neuroticismo en muestras de emprendedores. Incluso el estudio de Salazar (2008) en Venezuela utilizando el Cuestionario 16 PF de Cattell encontró una correlación inversa con el rasgo “O”, lo que implica que los emprendedores de esa muestra exhibieron también menos indicadores de ansiedad.

De acuerdo con Costa y McCrae (1992b) las personas que puntúan bajo en Neuroticismo suelen ser emocionalmente estables, relajados y con mejor capacidad para afrontar situaciones estresantes. Zhao y Seibert (2006) señalan que aunque los gerentes y trabajadores se enfrentan a algunas tareas similares a las que se enfrentan los emprendedores, en general laboran en organizaciones ya establecidas con procesos y prácticas de trabajo establecidas y reguladas por la organización. En cambio, los emprendedores trabajan en ambientes menos estructurados donde la responsabilidad de la supervivencia del emprendimiento depende casi enteramente de su desempeño. Usualmente trabajan más horas de lo que lo hace un trabajador, con un menor nivel de equilibrio vida-trabajo, apostando su propio dinero y manteniendo al éxito de su emprendimiento, dejando de lado los beneficios estables de trabajar en una organización.

De manera que; el ambiente y la carga de trabajo, el conflicto trabajo-familia, y el riesgo financiero de comenzar y mantener una nueva empresa, son condiciones particulares a las que están expuestos los emprendedores que pueden producir un mayor nivel de estrés que aquel al que son sometidos un gerente o un trabajador fijo en una organización (Zhao y Seibert, 2006), por lo que es de esperar que en una muestra de emprendedores que han logrado mantener con éxito su emprendimiento durante un tiempo, haya una alta competencia para manejar el estrés que se refleje en puntajes bajos de Neuroticismo. Más aún en una muestra de

emprendedores exitosos venezolanos que han mantenido sus emprendimientos a pesar de las adversas condiciones de la economía venezolana.

Finalmente, para algunos autores esta competencia está constituida por un conjunto de habilidades adquiridas previo al inicio del emprendimiento, que luego sirven como ventaja para la actividad emprendedora; mientras que para otros autores, son habilidades que se adquieren durante el desarrollo del emprendimiento (Schjoedt y Patel, 2015). Pareciera que mientras para algunos, los rasgos diferenciadores son causa del éxito durante la actividad emprendedora, para otros son consecuencia de la práctica de ésta última. Sin embargo al ser éste un estudio de alcance descriptivo, los datos no permiten apoyar de manera concisa alguna de estas hipótesis.

Por otra parte, los niveles de **Extroversión** en la muestra de emprendedores fueron significativamente más altos ($T = 57$, alto), que los de la muestra de no emprendedores ($T = 49$, medio).

Estos resultados concuerdan con los reportados por Zhao et al., (2010), quienes en su revisión de diversas investigaciones que relacionan personalidad y emprendimiento encontraron una correlación baja pero significativa entre Extroversión y la intención o el desempeño emprendedor; y también con los resultados de diversas investigaciones más recientes que encontraron altos niveles de Extroversión en emprendedores (Omosolape, 2011; Su-Chang et al., 2012; Caballero et al., 2013; Saeed et al., 2013; Baluku et al., 2016; y Rahim et al., 2017).

Sin embargo, mientras que el resto de los rasgos del modelo Big Five parecen comportarse de forma más o menos consistente en muestras de diversos países, la Extroversión parece ser menos constante. De manera que mientras algunas investigaciones reportan altos niveles de Extroversión en sus muestras de emprendedores, otras descartan este rasgo como diferenciador de éstos (Ciavarella et al., 2004; Chao-Tung et al., 2015).

Incluso Zhao y Seibert en su meta-análisis de 2006, no encontraron correlaciones significativas entre Extroversión y la intención o el desempeño emprendedor, aunque posteriormente en 2010, con una muestra de estudios más amplia, si encontraron correlaciones bajas pero significativas entre estas mismas variables (Zhao et al., 2010).

Ya en 1984, Costa y Mc Crae señalaban que la Extroversión correlacionaba positivamente con el interés hacia actividades empresariales (Costa, McCrae y Holland, 1984;

c.p. Zhao y Seibert, 2006). Según Costa y McCrae (1992b) las personas que puntúan alto en Extroversión se caracterizan por ser sociables, asertivas y activas.

Siguiendo con esta línea de pensamiento, Zhao y Seibert (2006) señalan que los emprendedores frecuentemente deben interactuar con un amplio rango de colaboradores que incluye socios, empleados y clientes; a la vez que deben persuadir a sus clientes para que compren sus productos, y a los inversionistas y representantes de los bancos para que financien sus actividades. Adicionalmente, la falta de estructuras organizativas en una nueva empresa y la falta de recursos humanos desarrollados sugieren que los emprendedores tienden a emplear más tiempo en contactos interpersonales directos, que las personas con otros tipos de ocupaciones; situaciones que están directamente relacionadas con los niveles de la Extroversión como rasgo de personalidad.

Lo anterior ayuda a explicar los altos niveles de Extroversión encontrados en la muestra de emprendedores exitosos, más aún en el caso de Venezuela, en el que los emprendedores deben hacer mayor acopio de este tipo de habilidades interpersonales para hacer “contactos” que le permitan desenvolverse en un entorno tan desafiante.

Esto va en la misma dirección de lo señalado por Caballero et al., (2013) en Perú, quienes encontraron que la Extroversión se relacionó con la variable que denominaron “Habilidad para Generar Retornos Financieros”, señalando que los créditos financieros a veces se otorgan más a las personas que a los proyectos, por lo que la simpatía del emprendedor puede ser un elemento clave para recaudar fondos. Incluso en ese mismo orden de ideas, en una investigación en Uganda; Baluku et al., (2016), encontraron que la Extroversión fue el único rasgo que modera la relación entre capital inicial y el éxito financiero empresarial, destacando también la importancia de las habilidades interpersonales para los emprendedores.

Por otra parte, no se encontraron diferencias significativas entre los niveles del rasgo **Apertura** entre la muestra de emprendedores exitosos ($T = 49$, medio) y la de no emprendedores ($T = 49$, medio).

Estos resultados son consistentes con los encontrados por Baluku et al., (2016) quienes no hallaron diferencias significativas entre los emprendedores con respecto a este factor. Sin embargo, la mayoría de las investigaciones consultadas muestran hallazgos opuestos a estos resultados. Por ejemplo, en los meta-análisis de Zhao y Seibert (2006), Brandstätter, (2010) y

Zhao et al., (2010) y en investigaciones individuales como la de Rahim et al., (2017) sí se encontraron mayores niveles de Apertura en las muestras de emprendedores.

Sin embargo, las investigaciones que específicamente correlacionan el rasgo Apertura con el desempeño, más que con la intención emprendedora, no lo hacen en la misma dirección.

Zhao y Seibert (2006) comparando los perfiles de emprendedores exitosos con los de gerentes y trabajadores de empresas, encontraron una fuerte correlación positiva entre los puntajes de Apertura y el éxito emprendedor, mientras que Ciavarella et al., (2004) encontraron una relación negativa entre Apertura y la supervivencia a largo plazo de los emprendimientos. Hamilton et al., (2013), encontraron esta misma correlación negativa donde los emprendedores con altos puntajes de Apertura tienden a generar menos ingresos que los que puntúan bajo en este rasgo. Esto los llevó a concluir que si bien la Apertura parece ser un rasgo que facilita la intención emprendedora, también parece ser un rasgo que dificulta el éxito financiero de los emprendedores; por lo que los rasgos de personalidad que llevan a las personas a emprender, no necesariamente son los mismos que los llevan a ser exitosos con sus emprendimientos.

Considerando que según Costa y McCrae (1992b) quienes puntúan alto en Apertura son curiosos, abiertos a nuevas ideas y aventureros en general, no es de extrañar que los emprendedores que puntúan alto en este rasgo tiendan a correr más riesgos que aquellos que obtienen puntuaciones más bajas, y en esa tendencia a correr riesgos suelen tomar decisiones que pongan en juego la estabilidad financiera de sus emprendimientos. Esto pudiera ayudar a explicar el hallazgo de las puntuaciones promedio y no significativamente diferenciadoras, en la muestra de emprendedores exitosos venezolanos, sobre todo considerando que en un entorno tan riesgoso como el venezolano, ser menos aventurero y más conservador puede ser una tendencia que incremente las probabilidades de éxito.

Sin embargo, el afirmar que la Apertura no fue un rasgo diferenciador de la muestra de emprendedores exitosos venezolanos, no significa que éstos no sean “abiertos”; sino que al parecer, de acuerdo a los resultados arrojados por la adaptación del NEO-FFI en las muestras venezolanas, en términos generales, la población venezolana muestra mayores niveles de Apertura que otros países.

Por lo que pudiera hipotetizarse que los emprendedores exitosos venezolanos son “abiertos” en comparación con emprendedores de otros países, pero no al punto en que sus niveles de Apertura sean especialmente altos y diferenciadores dentro de la población venezolana, donde este rasgo es particularmente alto. Hipótesis que sólo se sugiere como idea para nuevas investigaciones donde se puedan comparar los niveles de Apertura de emprendedores exitosos venezolanos con muestras de emprendedores exitosos de otros países.

En cuando al rasgo **Amabilidad**, no se encontraron diferencias significativas entre la muestra de emprendedores exitosos ($T = 55$, medio) y la muestra de no emprendedores ($T = 52$, medio).

Estos resultados concuerdan con los encontrados por Ciavarella et al., (2004) quienes al no encontrar niveles significativamente diferentes de Amabilidad en emprendedores exitosos, concluyeron que este rasgo no estaba relacionado con la supervivencia a largo plazo de sus emprendimientos; y por otra parte, con los resultados de Su-Chang et al., (2012) y Saeed et al., (2013) quienes encontraron que dicho rasgo no fue significativamente diferente en las muestras de emprendedores de sus estudios.

Sin embargo, otras investigaciones han encontrado diferencias significativas de distintas direcciones en los puntajes de Amabilidad en las muestras de emprendedores. Mientras que los meta-análisis de Zhao y Seibert (2006), Brandstätter, (2010) y Zhao et al., (2010) y la investigación particular de Chao-Tung et al., (2015); encontraron puntajes significativamente bajos de Amabilidad en múltiples muestras de emprendedores que incluían emprendedores exitosos; Rahim et al., (2017) y Baluku et al., (2016) encontraron puntajes significativamente altos en el rasgo Amabilidad de sus muestras de emprendedores.

La explicación que sugieren algunos investigadores a estas diferencias, es que la Amabilidad como rasgo de personalidad tiene por una parte, un componente asociado al éxito emprendedor al ser un rasgo que en niveles promedio potencia las relaciones interpersonales y el trabajo cooperativo mientras que en niveles muy bajos dificultan las relaciones con los otros y en niveles muy altos pueden dificultar el éxito emprendedor, porque las personas que puntúan muy alto en Amabilidad, al ser muy confiados y altruistas pueden tener dificultades al defender sus propios intereses por encima de los de los otros y tienen conflictos al tener que influenciar a otros para su beneficio propio (Zhao y Seibert, 2006).

Esta hipótesis puede dar explicación al hecho de que en la muestra de emprendedores exitosos el rasgo Amabilidad no se presentó como especialmente diferenciador, sino que más bien obtuvo puntuaciones promedio, de manera que los emprendedores exitosos de la muestra no presentaron puntajes muy bajos en Amabilidad que pudieran interferir con el trabajo cooperativo, ni puntajes muy altos que pudieran interferir con la defensa de sus propios intereses por encima de los de los demás. De igual manera, estas conclusiones deben ser tomadas con reservas y considerarse provisionales hasta que no se pongan a prueba en otras investigaciones con emprendedores venezolanos.

Finalmente, no se encontraron diferencias significativas en los niveles de **Responsabilidad** entre la muestra de emprendedores exitosos ($T = 56$, alto) y la muestra de no emprendedores ($T = 50$, medio).

Estos resultados son consistentes con los de dos investigaciones donde no se encontraron diferencias significativas diferenciadoras en los puntajes de Responsabilidad de sus muestras de emprendedores (Saeed et al., 2013 y Baluku et al., 2016). Pero son contrarios a los resultados reportados por la mayoría de los estudios donde sí se encontraron puntajes de Responsabilidad significativamente mayores en las muestras de emprendedores (Ciaravella et al., 2004; Zhao y Seibert, 2006; Brandstätter, 2010; Zhao et al., 2010; Su-Chang et al., 2012; Leutner et al., 2014; Sadeghi, 2014; Moyer, 2016; Munir y Rizwan, 2016; Ranwala y Dissanayake, 2016 y Rahim et al., 2017).

Según Costa y McCrae (1992b) la Responsabilidad éste es un rasgo relacionado con la capacidad del individuo para mantener una conducta orientada a objetivos, lo que parece estar mediado por el autocontrol, el orden y la planificación, por lo que puntajes elevados en Responsabilidad son observados en individuos rigurosos, planificados y organizados. Zhao y Seibert (2006), y Brandstätter, (2010) señalan que estas características parecen ser más acordes a gerentes que a emprendedores debido a que los primeros tienden a desenvolverse en entornos más estructurados, mientras que los segundos se desenvuelven en entornos más cambiantes donde la rigurosidad excesiva puede disminuir la capacidad de adaptación.

Mirando con detenimiento los ítems del NEO-FFI en lo que se refiere a Responsabilidad, pareciera que la mayoría de los ítems que lo componen resaltan este férreo componente de rigurosidad, orden y planificación.

Estas ideas y lo planteado por De Vries (2013, c.p. Mejías, 2013) al caracterizar a la adaptabilidad como una característica conductual básica del venezolano que le permite ajustarse a un entorno tan cambiante como el imperante de este país; ayudan a explicar por qué los niveles del rasgo Responsabilidad no son particularmente diferenciadores en el perfil de los emprendedores exitosos

Estos datos permiten formular la hipótesis de que en los emprendedores exitosos, los niveles de Responsabilidad son suficientemente altos como para reflejar la orientación hacia el logro de objetivos, pero no son tan altos como para que un exceso de escrupulosidad y rigurosidad afecten la capacidad de adaptación. Por lo que pareciera, que en el contexto venezolano, la Responsabilidad, medida en términos de orden y planificación, no es tan importante como en el contexto de otros países donde este rasgo sí resulta diferenciador de los emprendedores.

Otra hipótesis que puede plantearse para explicar los resultados obtenidos, es que la intensidad de las diferencias observadas haya quedado disminuida debido a la potencia estadística de la prueba no paramétrica utilizada. Esta hipótesis salta a la vista cuando se considera que si bien las diferencias en los puntajes de Responsabilidad entre estas muestras no es significativa a un nivel $p < 0,05$; pero sí lo es a un nivel muy cercano de $p < 0,063$.

Considerando que de acuerdo con Siegel (1970) la prueba de rangos de Wilcoxon tiene una potencia del 95% de su contraparte paramétrica, se procedió como ejercicio académico a poner a prueba esta hipótesis haciendo la comparación con una prueba t. Los resultados; $t(36) = 1.978$, $p. < 0.056$, $d = 3.162$, IC = 95% [-0.80,6.405]; no resultaron significativos con el 95% de nivel de confianza esperado, pero sí con un valor muy cercano de 94%. Por lo que, aunque los datos de esta investigación arrojan como conclusión que la Responsabilidad no parece ser un rasgo diferenciador en la muestra de emprendedores exitosos venezolanos, su valor tan cercano al límite de la región de rechazo de la hipótesis permite recomendar que se realicen estudios posteriores que pongan a prueba esta hipótesis de manera más exhaustiva.

En la comparación entre los rasgos de la **muestra alterna de emprendedores y la muestra de no emprendedores** los resultados arrojaron la no existencia de diferencias significativas entre ambos grupos para ninguno de los rasgos de personalidad evaluados. Por lo que parece que el perfil de personalidad de los emprendedores de la muestra alterna,

quienes aún no han logrado un flujo de caja positivo en al menos seis meses del último año, no es significativamente distinto al de los trabajadores de la muestra de no emprendedores.

Este hallazgo puede explicarse de acuerdo a dos hipótesis, planteadas según lo expuesto por Schjoedt y Patel, (2015) en el caso del rasgo Neuroticismo pero que es extrapolable a los otros rasgos.

La primera hipótesis es que las personas de la muestra alterna de emprendedores, al no tener el perfil de personalidad diferenciador de los emprendedores exitosos (bajos niveles de Neuroticismo o N-, y altos niveles de Extroversión o E+) no han contado con ciertas habilidades y conductas que se presumen ventajosas para el éxito emprendedor en Venezuela, y por ende desde el inicio de sus emprendimientos no han logrado el rendimiento financiero necesario para ser incluidos en la muestra de emprendedores exitosos. Desde este punto de vista los rasgos diferenciadores, se presentan como causa del éxito emprendedor.

Otra hipótesis es que; debido a que la mayoría de los emprendedores de la muestra alterna tienen emprendimientos jóvenes, no han tenido el tiempo y la experiencia suficientes para aprender y desarrollar las conductas conducentes al éxito de sus emprendimientos y al no disponer de éstas conductas en su repertorio, las mismas no se reflejan como un elemento diferenciador, en sus puntuaciones en NEO-FFI, con respecto a los individuos no emprendedores. Desde este otro punto de vista, los rasgos diferenciadores son, al menos en parte, consecuencia de la práctica de la actividad emprendedora.

Pareciera que la antigüedad del emprendimiento se presenta aquí como una variable clave para inclinar la balanza a favor de la segunda hipótesis. Sin embargo, el alcance descriptivo de esta investigación no permite aportar elementos que soporten o rechacen tentativamente ninguna de éstas hipótesis, aspecto que puede ser puesto a prueba con investigaciones posteriores.

Por otra parte, en la comparación entre **la muestra alterna de emprendedores y la muestra de emprendedores exitosos**, se encontraron diferencias significativas lógicamente análogas a las encontradas entre la muestra de emprendedores exitosos y la de no emprendedores, en los rasgos Neuroticismo, y Extroversión, con la salvedad de que en este caso sí resultaron significativas las diferencias en los puntajes de Responsabilidad entre ambos grupos.

Estos resultados se discuten tomando en cuenta los hallazgos de las investigaciones reseñadas previamente al analizar los datos de la comparación entre emprendedores exitosos y no emprendedores pues no se encontraron investigaciones que comparen directamente rasgos de personalidad de emprendedores exitosos y emprendedores con características similares a las de la muestra de la muestra alterna de emprendedores que no cumplieron el criterio de inclusión.

Los niveles de **Neuroticismo** en la muestra alterna de emprendedores fueron medios ($T = 48$), y significativamente más altos que los de la muestra de emprendedores ($T = 43$, bajo).

Pareciera que al igual que en la comparación entre las muestras de emprendedores exitosos y no emprendedores, lo señalado por Zhao y Seibert, (2006) de que los emprendedores se enfrentan prácticamente a diario a condiciones particulares muy estresantes relacionadas a este tipo de ocupación, y lo señalado por Costa y McCrae, al afirmar que niveles más bajos de Neuroticismo reflejan mayor capacidad para enfrentar éste tipo de situaciones estresantes; son elementos ayudan a explicar estos resultados.

Es congruente con estos planteamientos, que emprendedores que ya han logrado mantener durante cierto tiempo sus emprendimientos en Venezuela, obtengan puntajes más bajos de Neuroticismo, que emprendedores que apenas parecen estar en la fase de lanzamiento de sus emprendimientos, porque bien o no han desarrollado habilidades de manejo de estrés que se reflejen en niveles más bajos de Neuroticismo, o bien porque carecer de estas habilidades les impida manejar el estrés de la actividad emprendedora con éxito .

Se podría plantear hipotéticamente que si estos emprendedores al perseverar y lograr llegar a una fase desarrollada de sus emprendimientos con éxito, muestran niveles bajos de Neuroticismo en una ulterior aplicación del instrumento, esto sería un hallazgo que soportaría la primera hipótesis de que este rasgo se desarrolla con la práctica de la actividad emprendedora; por el contrario si abandonan sus emprendimientos, sería éste un hallazgo que daría soporte a la segunda hipótesis de que los niveles previos del rasgo son, al menos en parte, causa y no efecto de la actividad emprendedora.

En todo caso, estas hipótesis quedan abiertas a nuevas investigaciones y desde el punto de vista descriptivo sólo se puede afirmar que debido a que la actividad emprendedora es altamente estresante, es congruente encontrar una alta capacidad de enfrentar el estrés en la

muestra de emprendedores exitosos, reflejados en bajos puntajes de Neuroticismo comparados con los de la muestra alterna de emprendedores quienes no son exitosos de acuerdo al criterio planteado, por la razón que fuese.

También se encontraron diferencias significativas entre los niveles de **Extroversión** de las muestras. La muestra alterna de emprendedores obtuvo puntuaciones significativamente más bajas ($T = 50$, medio) que la muestra de emprendedores exitosos ($T = 57$, alto).

Al igual que en la comparación entre las muestras de emprendedores exitosos y no emprendedores, estos hallazgos pueden explicarse hipotéticamente tomando en cuenta que según lo expuesto por Zhao y Seibert (2006) los emprendedores exitosos realizan múltiples actividades donde las habilidades interpersonales ligadas a los componentes de sociabilidad, iniciativa y asertividad de la Extroversión, juegan un rol adaptativo importante y predictor del éxito emprendedor. Desde este punto de vista es consistente entonces encontrar niveles más altos del rasgo en emprendedores exitosos en comparación con emprendedores que aún parecen estar en el proceso de encaminar sus emprendimientos al éxito.

Incluso podría hipotetizarse, partiendo del hecho de que se observó una antigüedad mayor en los emprendimientos de la muestra de emprendedores exitosos que en los de la muestra alterna de emprendedores, que es lógico encontrar puntajes más altos de Extroversión entre emprendedores afianzados y más experimentados en comparación con emprendedores con menos experiencia.

Pero, al igual que en comentarios anteriores no hay acá elementos que permitan soportar ninguna de éstas hipótesis ni considerar alguna como más válida que la otra, fuera de la intención descriptiva de esta investigación.

Contrario a los anteriores, no se hallaron diferencias significativas entre los niveles de **Apertura** de la muestra alterna de emprendedores ($T = 48$, medio) comparada con los de la muestra de emprendedores exitosos ($T = 49$, medio).

Considerando que según Costa y McCrae (1992b) los niveles elevados de apertura están asociados con conductas aventureras, de probar cosas nuevas aunque ello implique arriesgarse; y que los niveles bajos de este rasgo se asocian con conductas tradicionalistas, de no salir de lo que les resulta familiar; éstos resultados pueden ser explicados desde la hipótesis de que en un entorno tan riesgoso como el venezolano; tanto los emprendedores exitosos como los que aún no han afianzado económicamente sus emprendimientos, parecen reflejar

puntuaciones promedio en Apertura, que no son tan altas debido a que se conducen con cautela para no correr riesgos innecesarios, pero tampoco tan bajas como para reflejar que no se aventuran a probar maneras innovadoras de hacer las cosas.

De igual manera no se observaron diferencias significativas en los puntajes del rasgo **Amabilidad** entre la muestra alterna de emprendedores (T = 50, medio) y la muestra de emprendedores exitosos (T = 55, medio).

Según Costa y McCrae (1992b) los puntajes bajos en Amabilidad son obtenidos por individuos en general egocéntricos, suspicaces y de difícil trato con los demás; aspectos que en emprendedores pueden dificultar el trabajo cooperativo. En el otro polo del rasgo, quienes puntúan alto son personas en general serviciales, altruistas y confiadas, características que si bien fomentan el trabajo cooperativo pueden interferir en las labores de los emprendedores en los momentos en que deban colocar sus intereses por encima de los de los otros, en negociaciones, ventas, cobranzas y ajustes de precios.

En función de lo anterior se pueden explicar estos resultados de manera que los emprendedores de ambas muestras parecen mantenerse en niveles promedios del rasgo, que pueden estar reflejando que en general son los suficientemente “amables” para fomentar relaciones cooperativas de trabajo, pero sin ser tan amables como para poner en riesgo la defensa de sus propios intereses, ni tan poco amables como para poner en riesgo lazos cooperativos con las personas que rodean a sus emprendimientos.

Finalmente, sí se observaron diferencias significativas en las puntuaciones de **Responsabilidad** entre la muestra alterna de emprendedores (T = 49, medio) y la muestra de emprendedores exitosos (T = 56, alto).

El hecho de que los puntajes de Responsabilidad de los emprendedores exitosos sean significativamente más altos que los del grupo de emprendedores de la muestra alterna son consistentes con la mayoría de las investigaciones que resaltan este rasgo como diferenciador de los emprendedores exitosos en muestras de diversos países (Zhao y Seibert, 2006; Brandstätter, 2010; Zhao et al., 2010).

Considerando que este rasgo en puntajes promedio está asociado a planificación, organización y puntualidad y fiabilidad en la ejecución de tareas; y en puntales altos se asocia también a personas escrupulosas, cuidadosas y perseverantes (Costa y McCrae, 1992b); no es de extrañar que se observen estas puntuaciones en las muestras mencionadas. El hecho de que

los emprendedores de la muestra alterna exitosos puntúen más bajo que los de la muestra de emprendedores exitosos, incluso puede estar reflejando un nivel de escrupulosidad menor que puede ser en hipótesis causa o consecuencia de su falta de éxito emprendedor, sin poder determinar aquí cual de las dos hipótesis lo explica mejor.

Tomando en cuenta la alta tasa de fracaso que acompaña a los altos niveles de intención emprendedora en Venezuela (Fernández y Vidal, 2006; Rodríguez, 2013), éstos resultados tienen implicaciones que pueden tomarse en consideración para diseñar los programas de desarrollo de emprendimientos; de manera que dentro de las prácticas de capacitación de emprendedores pueda sugerirse la inclusión de contenidos y estrategias orientadas al desarrollo de habilidades en el manejo del estrés y al desarrollo de habilidades sociales.

Incluso estos resultados pueden servir de inicio para el establecimiento de un perfil típico de personalidad del emprendedor exitoso venezolano, que permita desarrollar instrumentos de medición que sirvan de diagnóstico para la detección de brechas en los programas de desarrollo de competencias emprendedoras y para modelos de predicción de éxito emprendedor en Venezuela.

VIII. Conclusiones

Dentro del complejo escenario socioeconómico venezolano la iniciativa emprendedora se ha perfilado durante los últimos años como alternativa económica atractiva para muchas personas, pero esta alta iniciativa coexiste con una elevada tasa de fracaso de los emprendedores en sus actividades. Es por ello que en esta investigación se estudió este fenómeno desde la mirada de la psicología para identificar los rasgos en común que diferencian a los emprendedores exitosos en la Venezuela actual.

Para ello se inició realizando una adaptación del cuestionario NEO-FFI de Costa y McCrae en su versión en castellano (1992b), como un paso metodológico necesario para el logro del objetivo de la investigación. Se determinó su validez de contenido a través de una muestra de expertos, y su validez práctica a través de dos muestras piloto para las versiones de lápiz y papel y para la versión electrónica, encontrándose altos indicios de aplicabilidad. Se administró el instrumento corregido en una muestra voluntaria de 343 venezolanos, y posterior al análisis de los resultados, se eliminaron 11 ítems con niveles bajos de saturación en sus factores resultando una versión adaptada de 49 ítems del NEO-FFI.

Se determinó su validez de constructo a través del análisis factorial, que satisfactoriamente replicó la estructura subyacente de cinco factores con niveles de varianza explicada similares a los obtenidos en estudios similares en otros países.

Se determinaron los niveles de confiabilidad para una de las cinco dimensiones resultando índices de consistencia interna superiores a 0,80 en cuatro de las cinco dimensiones y un nivel de confiabilidad bajo; de 0,461 en la dimensión que mide el rasgo Amabilidad.

Los resultados de la adaptación, comparados con los de muestras de otros países y con el baremo original del instrumento, arrojaron en los rasgos Extroversión, Amabilidad y Responsabilidad; puntuaciones similares al promedio de las otras muestras; y puntuaciones particularmente altas en los rasgos Neuroticismo y Apertura.

Estos resultados parecen confirmar por una parte; los estudios de Acosta (2017 y 2018) que reportan una alta prevalencia de emociones negativas y de ansiedad en los venezolanos, lo que es congruente con los altos puntajes de Neuroticismo observados, y por otra los estudios de De Vries (2013, c.p. Mejías, 2013) que destacan que la adaptabilidad y la iniciativa a

experimentar cosas nuevas son características esenciales del venezolano, lo que es congruente con los altos puntajes observados en el rasgo Apertura.

Aunque la muestra no constituyó una representación exhaustiva de la población general venezolana, sus características coincidieron con las de las muestras de emprendedores y no emprendedores, por lo que se consideró adecuada para el alcance de ésta investigación.

El objetivo general de la investigación, se cumplió aplicando esta versión adaptada del NEO-FFI a una muestra voluntaria de emprendedores exitosos venezolanos y a una muestra de trabajadores venezolanos no emprendedores, obtenida por muestreo intencional manteniendo balanceadas las variables demográficas de ambas muestras y a una tercera muestra alterna de emprendedores que no cumplieron con el criterio de inclusión en la primera pero cuyos datos se aprovecharon para enriquecer la investigación.

Los resultados arrojaron que los emprendedores exitosos venezolanos de la muestra se diferencian por tener niveles bajos de Neuroticismo y niveles elevados de Extroversión, manteniendo niveles promedios de Apertura, Amabilidad y Responsabilidad, perfil particularmente diferente de los reportados en muestras de otros países, lo que pudiera implicar que parte del éxito emprendedor en Venezuela está relacionado con la habilidad del emprendedor para manejar el estrés y con la habilidad social para fomentar más y mejores relaciones interpersonales.

Por otra parte, en comparación con emprendedores cuyos emprendimientos aún no se han afianzado económicamente, los emprendedores exitosos se diferenciaron por tener niveles bajos de Neuroticismo y niveles elevados de Extroversión y Responsabilidad, manteniendo niveles promedios de Apertura y Amabilidad, lo que pudiera implicar que los emprendedores de la muestra alterna, que están en las fases iniciales de sus emprendimientos, carecen de las habilidades de manejo del estrés, de fomentar relaciones interpersonales y de planificar y orientar su conducta a objetivos, que caracterizan a los emprendedores exitosos.

Los resultados de esta investigación aportan información conceptual nueva sobre el fenómeno del emprendimiento en Venezuela y suministran elementos útiles para el diseño de programas de formación para emprendedores y para el diseño de instrumentos de medición orientados al diagnóstico y la formulación de modelos de predicción de competencias emprendedoras de sujetos venezolanos.

IX. Limitaciones y Recomendaciones

En aras de ofrecer datos que fomenten la continuación de estudios sobre el emprendimiento en Venezuela y que generen el nacimiento de nuevas líneas de investigación en este tema se proceden a describir las principales limitaciones de este estudio y las recomendaciones que de ellas se desprenden.

- El procedimiento para la obtención de la muestra para la adaptación del instrumento fue de tipo no probabilístico de sujetos voluntarios, por lo que bajo estas condiciones fue difícil lograr tener una muestra representativa de la población venezolana, se sugiere en posteriores investigaciones realizar un muestreo probabilístico que incluya de manera uniforme personas de diferentes grupos etarios, de las diversas regiones del país y de los diversos niveles socioeconómicos.
- El instrumento utilizado para medir los rasgos de personalidad, fue desarrollado en Estados Unidos y luego traducido al castellano y validado con una muestra española, por lo que los ítems que lo componen pueden tener una distancia cultural importante de la idiosincrasia venezolana, aspectos que pueden explicar la notable reducción de ítems que se tuvo que realizar, afectando principalmente la escala de Amabilidad; por lo que se recomienda abordar la medición del constructo desarrollando ítems que se acoplen mejor a esta idiosincrasia.
- Para la medición de la variable nivel socio-económico se empleó el método de Graffar modificado por Méndez-Castellano para poblaciones venezolanas por ser el de mayor uso en este sentido, pero las variables que miden el método no parecen estar actualizadas a las condiciones actuales venezolanas, no toma en cuenta por ejemplo, el nivel de ingreso y el rendimiento de éste para cubrir las necesidades económicas básicas; por lo que se recomienda en futuras investigaciones utilizar otras opciones de estratificación para medir esta variable.
- Los instrumentos fueron empleados en versiones autoaplicables de lápiz y papel o de versión electrónica de acuerdo a la disponibilidad de los sujetos de la muestra, lo que no permitió mantener controladas las condiciones de aplicación en todos los casos, lo que lleva a sugerir que en futuras investigaciones se empleen versiones que permitan el control de esta variable.

- Los bajos niveles de confiabilidad observados en la escala Amabilidad llevan a sugerir la revisión de los ítems que los componen y su reformulación, adaptándolos al contexto venezolano para la construcción de una versión del NEO-FFI que garantice mejores niveles de confiabilidad en todas sus sub escalas.
- Aunque se contactaron a más de 200 emprendedores de diversas comunidades de emprendimiento del país, las muestras de emprendedores voluntarios fueron pequeñas en comparación con la mayoría de los estudios similares en otros países, por lo que se recomienda en posteriores investigaciones garantizar muestras más numerosas con la intención de lograr resultados más representativos de esta población.
- Siguiendo la tradición en este tipo de investigaciones, sólo se tomó como criterio para la definición del éxito del emprendedor el criterio financiero, sin embargo la literatura sugiere otros criterios como autorrealización, propósito, innovación y excelencia, que se recomienda sean incluidos en futuras investigaciones para lograr una comprensión más amplia del fenómeno.
- Se evaluaron los rasgos diferenciadores desde el modelo “wide traits” o de rasgos generales sin evaluar rasgos más concretos como los propuestos desde el enfoque “narrow traits” o de rasgos específicos que han demostrado también su valor predictivo desde las perspectivas conductual y psicológica del emprendimiento, por lo que se sugiere, para futuras investigaciones incluir este tipo de rasgos dentro del diseño.
- Finalmente, la investigación acá realizadas se hizo desde un enfoque comparativo que no ofrece elementos concretos que ayuden a explicar las diferencias observadas en la muestra de emprendedores exitosos por lo que se recomienda la realización de estudios de alcance explicativo que aporten elementos que permitan poner a pruebas las hipótesis que se derivan de esas diferencias.

X. Referencias

- Acosta, Y. (2016). Mapa Emocional De Venezuela. Sociológica de la Venezuela Actual 2015. Colección Visión Venezuela. Caracas: UCAB Ediciones. Cap. 3.
- Acosta, Y. (2018). Sufrimiento Psicosocial del Siglo XXI: Venezuela y la Revolución. *Revista de Investigación Psicológica*, (19). Recuperado en 4 de enero de 2019, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2223-30322018000100009&lng=es&tlng=es.
- Adán, G. (2013). Teoría Factorial de la Personalidad de Raymond Bernard Catell. Psicología de la Personalidad. Universitat de les Illes Balears. Recuperado el 7 de enero de 2017 de <http://www.ibesinvestigacion.com/wp-content/uploads/2013/03/80.-Teor%C3%ADa-de-la-personalidad-de-CatellG.-Adan.-UIB.-mar131.pdf>
- Aleman, L., Álvarez, C., Planellas, M y Urbano, D. (2011): Libro Blanco de la Cultura Emprendedora en España. Fundación Príncipe de Girona.
- Anastasi, A., y Urbina, S. (1998). Tests Psicológicos. Séptima Ed. México: Prentice Hall Hispanoamérica, S.A
- Antoncic, B. (2009). The Entrepreneur's General Personality Traits and Technological Developments. *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 53, pp. 236-241.
- Aragon, A., y Baixauli, S. (2014). Intención Emprendedora de los Estudiantes de Bachillerato y Ciclos Formativos en Emprender en La Región de Murcia. Universidad de Murcia
- Aubert, P.; Caroli, E. y Roger, M. (2006): «New Technologies, Organization and Age: Firm-Level Evidence», *The Economic Journal*, 116(509), pp. 73- 93
- Ballenger, J., Caldwell, A., y Baer, R. (2001). Effects of Positive Impression Management on the NEO Personality Inventory–Revised in a Clinical Population. *Psychological Assessment*, Vol 13(2), pp. 254-260.
- Baluku, M.; Kikooma, J.; y Kibanja, G. (2016). Does personality of owners of micro enterprises matter for the relationship between startup capital and entrepreneurial success? *African Journal of Business Management*. Vol. 10(1), pp. 13-23. Recuperado el 3 de noviembre de 2017 <http://academicjournals.org/journal/AJBM/article-full-text-pdf/F27848E57138>
- Barba, B. (2007). La Necesidad de Logro y la Experiencia del Emprendedor: Elementos Clave en el Crecimiento de la Nueva Empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*. Vol. 5, pp. 121-138.

- Benitez, M. y Dunia M. (2011). Evaluación del Método de Estratificación Social Graffar Méndez Castellano. Caracas: Trabajo Especial de Grado para alcanzar el Título de Licenciado en Economía, Universidad Católica Andrés Bello.
- Besada, R. (2007). Teoría Factorial de la Personalidad de Cattell. Técnicas de Apoyo Psicológico y Social al Paciente y Familiares. Ideas propias. Vigo – España.
- Bhaduri, S., y Worch, H., (2008). Past Experience, Cognitive Frames, and Entrepreneurship: Some Econometric Evidence from the Indian Pharmaceutical Industry. Recuperado el 30 de octubre de 2016 de <https://papers.econ.mpg.de/evo/discussionpapers/2008-04.pdf>
- Bisquerra, R. (1989). Introducción Conceptual al Análisis Multivariante. 1era ed. Barcelona. España: Promociones y Publicaciones Universitarias.
- Blackman, A. (2004). Entrepreneurs: Interrelationships Between Their Characteristics, Values, Expectations, Management Practices And SME Performance. Australian Digital Theses Program. Griffith University.
- Bonilla, R., y García, J. (2014). Caracterización del Perfil Emprendedor en Graduados de la Maestría en Administración de Negocios: un Análisis Empírico en la Ciudad de Manizales. Universidad Autónoma de Manizales. Facultad de Administración. Maestría en Administración de Negocio.
- Borkenau, P. y Ostendorf, F. (1990). Comparing Exploratory and Confirmatory Factor Analysis: a Study On The 5-Factor Model Of Personality. *Personality and Individual Differences*, 11, 515- 524.
- Borkenau, P. y Ostendorf, F. (1993). NEO-Fünffaktoren-Inventar (NEO-FFI) nach Costa und McCrae. Göttingen: Hogrefe.
- Bousoño, M. (2013). Personalidad. Recuperado el 3 de noviembre de 2017 de <http://www.unioviado.es/psiquiatria/docencia/material/PSICOLOGIAMEDICA/2012-13/2PM-PERSO.pdf>
- Brandstätter, H. (2010). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences* (2010), doi:10.1016/j.paid.2010.07.007
- Brockhaus, R. (1980). Risk Taking Propensity of Entrepreneurs. *Academy of Management Journal*. 23(3), 509-520.
- Brüderl, J. y Preisendörfer, P. (2000). Fast-Growing Businesses: Empirical Evidence from a German Study. *International Journal of Sociology*, 30(3), 45-70.
- Butt, M., Jamil, N., y Nawaz, R. (2015). The Mediating Role of Risk Perception among Cognitive Biases towards Decision to Start a New Venture. *Arabian Journal of Business and Management Review*. Vol5, N° 6; pp.1-5

- Bygrave, W. y Hofer, C. (1991). Theorizing About Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 16 (2), 13-22.
- Caballero, S., Fuchs, R., y Prialé, M. (2013). The Influence of Personality Traits On Social Enterprise Start-Up: The Case of Peruvian Social Entrepreneurs. 4th EMES International Research Conference on Social Enterprise – Liege.
- Cañibano, C. (2006). El capital humano. Factor de innovación, competitividad y crecimiento. Universidad Rey Juan Carlos.
- Camacho, J., Aramendía, S., y Messina, M. (2012). Análisis de Los Factores que Impactan en el Logro de los Objetivos de los Emprendedores. Recuperado el 30 de octubre de 2017 de http://www.emprenur.edu.uy/sites/default/files/publicaciones/trabajo_iii_jornadas_academicas_de_la_fac._ccee_-_camacho.pdf
- Camarillo, L. (2015). Rasgos de personalidad en trastornos de la conducta alimentaria, evolución y gravedad de los síntomas. Tesis Doctoral. Departamento de Filosofía. Universidad Complutense de Madrid.
- Camerer, C. y Weber, M. (1992). Recent Developments in Modeling Preferences: Uncertainty and Ambiguity. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, pp. 325 – 370.
- Cantner, U., Silbereisen, R., y Wilfling, S. (2011). Which Big-Five Personality Traits Drive Entrepreneurial Failure in Highly Innovative Industries?. Paper presented at the DIME Final Conference, 6-8 April 2011, Maastricht.
- Carbonell, C., Chacón, M. y Márquez, K. (2013). Estudio Psicométrico del Test de Matrices Progresivas Avanzado de Raven en Una Muestra de Estudiantes que Asisten a los Servicios de Orientación de la Universidad Central de Venezuela. Caracas: Trabajo Especial de Grado para alcanzar el Título de Licenciado en Psicología, Universidad Central de Venezuela.
- Cardona, M., Vera, L. y Quiroz, J. (2008). Las Dimensiones del Emprendimiento Empresarial: La Experiencia de los Programas Cultura y Fondo Emprender en Medellín. Recuperado el 30 de Octubre de 2017 de <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/cuadernos-investigacion/article/view/1274/1153>
- Carmen, C. y Viveros, H. (2011). Los Emprendedores Evolucionan el Concepto. Grupo de Investigación Azimut.
- Cassaretto, M (2009). Relación entre Las Cinco Grandes Dimensiones de la Personalidad y el Afrontamiento en Estudiantes Preuniversitarios de Lima Metropolitana. Tesis para optar por el grado académico de Magíster en Psicología con mención en Psicología Clínica y de la Salud. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

- Cassisi, R. (2010). Emprendimientos y Derechos Económicos de las Mujeres. I Conferencia Regional sobre Derechos Económicos de las Mujeres: Emprendimientos, Políticas Públicas y Acceso a Activos. De ONU Mujeres. Recuperado el 28 de octubre de 2016 de http://www.cepal.org/mujer/noticias/noticias/0/47290/PPresentacion_Rita_Cassisi_Emprendimientos_y_derechos_econ%C3%B3micos_de_las_mujeres.pdf
- Castillo, A. (1999). Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento. En: Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. Santiago, Chile: Intec Chile.
- Castillo, E. (2005). El Proceso Decisorio de Empresarios Exitosos. Tesis doctoral no publicada. Caracas: Universidad Santa María.
- Castillo, E. (2008). Manifestaciones de Personalidad de Empresarios Emprendedores. Economía, Gestión y Desarrollo. Cali (Colombia) N°. 6 pp. 311 – 333. Recuperado el 4 de Noviembre de 2016 de <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/visiongerencial/article/view/940>
- Cattell, R. Eber, H. y Tatsuoka, M. (1980). Manual del Cuestionario de 16 Factores de la Personalidad. Manual Moderno. México.
- Cattell, R. y Mead, A. (2008). The Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF). The Sage Handbook Of Personality Theory And Assessment. 7, pp. 135 – 159
- Centro de Investigaciones Culturales y Educativas. El Sistema Educativo Venezolano. Recuperado el 2 de mayo de 2019 de <https://www.cice.org.ve/publicaciones/>
- Chao-Tung, L., Tsorng-Lin, C., y Chaoyun, L. (2015). Effect of Personality Differences in Shaping Entrepreneurial Intention. International Journal of Business and Social Science. Vol. 6, No. 4(1), pp. 166 -176.
- Church, T. y Burke, P. (1994). Exploratory and Confirmatory Tests of the Big Five and Tellegen's Three and Four Dimensional Models. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 93-114
- Churchill, N.C. (1992) Research Issues in Entrepreneurship, In Sexton, D.L. and Kasarda, J.D. (eds.), The State of the Art of Entrepreneurship. Boston: PWS Kent, 579-596.
- Ciavarella, M., Buchholtz, A., Riordan, C., Gatewood, R., y Stokes, G. (2004). The Big Five and Venture Survival: is There a Linkage. Journal Of Business Venturing, 19, pp. 465 - 483
- Coduras, A., Levie, J., Kelley, D., Saemundsson, J., Schott, T. (2010). Global Entrepreneurship Monitor Special Report: A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training. Global Entrepreneurship Research Association, Wellesley, MA.

- Congregado, E., y Millán, J (2008). Capital Humano y Transiciones al Autoempleo. en Congregado, E., Raymond, J., Roig, J., Salas, V., Asin, J., y Serrano, L (Coord). (2008). El Capital Humano y los Emprendedores en España. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- Costa, P. y McCrae, R. (1992) Four Ways Five Factors are Basic. *Personality and Individual Differences*, 13, 653–665
- Costa, P. y McCrae, R. (1992). Revised neo Personality Inventory (neo pi-r) and neo Five-Factor Inventory (neo-ffi) Professional Manual. Odessa, Florida: Psychological Assessment Resources.
- Costa, P. y McCrae, R. (1995). Primary traits of Eysenck's P-E-N system: Three- and Five Factor Solutions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 308-317.
- Costa, P., McCrae, R., Flores-Mendoza, C., Primi, R., Nascimento, E. y Nunes, C. (2008). Inventário de Personalidade NEO Revisado – Manual Profissional para Uso no Brasil. São Paulo: Vetor.
- Cronbach, L. (1972). *Fundamentos de la Exploración Psicológica*. Madris: Biblioteca Nueva.
- Cupiani, M., Vaiman, M., Font, M., Pizzichini, F., y Saretti, B. (2012). Análisis Factorial Confirmatorio del Neo-FFI Utilizando Parcelización De Ítems Y Método Bootstrap. *Avaliação Psicológica*, Vol. 11, N° 2, pp. 159-168
- Curran, J., y Burrows, R. (1986). *Ethnographic Approaches to the Study of Small Business Owners* in K.O. Neil (ed.) *Small business development: Some current issues*. London: Atheneum Press.
- De La Fuente, S. (2011). *Análisis Factorial*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado el 22 de diciembre de 2018 de <https://www.fuenterrebollo.com/Economicas/.../FACTORIAL/analisis-factorial.pdf>
- Deniz, R. (2012). Venezuela entre los Países con Mayor Emprendimiento. *El Universal*, edición electrónica del 3 de enero de 2012. Recuperado el 12 de octubre de 2016 de <http://www.eluniversal.com/economia/120123/venezuela-entre-los-paises-con-mayor-emprendimiento>
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper y Row
- Durón, M., Mercado, A., Rodríguez, A., y Cinco, M. (2012). *Teorías de la Personalidad. Teoría de los Rasgos de Allport y Catell*. Universidad del Valle de México. Hermosillo – México.

- El Emprendedor (2018). Emprendimiento en Venezuela Continúa Creciendo. Periódico el Emprendedor, edición electrónica del 3 de abril de 2018. Recuperado el 10 de Noviembre de 2018 de <http://periodicoelemprendedor.com/ve/emprendedores/item/2928-emprendimiento-en-venezuela-contin%C3%BAa-creciendo.html>
- El Emprendedor (2018). Informe de Fedecámaras Asegura que el Emprendimiento sigue siendo una Alternativa en Venezuela. Periódico el Emprendedor, edición electrónica del 10 de noviembre de 2018. Recuperado el 10 de Noviembre de 2018 de http://periodicoelemprendedor.com/ve/emprendedores/item/3408-informe-de-fedec%C3%A1maras-asegura-que-el-emprendimiento-sigue-siendo-una-alternativa-en-venezuela.html?utm_source=dlvr.it&utm_medium=twitter
- Ent-Teach, 2016. Entender el Emprendimiento. Recuperado el 6 de octubre de 2016 de s8cdfbf74db4f5e24.jimcontent.com/.../name/Unit%201%20teacher%20edition.pdf
- Entrialgo, M. (2000): "Habilidades Adquiridas y Función Empresarial" en Iniciativa emprendedora y empresa familiar. 20 (enero-febrero), 21-29.
- Entrialgo, M., Fernández, E., y Vásquez, C. (1998). Características Psicológicas y Proceso: el Papel del Comportamiento Emprendedor en la Pyme Española. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa Vol. 4, Nº 3, , pp. 57-72.
- Evan, D. (2006). New Venture Risk Taking: Perceptions And Preferences?. In Proceedings Babson College Entrepreneurial Research Conference, USA, Indiana.
- Federación de Psicólogos de Venezuela. (1978). Código de Ética Profesional de Venezuela. Caracas: Educen.
- Fernández, F y Vidal, R (2006). Quiénes son los Emprendedores. Debates IESA. Volumen XI, Numero 3, julio – septiembre, p. 35 -40.
- Ferrando, P. y Anguiano-Carrasco, C. (2010). El Análisis Factorial Como Técnica de Investigación en Psicología. Papeles del Psicólogo, 2010. Vol. 31(1), pp. 18-33. Recuperado el 22 de diciembre de 2018 de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77812441003>
- Formichella, M. (2004). El Concepto de Emprendimiento y su Relación con la Educación, el Empleo y el Desarrollo Local. Monografía realizada en el marco de la Beca de Iniciación del INTA: "Gestión del Emprendimiento y la Innovación" Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Buenos Aires.
- Galindo, D. (2015). Inteligencia Emocional y Personalidad de los Alumnos de Arte Dramático: ¿Qué los Define como Actores y Directores?. Tesis Doctoral. Universidad De Murcia. Departamento De Personalidad, Evaluación Y Tratamiento Psicológicos.
- Garazi A, M. (2011). La Intención Emprendedora en Estudiantes universitarios El caso de la Universidad de Deusto. Universidad de Deusto.

- García, G. (2005). Estructura Factorial del Modelo de Personalidad de Cattell en una Muestra Colombiana y su Relación con el Modelo de Cinco Factores. *Avances en Medición*, 3, pp. 53-72
- García, J., Álvarez, P., y Reyna, R. (2005). Características del Emprendedor de Éxito en la Creación de PYMES Españolas. *Estudios de Economía Aplicada*, Vol 25, N° 3, pp. 951 - 974.
- García, L. (1997). Qué es un Rasgo de Personalidad según Allport. *Revista de Historia de la Psicología*, Vol 18, N° 1, pp.131 -137.
- Garrido, C. (2007). La Educación desde la Teoría del Capital Humano y el Otro. *Educere* v.11 n.36 supl.36, Mérida – México.
- Gartner, W. (1985). Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture. *The Academy of Management Review*, Vol. 10, No. 4, pp. 696-706.
- Gilad, B. (1982). On encouraging entrepreneurship: An interdisciplinary approach. *Journal of Behavioral Economics*, 11, 132-163.
- Global Entrepreneurship Monitor (2011 – 2012). Informe Ejecutivo Venezuela 2011 – 2012. Centro de Emprendedores del IESA. Caracas.
- Global Entrepreneurship and Development Institute (2018). Global Report 2018. Recuperado el 02 de marzo de 2018 de: <https://thegedi.org/>
- Goldberg, L. (1982). From Ace to Zombie: some explorations in the language of personality. En Ch. D. Spielberger y J. N. Butcher (Eds.), *Advances in Personality Assessment* (Vol.1, pp. 203-234). Hillsdale, N. J.: Lea
- Gómez, K. (2014). Desigualdades de Género en el Emprendimiento. Recuperado el 28 de octubre de 2016 de <http://www.fondoesperanza.cl/desigualdades-de-genero-en-el-emprendimiento/>
- González, R. y Arrieta, M. (2003). El Análisis Factorial para la Reducción de Datos a Partir la Aplicación Inicial de una Escala para la Medición de los Factores de la Competitividad. Experiencia en Empresas de las Producciones Mecánicas. Recuperado el 22 de diciembre de 2018 de <http://www.folletosg.mes.gob.cu/Base%20electronica/2003/4/48803401.pdf>
- Graña, F. y Gennero, A. (2004). El Proceso de Creación de Empresas Elementos Conceptuales. Cap. 1. pp.13 - 43 en Gennero, A. (Comp). *El Proceso de Creación de Empresas Factores Determinantes y Diferencias Espaciales*. Universidad Nacional de Mar del Plata.

- Hamilton, B.; Pande, N. y Papageorge, N. (2013). The Right Stuff? Personality and Entrepreneurship. Recuperado el 6 de octubre de 2018 de: conference.iza.org/conference_files/.../papageorge_n9948.pdf
- Haynes, P y Brockman, B.(2009). Satisfaction, Stress, And Entrepreneurial Intentions. Recuperado el 30 de octubre de 2017 de <http://www.freepatentsonline.com/article/Academy-Entrepreneurship-Journal/219062901.html>
- Heath, C. y Tversky, A. (1991). Preferences and Beliefs; Ambiguity and the Competence in the Choice Under Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 4, pp. 5 – 28.
- Hernández, R. Fernández, C., y Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. Mc. Graw Hill. Quinta Edición. México.
- Hernangómez, L., y Fernández, C. (2012). Psicología de la Personalidad y Diferencial. Centro de Documentación de Estudios y Oposiciones. Segunda Edición, Madrid.
- Herrera, C., y Montoya, L. (2013). El Emprendedor: una Aproximación a su Definición y Caracterización. *Punto de Vista*. Vol IV, Número 7, pp. 7-30.
- Herron, L. y Sapienza, H. (1992): The Entrepreneur And The Initiation Of New Venture Launchactivities. *Entrepreneurial Theory and Practice*, 17. 49-55.
- Hormiga, E., Batista, R., y Sánchez, A. (2006). La Influencia del Capital Relacional en el Éxito de las Empresas de Nueva Creación. Conocimiento, Innovación y Emprendedores: Camino al Futuro. Ayala Calvo, J.C. y grupo de investigación FEDRA
- Hurtado, J. (2000). Metodología de la Investigación Holística. Recuperado el 13 de Julio de 2019 de <https://blog.reyqui.com/descargas-pdf/metodologia-de-la-investigacion-holistica-de-jacqueline-hurtado-de-barrera-pdf/>
- Hrebícková, M., Urbánek, T., Cermák, I., Szarota, P., Ficková, E. y Orlická, L. (2002). The NEO Five-Factor Inventory in Czech, Polish, and Slovak contexts. En: R. R. McCrae & J. Allik (Eds.), *The Five-Factor Model of Personality Across Cultures* (pp. 53–78). Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Instituto Vasco de Estadística. Indicadores de Pobreza. Recuperado el 2 de mayo de 2019 de http://www.eustat.eus/documentos/opt_0/tema_136/elem_2376/definicion.html
- Jaramillo, L. (2008). Emprendimiento: Concepto básico en competencias. Instituto de Estudios en Educación (IESE). Edición 7. Recuperado el 6 de octubre de 2018 de <https://guayacan.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulos/emprendimiento.pdf>

- Jiménez, A., Palmero-Cámara, C., González-Santos, M., González-Bernal, J., y Jiménez-Eguizábal, J. (2015). The Impact of Educational Levels and Formal and Informal Entrepreneurship. *Business Research Quarterly*. Vol. 18, 3, pp. 204–212.
- Kaneko, J. (2012). Emprendimiento, Personalidad y Variables Sociodemográficas en Estudiantes de Administración de un Instituto de Educación Superior. *Revista PsiqueMag*. Vol. 1 N.º1, pp. 1 – 23.
- Kerlinger, F., y Lee, H. (2002). *Investigación del Comportamiento. Métodos de Investigación en Ciencias Sociales*. (4ta ed.). México: McGraw Hill.
- Khan, A. y Manopichetwattana, V. (1989): «Innovative and Non-innovative Small Firms: Types and Characteristics». *Management Science*, 35, pp. 597-606
- Knudson-Martin, C., y Mahoney, A. R. (2009). *Couples, Gender, And Power: Creating Change In Intimate Relationships*. New York: Springer Publishing Company
- Landero, R. y González M. (2007). *Estadística con SPSS y Metodología de la Investigación*. (1era. Ed.). México: Trillas.
- Lasch, F.; Le Roy, F. y Yami, S. (2007): «Critical Growth Factors of ICT Start-Ups». *Management Decision*, 45(1), pp. 62-75.
- Lavell, A. (2006). *Apuntes para una Reflexión Institucional en Países de la Subregión Andina sobre el Enfoque de la Gestión del Riesgo*. PREDECAN. Lima
- Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R., y Chamorro-Premuzic, T. (2014). The Relationship between the Entrepreneurial Personality and the Big Five Personality Traits. *Personality and Individual Differences* 63, pp. 58 – 63.
- Levin, R. y Rubin, D. (2004). *Estadística para Administración y Economía*. (7ma ed.) México: Pearson Education.
- Llewellyn, D. y Wilson, M. (2003). The Controversial Role of Personality Traits in Entrepreneurial Psychology. *Education and Training*, Vol. 45, N° 6, pp. 341–345.
- Lloret-Segura, S., Ferrer-Traver, A., Hernández-Baeza, A. y Tomás-Marco, I. (2014). El Análisis Factorial Exploratorio de los Ítems: Una Guía Práctica, Revisada y Actualizada. *Anales de Psicología*, 2014, vol. 30, n° 3, 1151-1169. Recuperado el 22 de diciembre de 2018 de: <http://dx.doi.org/10.6018/analesps.30.3.199361>
- Ley de Promoción y Desarrollo de las PYMI (2001). Capítulo I, Art 3. *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* N° 5552 del 12 de noviembre de 2001.
- López, A. (2012). *Prólogo en Emprender: Una Perspectiva de Género*. Universidade da Coruña. Servizo de Publicacións

- López, J., y Ruiz-Ruano, M. (2014). Modelado de la Intención Emprendedora con Redes Bayesianas. *Revista de Psicología de la Universidad de Chile*, 23(2), 71-87.
- Marth, J. y Newman, I. (1994). The Second-Order Factor Structure of the 16PF: A Four Factor Solution. Annual Meeting of the Midwestern Educational Research Association Conference. Chicago.
- Martínez, T. (2015). Validez de Constructo de la Versión Española del Big Five Personality Trait Short Questionnaire (BFPTSQ) en Adultos. Trabajo de Grado de Psicología presentado en la Universitat Jaume I.
- Martínez, P. y Cassaretto, M. (2011). Validación del Inventario de los Cinco Factores NEO-FFI en Español en Estudiantes Universitarios Peruanos. *Revista Mexicana de Psicología*, 28(1), 63-74.
- McClelland, D. C. (1989). *Estudio de la Motivación humana*. Madrid: Editorial Narcca.
- McCrae, R. y Costa, P. (2004). A contemplated revision of the NEO Five-Factor Inventory. *Personality and Individual Differences* 36. pp. 587–596.
- Meda, R., Moreno-Jiménez, B., García, L., Palomera, A y Mariscal de Santiago, M. (2015). Validez factorial del NEO-FFI en una muestra mexicana: Propuesta de una versión reducida. *Revista Mexicana de Psicología*, 32(1), 57-67. Recuperado el 10 de octubre de 2018 de: <https://www.redalyc.org/html/2430/243045363007/>
- Mejías, L. (2013). Estudio Psiquiátrico Desnuda a los Venezolanos. *Diario La Verdad*. Recuperado de <http://www.laverdad.com/zulia/32221-el-venezolano-es-proactivo-emprendedor-y-olvidadizo.html>
- MIT Technology Review (2015). Barometro de Emprendimiento de Éxito en España. Recuperado el 3 de noviembre de 2017 de http://www.opinno.com/sites/default/files/barometro-emprendimiento-exito_0.pdf
- Molina, C. y Rivas, G. (2017). Propiedades Psicométricas de la Versión Corta del Cuestionario de Factores Psicosociales Intralaborales (CFP-IL) en Trabajadores Venezolanos. Caracas: Trabajo Especial de Grado para alcanzar el Título de Licenciado en Psicología, Universidad Central de Venezuela.
- Monsen, E., y Urbig, D. (2009). Entrepreneurs and Perceptions of Compound Risk: Moderating Effects of Efficacy and Control Beliefs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Volume 29, N° 6, pp. 1-15.
- Montaño, Palacios y Gantiva, (2009). Teorías de La Personalidad. Un Análisis Histórico del Concepto y su Medición. *Psychologia: Avances de la Disciplina*. Vol. 3. N.º 2, pp. 81-107.

- Moriano, J., (2005). El Perfil Psicosocial del Emprendedor. Consejo Económico y Social. Madrid. España.
- Moyer, S. (2016). Applying Trait Theory to Determine the Causality of the Entrepreneur's Success. Selected Honors Theses. Paper 45. Recuperado el 10 de enero de 2017 de <http://firescholars.seu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1045&context=honors>
- Munir, S. y Rizwan, M. (2016). Personality; a Stimulus for Entrepreneurial Motivations. City University Research Journal. Vol. 06, N° 01, pp. 23-36.
- Mustikawati, I. y Bachtiar, M. (2008). Hubungan Antar Dukungan Sosial (OrangTua) Dengan Minat Berwirausaha Pada Siswa Sekolah Menengah Kejuruan. Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosia IBudaya, Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.
- Nanda R., y Sørensen, B (2010). Workplace Peers and Entrepreneurship. Management Science Manuscript.
- OCDE. (1998). Measuring what people know: Human capital for the knowledge economy. Francia: OECD Publications.
- OCDE. (2005). Medición de las Actividades Científicas y Tecnológicas. Directrices Propuestas para Recabar e Interpretar datos de la Innovación Tecnológica: Manual Oslo, París
- OIT (2014). Programa de Empresas Sostenibles: Promoción de Futuros Emprendedores. Recuperado el 13 de Julio de 2019 de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_185343.pdf
- OIT (2018). Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo – Tendencias 2018. Recuperado el 13 de Julio de 2019 de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_631466.pdf
- Okafor, R. (2012). Intangible Relational Capital and the Success of EntrepreneurshipFirms in Nigeria: A Second Look. Journal of Economics and Sustainable Development. Vol.3, No.14, pp. 179 -187.
- Oliver, J. (1999). The Big-Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Theoretical Perspectives. en Pervin and O.P. John (Eds.), Handbook of Personality: Theory and Research (2nd ed.). New York: Guilford.
- Omosolape, O. (2011). An Examination of the Impact of Selected Personality Traits on the Innovative Behaviour of Entrepreneurs in Nigeria. International Business and Management Vol. 3, No. 2, pp. 112-121.
- Ordeñana, X. y Arteaga, E. (2012). Middle-Class Entrepreneurship and the Effect of Social Capital. Inter-American Development Bank, (318), 1-28.

- Pedroso-Lima, M., Magalhães, E., Salgueira, A., Gonzalez, A., Costa, J., Costa, M y Costa, P. (2014). A Versão Portuguesa do NEO-FFI: Caracterização em Função da Idade, Género e Escolaridade. *Revista Psicologia*, Vol. 28, N° 2, pp. 1-10
- Pervin, L (2006). *La Ciencia de la Personalidad*. Mc Graw Hill. Madrid.
- Piñango, R. (2006). Con que los Venezolanos son Emprendedores. *Debates IESA*. Volumen XI, Numero 3, julio – septiembre, p. 4.
- Prieto, J. (1985). Raymond Catell. Una Vida dedicada a la Psicología. *Papeles del Psicólogo*, Septiembre, N° 21. Recuperado el 7 de enero de 2018 de <http://www.papelesdelpsicologo.es/vernumero.asp?id=236>
- Proyecto Pral (2010). *Guía de Actuación de Percepción del Riesgo*. Recuperado el 01 de noviembre de 2016 de [http://www.ceoaragon.es/prevencion.nsf/115d8657e25cba3ec1257999002aca0d/\\$FILE/Gu%C3%ADa%20de%20Aplicaci%C3%B3n%20Pr%C3%A1ctica.pdf](http://www.ceoaragon.es/prevencion.nsf/115d8657e25cba3ec1257999002aca0d/$FILE/Gu%C3%ADa%20de%20Aplicaci%C3%B3n%20Pr%C3%A1ctica.pdf)
- Pulgarín, S., y Cardona, M. (2011). Caracterización del Comportamiento Emprendedor para los Estudiantes de Administración de la Universidad del Rosario. *Revista de la Escuela de Administración de Negocios*, No 71, pp. 22- 39.
- Quevedo, L., Izar, J., y Romo, L. (2010). Factores Endógenos y Exógenos de Mujeres y Hombres Emprendedores de España, Estados Unidos y México. *Investigación y Ciencia de la Universidad de Aguas Calientes*, N° 46, pp. 57 -63
- RAE (Real Academia Española) (2016). Definición de Éxito. Recuperado el 2 de noviembre de 2017 de <http://dle.rae.es/?id=HGAP1jB>
- RAE (Real Academia Española) (2018). *Diccionario de la Lengua Española*. Recuperado de <https://dle.rae.es/?id=HGAP1jB>
- Rahim, A., Hawa, S., Othman, N., y Sulaiman, M. (2017). Five Personality Trait Model as One of the Factors which Influence People to Become an Entrepreneur. Faculty of Management Islamic University College. Recuperado el 9 de enero de 2018 de https://www.academia.edu/3114597/Five_Personality_Trait_Model_as_one_of_the_factors_which_influence_people_to_become_an_entrepreneur
- Ranwala, R., y Dissanayake, D. (2016). Big Five Personality Traits and Entrepreneurial Inclination: A Study Based on Sri Lankan Undergraduates. *Social and Basic Sciences Research Review*. Vol. 4, N° 4, pp. 84-98.
- Reina, E. (2014). *Emprendimiento y Liderazgo*. Escuela de Administración. Universidad del Rosario. Bogotá. Colombia.

- Reyes, E., Alvarez, C., Peredo, A., Sandoval, A. y Rebolledo, I. (2014). Psychometric Properties of the Big Five Inventory in a Mexican Sample. Recuperado el 10 de octubre de 2018 de <http://www.scielo.org.mx/pdf/sm/v37n6/v37n6a7.pdf>
- Reynolds, P., y Curtin, R. (2008). Business Creation in the United States: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II. Initial Assessment. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol 4, N° 3, pp. 155-307
- Rivera, C. (2011). ¿De qué Hablamos cuando Hablamos de Entrepreneurship? *Cuadernos Unimetanos*, N° 26. p.11-16.
- Rodríguez, A. (2006). El Emprendedor Venezolano. *Debates IESA*. Volumen XI, Numero 3, julio – septiembre, pp. 20 -22.
- Rodríguez, A (2009). Nuevas Perspectivas para Entender el Emprendimiento Empresarial. *Pensamiento & Gestión*, 26. Universidad del Norte, 94-119.
- Rodríguez, A. (2013). Emprendimientos Criollos Mueren Jóvenes. *El Tiempo*, edición electrónica del 13 de octubre de 2013. Recuperado el 22 de octubre de 2017 de <http://eltiempo.com.ve/venezuela/economia/emprendimientos-criollos-mueren-jovenes/110927>
- Rodríguez, A. (2014). Emprendimiento Venezolano: Mucho Entusiasmo, pero Falta Formación. Recuperado el 12 de octubre de 2016 de <http://www.iesa.edu.ve/inicio/2014-marzo-31/1774=emprendimiento-venezolano-mucho-entusiasmo,-pero-falta-formacion>
- Rodríguez, C., y Garibay, R. (2014). Análisis de Rasgos de la Personalidad Profesional en Estudiantes de Licenciatura en Administración de una IES. *Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán. UNAM. México*.
- Rodríguez, D. (2007). Propiedades Psicométricas del Inventario de Personalidad NEO PIR V en una Muestra Venezolana. Trabajo de Grado en la Maestría de Psicología Clínica. Universidad Rafael Urdaneta.
- Rodriguez, S., Hildreth, G., y Mancuso, J. (1999). The Dynamics Of Families InBusiness: How Therapists Can Help In Ways Consultants Don't. *Contemporary FamilyTherapy*, 21(4), 453-468.
- Rojas, C. (2013). Perfil del Joven Emprendedor en Venezuela. Trabajo de Grado Presentado en la Escuela de Ciencias Sociales. Universidad Católica Andrés Bello
- Rojas, I. (2016). La Crisis Económica Potencia el Emprendimiento. *Debates IESA*. Vol XXI. Número 1, Enero – Marzo. pp. 85 – 86.
- Romero, R. (2010). Emprendimiento y Cultura para la Perdurabilidad Empresarial. Trabajo de Grado presentado en la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario. Colombia.

- Ronstadt, R.(1983). "The decisión not to become an entrepreneur" en Proceedings of the Entrepreneurship Research Conference. FOER. Babson College. 192-221.
- Ronstadt, R. (1984). Entrepreneurship: text, cases and mites. Dover, Massachusetts: Lord Publishing. 27-28.
- Rosellini, A., y Brown, T. (2011). The NEO Five-Factor Inventory: Latent Structure and Relationships With Dimensions of Anxiety and Depressive Disorders in a Large Clinical Sample. *Assessment*, Vol 18, N°1, pp. 27–38
- Rosier, J., Meyer de Stadelhofen, F. y Berthoud, S. (2004). *European Journal of Psychological Assessment*, Vol. 20, Issue 1, pp. 27–38
- Rubio, V., Hernández, J., y Santacreu, J. (2005). Consistencia y Evaluación de la Tendencia al Riesgo. *Comportamiento y palabra*. 2005. Universidad de Málaga, pp. 27-28.
- Sadeghi, R. (2014). The Relationship between Personality Traits and Entrepreneurial Intentions. *Research on Humanities and Social Sciences*. Vol.4, No.22, pp 112 -118
- Saeed, R., Hafsa, H., Rashied, H., Nawaz, R., Musawar, S., e Iqbal, A. (2013). Who Is the Most Potential Entrepreneur?. A Case of Pakistan. *Middle-East Journal of Scientific Research* 17 (9): 1307-1315
- Sánchez, M. (1992). La Estructura de Personalidad: el Enfoque Léxico y los “Cinco Grandes”. *Estudios de Psicología*, N° 47, pp. 73-87
- Sánchez, M. (2003). Perfil Psicológico del Autoempleado. Memoria Presentada para Optar al Grado de Doctor. Facultad de Psicología. Departamento de Psicología Diferencial y del Trabajo. Universidad Complutense de Madrid.
- Sánchez, M., y Pirela, L (2009). Motivos Sociales Y Rendimiento Académico En Estudiantes Universitarios. Caso:Universidad Del Zulia, Mención Orientación. *Investigación y Postgrado*, Vol. 24 N° 3. pp. 87-113
- Sarason, I., Sarason, B, Shearin, E., y Pierce, G. (1987). A Brief Measure of Social Support: Practical and Theoretical Implications. *Journal of Social and Personal Relationships*, Vol4, n° 4, 497–510.
- Schjoedt, L. y Patel, P. (2015). Entrepreneurial Performance: Does Entrepreneurs' Personality Moderate The Impact Of Stress?. *Frontiers of Entrepreneurship Research*: Vol. 35: 3, Recuperado de: <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol35/iss3/3>

- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Selvaraj, N. (2015). A Study on the Socio-economic Background of the Entrepreneurs of Industrial Estates in Southern Districts of Tamil Nadu. *Journal of Political Sciences & Public Affairs*. pp 1-5.
- Sharma, P. y Chrisman, J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 23(3), 11-27.
- Shaver, K y Scott, L. (1991). Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 16 (2), pp. 23 -45.
- Shultz, T. (1959). Investment in Man: An Economist's View. *Social Service Review* 33(2), pp. 109-117
- Siegel, S. (1970). *Estadística No Paramétrica Aplicada a las Ciencias de la Conducta*. México: Trillas.
- Sorondo, J. (2011). *Locus de Control y Autoeficacia en Emprendedores Argentinos*. Trabajo de Integración Final. Facultad de Psicología y Educación. Universidad Católica Argentina "Santa María de los Buenos Aires"
- Sparisci, V. (2013). *Representación de la Autoestima y de la Personalidad en Protagonistas de Anuncios Audiovisuales de Automóviles*. Universidad Abierta Interamericana. Facultad de Ciencias de la Comunicación.
- Stettler, T., y Schweiger, S. (2012). Successful Entrepreneurial Teams And Relational Capital: The Role Of Communal Schemas And Contracting Practices. *frontiers of entrepreneurship research*. Recuperado el 30 de octubre de 2016 de <http://digitalknowledge.babson.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2494&context=fer>
- Stevenson, H. y Jarillo, J. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11, (5), pp. 17-27.
- Su-Chang, C., Ling-Ling, J., y Ming-Hung, S. (2012). University Students' Personality Traits and Entrepreneurial Intention: Using Entrepreneurship and Entrepreneurial Attitude as Mediating Variable. *International Journal of Economic and Research*, Vol3, N° 3, pp. 76-82.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., y Flores, M. (2010). The Nature Of Entrepreneurial Experience, Business Failure and Comparative Optimism. *Journal of Business Venturing* 25, pp. 541-555

- Unger, J., Rauch, A., Frese, M., y Rosenbusch, N. (2011). Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-Analytical Review. *Journal of Business Venturing*. Vol. 26, n° 3, pp. 341–358
- Universidad Católica Andrés Bello. (2017). Encuesta Nacional de Condiciones de Vida de la Población Venezolana (ENCO-VI). Recuperado de <https://encovi.ucab.edu.ve/ediciones/encovi-2017/>
- Universidad del Táchira (2016). Qué es un Emprendedor. Recuperado el 22 de octubre de 2016 de http://www.unet.edu.ve/~ilabarca/concepto_emprendedor.htm
- Valls, J., Cruz, C., Torruella, A., Juanes, W., Canessa, M y Hormiga, E. (2012). Causas de Fracaso de los Emprendedores. Netbiblo. La Coruña.
- Van der Sluis, J., Van Praag, C y Vijverberg, W. (2003), “Entrepreneurship, selection and performance: A meta-analysis of the role of education”. Working Paper. University of Amsterdam.
- Varela, R. (2008). Innovación Empresarial: Arte y Ciencia en la Creación de Empresas. Bogotá. Pearson Prentice Hall.
- Varela, R. (1996). Innovación Empresarial: un Enfoque de Desarrollo. ICESI, Bogotá.
- Ventura, R., y Quero, M. (2012). Factores Explicativos de la Intención de Empezar en la Mujer. Aspectos Diferenciales en la Población Universitaria según la Variable Género. Cuadernos de Gestión Vol. 13 - N.º 1, pp. 127-149.
- Visdómine-Lozano, J. y Luciano, C. (2005). Locus de control y autorregulación conductual: revisiones conceptual y experimental. *International Journal of Clinical Health Psychology*, Vol. 6, N° 3, pp. 729 -751
- Vos, A. (2013). Creación, Crecimiento y Expansión Internacional de las Nuevas Empresas: Influencia del Emprendedor y del Equipo de Emprendedores. Recuperado el 22 de marzo de 2017 de <https://core.ac.uk/download/pdf/29405040.pdf>
- Whetten, D., y Cameron, K. (2005). Desarrollo de habilidades directivas. Pearson Education.
- Wood, S. (2012). Prone to Progress: Using Personality to Identify Supporters of Innovative Social Entrepreneurship. *American Marketing Association*, Vol 31, N° 1, pp. 129 -141.
- Zhao, H y Seibert, S. (2006). The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: a Meta-Analytical Review. *Journal of Applied Psychology*. Vol. 91, No. 2, pp. 259–271.
- Zhao, H., Seibert, S. E., y Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36, 381–404.

ANEXOS

ANEXO A. Hoja de recolección de datos demográficos para la muestra de emprendedores

DATOS DEMOGRAFICOS

Edad (en años): _____ Género (marque con una equis): Femenino: ____ Masculino: ____

Estado donde usted vive: _____

Nivel Educativo: (seleccione marcando con una equis el último aprobado)

| | | | | | | |
|-----------------|--------------|-----------|---------------|------------------|------------|----------|
| Sin escolaridad | Educ. Básica | Bachiller | Técnico Medio | Técnico Superior | Univ. Sup. | Posgrado |
| | | | | | | |

Tipo de emprendimiento: (señale con una equis a cuál categoría mejor se ajusta su emprendimiento)

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|----------------------|
| Comercial (dedicado a la comercialización de productos desarrollados y fabricados por otras empresas) | De Producción (dedicado a la fabricación de productos, alimentos o mercancías en general) | Servicios (dedicado a la prestación de servicios a personas o a otras empresas) | Social (dedicado a la prestación de servicios para la solución de problemas sociales o ambientales) | Tecnológico: dedicado al área de desarrollo de tecnologías, software, máquinas, técnicas de producción) | Otro: (escriba cual) |
| | | | | | |

Antigüedad de su emprendimiento:

| | | | | | |
|----------------|------------------|------------------|---------------|----------------|--|
| Menos de 1 año | Entre 1 y 2 años | Entre 2 y 5 años | Más de 5 años | Más de 10 años | ¿Su emprendimiento generó ingresos suficientes para cubrir los costos y gastos mensuales de su negocio en al menos 6 de los últimos 12 meses? Si No |
| | | | | | |

Marque con una equis (X) en la columna derecha la opción que mejor describa al grupo familiar al que usted pertenece en las áreas solicitadas (profesión del jefe de su familia, nivel de instrucción de la madre, principal fuente de ingresos y condiciones de alojamiento de su grupo familiar)

| | | |
|---|---|--|
| 1. Profesión del jefe de familia | Profesión universitaria, comerciante con alta productividad, posiciones gerenciales, propietario de empresa, oficiales de las fuerzas armadas nacionales (si tienen un rango de educación superior) | |
| | Profesiones técnicas (TSU o técnico medio) o medianos comerciantes o productores | |
| | Empleados sin profesión universitaria o técnica definida, pequeños comerciantes o productores | |
| | Obreros Especializados y trabajadores de sector informal (con primaria completa) | |
| | Obreros no especializados y trabajadores de sector informal (sin primaria completa) | |
| 2. Nivel de instrucción de la madre | Enseñanza Universitaria o su equivalente. Egresados con títulos de universidades, politécnicos y pedagógicos | |
| | Enseñanza Secundaria Completa o Técnica Superior Completa | |
| | Enseñanza Secundaria Incompleta o Técnica Inferior | |
| | Educación Primaria o Alfabeta | |
| 3. Principal fuente de ingreso de la familia | Analfabeta | |
| | Fortuna Heredada o Adquirida (suficiente para vivir de las rentas) | |
| | Ganancias, Beneficios, Honorarios Profesionales | |
| | Sueldo mensual | |
| | Salario semanal, por día o a destajo | |
| 4. Condiciones de Alojamiento | Donaciones de origen público o privado | |
| | Vivienda con Óptimas Condiciones Sanitarias en Ambientes de Gran Lujo | |
| | Viviendas con Óptimas Condiciones Sanitarias en Ambientes sin Lujo pero Espaciosa | |
| | Viviendas con Buenas Condiciones Sanitarias en Espacios Reducidos | |
| | Viviendas con Ambientes Espaciosos o Reducidos con Deficiencias en Algunas Condiciones Sanitarias | |
| Rancho o Vivienda con una Habitación y Condiciones Sanitarias Inadecuadas | | |

ANEXO B. Hoja de recolección de datos demográficos para la muestra de no emprendedores

DATOS DEMOGRAFICOS

Edad (en años): _____ Género (marque con una equis): Femenino: ____ Masculino: ____

Nivel Educativo: (seleccione marcando con una equis el último aprobado)

| Sin escolaridad | Educación Básica | Bachiller | Técnico Medio | Técnico Superior | Pregrado | Posgrado |
|-----------------|------------------|-----------|---------------|------------------|----------|----------|
| | | | | | | |

| | | |
|--|----|----|
| ¿Usted alguna vez ha emprendido un negocio o empresa propia? | SI | NO |
| ¿Actualmente usted tiene un emprendimiento, negocio o empresa propia? | SI | NO |
| ¿Planea seriamente o ha planeado iniciar un negocio, emprendimiento o empresa propia en un futuro? | SI | NO |

Marque con una equis (X) en la columna derecha la opción que mejor describa al grupo familiar al que usted pertenece en las áreas solicitadas (profesión del jefe de su familia, nivel de instrucción de la madre, principal fuente de ingresos y condiciones de alojamiento de su grupo familiar)

| | | |
|--|---|--|
| 1. Profesión del jefe de familia | Profesión universitaria, comerciante con alta productividad, posiciones gerenciales, propietario de empresa, oficiales de las fuerzas armadas nacionales (si tienen un rango de educación superior) | |
| | Profesiones técnicas (TSU o técnico medio) o medianos comerciantes o productores | |
| | Empleados sin profesión universitaria o técnica definida, pequeños comerciantes o productores | |
| | Obreros Especializados y trabajadores de sector informal (con primaria completa) | |
| | Obreros no especializados y trabajadores de sector informal (sin primaria completa) | |
| 2. Nivel de instrucción de la madre | Enseñanza Universitaria o su equivalente. Egresados con títulos de universidades, politécnicos y pedagógicos | |
| | Enseñanza Secundaria Completa o Técnica Superior Completa | |
| | Enseñanza Secundaria Incompleta o Técnica Inferior | |
| | Educación Primaria o Alfabeta | |
| | Analfabeta | |
| 3. Principal fuente de ingreso de la familia | Fortuna Heredada o Adquirida (suficiente para vivir de las rentas) | |
| | Ganancias, Beneficios, Honorarios Profesionales | |
| | Sueldo mensual | |
| | Salario semanal, por día o a destajo | |
| | Donaciones de origen público o privado | |
| 4. Condiciones de Alojamiento | Vivienda con Óptimas Condiciones Sanitarias en Ambientes de Gran Lujo | |
| | Viviendas con Óptimas Condiciones Sanitarias en Ambientes sin Lujo pero Espaciosas | |
| | Viviendas con Buenas Condiciones Sanitarias en Espacios Reducidos | |
| | Viviendas con Ambientes Espaciosos o Reducidos con Deficiencias en Algunas Condiciones Sanitarias | |
| | Rancho o Vivienda con una Habitación y Condiciones Sanitarias Inadecuadas | |

ANEXO C. Ítems de las Variables y Escala de Calificación del Método de Estratificación Social Graffar Méndez-Castellano.

| Variables | Ítems | Puntaje |
|--|---|---------|
| 1. Profesión del jefe de familia | Profesión universitaria, comerciante con alta productividad, posiciones gerenciales, propietario de empresa, oficiales de las fuerzas armadas nacionales (si tienen un rango de educación superior) | 1 |
| | Profesiones técnicas (TSU o técnico medio) o medianos comerciantes o productores | 2 |
| | Empleados sin profesión universitaria o técnica definida, pequeños comerciantes o productores | 3 |
| | Obreros Especializados y trabajadores de sector informal (con primaria completa) | 4 |
| | Obreros no especializados y trabajadores de sector informal (sin primaria completa) | 5 |
| 2. Nivel de instrucción de la madre | Enseñanza Universitaria o su equivalente. Egresados con títulos de universidades, politécnicos y pedagógicos | 1 |
| | Enseñanza Secundaria Completa o Técnica Superior Completa | 2 |
| | Enseñanza Secundaria Incompleta o Técnica Inferior | 3 |
| | Educación Primaria o Alfabeta | 4 |
| | Analfabeta | 5 |
| 3. Principal fuente de ingreso de la familia | Fortuna Heredada ó Adquirida (suficiente para vivir de las rentas) | 1 |
| | Ganancias, Beneficios, Honorarios Profesionales | 2 |
| | Sueldo mensual | 3 |
| | Salario semanal, por día o a destajo | 4 |
| | Donaciones de origen público o privado | 5 |
| 4. Condiciones de Alojamiento | Vivienda con Optimas Condiciones Sanitarias en Ambientes de Gran Lujo | 1 |
| | Viviendas con Optimas Condiciones Sanitarias en Ambientes sin Lujo pero Espaciosas | 2 |
| | Viviendas con Buenas Condiciones Sanitarias en Espacios Reducidos | 3 |
| | Viviendas con Ambientes Espaciosos o Reducidos con Deficiencias en Algunas Condiciones Sanitarias | 4 |
| | Rancho o Vivienda con una Habitación y Condiciones Sanitarias Inadecuadas | 5 |

| Estrato | Puntaje Obtenido |
|-------------|------------------|
| Estrato I | 4, 5, 6 |
| Estrato II | 7, 8, 9 |
| Estrato III | 10, 11, 12 |
| Estrato IV | 13, 14, 15, 16 |
| Estrato V | 17, 18, 19, 20 |

ANEXO D. Versión final del NEO-FFI adaptada a muestras venezolanas

NEO FFI (Costa y Mc Crae, 1992) Versión adaptada a muestras venezolanas.

Por favor, lea bien estas instrucciones antes de comenzar para marcar bien sus respuestas.

Este cuestionario consta de 49 frases. Lea cada frase con atención y marque la alternativa (A, B, C, D o E) que refleje mejor su acuerdo o desacuerdo con lo que dice la frase. Señale:

- A** si la frase es completamente falsa en su caso, si está en **total desacuerdo** con ella.
B si la frase es frecuentemente falsa en su caso, si está en **desacuerdo** con ella.
C si la frase es tan cierta como falsa en su caso, si no puede decidirse, o si usted se considera **neutral** en relación con lo que se dice en ella.
D si la frase es frecuentemente cierta en su caso, si usted está **de acuerdo** con ella.
E si la frase es completamente cierta en su caso, si usted está **totalmente de acuerdo** con ella.

Vea Los **ejemplos** (E1 y E2) que vienen aquí debajo, y vean cómo se han contestado:

- E1. Me gustaría pilotar una nave espacial
 E2. A la hora de vestir, prefiero los tonos oscuros

A B C D E
 A B C E

La persona que ha contestado estos ejemplos ha indicado que está en **total desacuerdo** (letra A) con la frase E1 porque no le gustaría nada pilotar una nave espacial, y **está de acuerdo** (D) con la frase E2, porque frecuentemente prefiere los tonos oscuros para vestir (letra D).

Por tanto, no hay respuestas correctas ni incorrectas. Conteste de forma sincera y exprese sus opiniones de forma más sincera y específica posible.

Dé una respuesta a todas las frases. Asegúrese de que marca cada respuesta en la línea correspondiente a la misma frase y en la opción que mejor se ajuste a su manera de ser.

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. A menudo me siento inferior a los demás. | A | B | C | D | E |
| 2. Soy una persona alegre y animosa. | A | B | C | D | E |
| 3. A veces, cuando leo poesías o contemplo una obra de arte, siento una profunda conmoción o excitación. | A | B | C | D | E |
| 4. Parece que nunca soy capaz de organizarme. | A | B | C | D | E |
| 5. Rara vez me siento con miedo o ansioso. | A | B | C | D | E |
| 6. Disfruto mucho hablando con la gente. | A | B | C | D | E |
| 7. La poesía tiene poco o ningún efecto sobre mí. | A | B | C | D | E |
| 8. A veces presiono o halago a la gente para que haga lo que yo quiero. | A | B | C | D | E |
| 9. Tengo unos objetivos claros y me esfuerzo por alcanzarlos de forma ordenada. | A | B | C | D | E |
| 10. A veces me vienen a la mente pensamientos aterradores. | A | B | C | D | E |
| 11. Disfruto en las fiestas donde hay mucha gente. | A | B | C | D | E |
| 12. Tengo una gran variedad de intereses intelectuales. | A | B | C | D | E |
| 13. A veces consigo con trampas que la gente haga lo que yo quiero. | A | B | C | D | E |
| 14. Trabajo mucho para conseguir mis metas. | A | B | C | D | E |
| 15. A veces me parece que no valgo absolutamente nada. | A | B | C | D | E |
| 16. No me considero especialmente alegre. | A | B | C | D | E |
| 17. Me despiertan la curiosidad, las formas que encuentro en el arte y la naturaleza. | A | B | C | D | E |
| 18. Si alguien empieza a pelearse conmigo yo también estoy dispuesto a pelear. | A | B | C | D | E |
| 19. Tengo mucha autodisciplina. | A | B | C | D | E |
| 20. A veces las cosas me parecen demasiado sombrías y sin esperanzas. | A | B | C | D | E |
| 21. Me gusta tener mucha gente alrededor. | A | B | C | D | E |
| 22. Encuentro aburridas las discusiones filosóficas. | A | B | C | D | E |
| 23. Cuando estoy bajo un fuerte estrés, a veces me siento que me voy a desmoronar. | A | B | C | D | E |
| 24. No soy tan vivo ni tan animado como otras personas. | A | B | C | D | E |

ANEXO D. Continuación

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 25. Tengo mucha fantasía. | A | B | C | D | E |
| 26. Trato de hacer mis tareas con cuidado, para que no haya que hacerlas otra vez. | A | B | C | D | E |
| 27. A menudo me siento tenso e inquieto. | A | B | C | D | E |
| 28. Soy una persona muy activa. | A | B | C | D | E |
| 29. Algunas personas piensan de mí que soy frío y calculador. | A | B | C | D | E |
| 30. Me esfuerzo por llegar a la perfección en todo lo que hago. | A | B | C | D | E |
| 31. A veces me he sentido amargado y resentido. | A | B | C | D | E |
| 32. En reuniones, por lo general prefiero que hablen otros. | A | B | C | D | E |
| 33. Tengo poco interés en andar pensando sobre la naturaleza del universo o de la condición humana. | A | B | C | D | E |
| 34. Soy eficiente y eficaz en mi trabajo. | A | B | C | D | E |
| 35. Soy bastante estable emocionalmente. | A | B | C | D | E |
| 36. Huyo de las multitudes. | A | B | C | D | E |
| 37. A veces pierdo el interés, cuando la gente habla de cuestiones muy abstractas y teóricas. | A | B | C | D | E |
| 38. Soy una persona productiva, que siempre termina su trabajo. | A | B | C | D | E |
| 39. Rara vez estoy triste y deprimido. | A | B | C | D | E |
| 40. A veces reboso de felicidad. | A | B | C | D | E |
| 41. Experimento una gran variedad de emociones o sentimientos. | A | B | C | D | E |
| 42. A veces hago las cosas impulsivamente y luego me arrepiento. | A | B | C | D | E |
| 43. Me gustaría estar donde está la acción. | A | B | C | D | E |
| 44. Con frecuencia me gustaría probar comidas nuevas o de otros países. | A | B | C | D | E |
| 45. Puedo ser sarcástico si es necesario. | A | B | C | D | E |
| 46. Hay tantas pequeñas cosas que hacer que a veces lo que hago es no atender a ninguna. | A | B | C | D | E |
| 47. Es difícil que yo pierda los estribos. | A | B | C | D | E |
| 48. No me gusta mucho charlar con la gente. | A | B | C | D | E |
| 49. Muchas veces no preparo de antemano que tengo que hacer. | A | B | C | D | E |

¿Tuvo alguna duda o algo que no le haya quedado claro con las instrucciones del cuestionario?

NO SI En caso de ser afirmativa su respuesta, especifíquela: _____

¿Existió alguna palabra o frase que no comprendiera?

NO SI En caso de ser afirmativa su respuesta, especifíquela: _____

¡Gracias por su participación! Si desea información sobre los resultados generales de esta investigación, póngase en contacto a partir de enero de 2019 con: nicolasaldana@gmail.com

ANEXO E. Hoja de presentación de la investigación para la validación del instrumento

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACION
ESCUELA DE PSICOLOGIA
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA INDUSTRIAL

Estimado participante,

Es grato saludarle y extenderle esta invitación para participar en la validación del instrumento NEO FFI (Costa y Mc Crae, 1992) en muestras venezolanas que permitirá dar una estimación rápida y resumida de las principales características de personalidad de los venezolanos, para posteriormente emplearlo como medida comparativa de los rasgos de personalidad de emprendedores venezolanos exitosos.

De esta manera con su participación usted estaría contribuyendo con la generación de materiales venezolanos necesarios para no depender exclusivamente de materiales construidos y validados en otros países. De igual manera, usted estaría colaborando con una investigación que pretende identificar los rasgos de personalidad que diferencian a los emprendedores venezolanos exitosos, lo que a la luz de los resultados que se obtengan, nos permitirá dar sugerencias para impulsar el emprendimiento en Venezuela.

Si usted decide amablemente participar en esta investigación por favor lea la siguiente información sobre los detalles de su participación y posteriormente conteste el cuestionario de datos demográficos y el cuestionario NEO FFI (Costa y Mc Crae, 1992) que se adjunta en su versión preliminar.

Consentimiento Informado

- El presente estudio no representa ningún riesgo para la seguridad ni la integridad personal de sus participantes, de modo que su bienestar será resguardado.
- No existen situaciones de engaño, ni malestar como producto de la aplicación de los instrumentos de investigación.
- La única responsabilidad de los participantes consiste en responder de forma honesta las preguntas formuladas en los cuestionarios. Este estudio respeta las reglas de discreción médica y las políticas de privacidad, por tanto, se garantiza el ANONIMATO y la confidencialidad en el manejo de los resultados obtenidos.
- Bajo ninguna circunstancia los resultados derivados de estas pruebas pueden tener repercusión alguna en el aspecto académico o laboral de cada participante, dado que su uso es para estrictos fines investigativos.
- Todo participante puede tener acceso a los resultados generales de la investigación una vez que la misma haya sido concluida. Para mostrar su interés en recibir esta información, sólo debe ponerse en contacto con cualquiera de los investigadores.
- La participación en esta actividad es absolutamente VOLUNTARIA, en caso de querer retirarse del estudio, puede hacerlo en cualquier momento sin que esto represente la toma de alguna represalia.
- Cualquier otro aspecto es absoluta responsabilidad de los investigadores y son ellos quienes velarán por el cumplimiento de todo lo antes expuesto.

Habiendo leído los puntos anteriores, manifiesto haber sido informado sobre los lineamientos éticos en que se apoya el estudio en cuestión y expreso mi consentimiento para participar en el mismo.

En Caracas, a los ___ días del mes _____ de 201__

Firma (no debe colocar su nombre) _____

ANEXO F. Hoja de recolección de datos demográficos para la validación del instrumento

DATOS DEMOGRAFICOS

Edad (en años): _____ Género (marque con una equis): Femenino: ____ Masculino: ____

Nivel Educativo: (seleccione marcando con una equis el último aprobado)

| Sin escolaridad | Educación Básica | Bachiller | Técnico Medio | Técnico Superior | Pregrado | Posgrado |
|-----------------|------------------|-----------|---------------|------------------|----------|----------|
| | | | | | | |

Ocupación:

| Desempleado | Estudiante | Empleado | Trabajador Independiente | Jubilado |
|-------------|------------|----------|--------------------------|----------|
| | | | | |

Marque con una equis (X) en la columna derecha la opción que mejor describa al grupo familiar al que usted pertenece en las áreas solicitadas (profesión del jefe de su familia, nivel de instrucción de la madre, principal fuente de ingresos y condiciones de alojamiento de su grupo familiar)

| | | |
|--|---|--|
| 1. Profesión del jefe de familia | Profesión universitaria, comerciante con alta productividad, posiciones gerenciales, propietario de empresa, oficiales de las fuerzas armadas nacionales (si tienen un rango de educación superior) | |
| | Profesiones técnicas (TSU o técnico medio) o medianos comerciantes o productores | |
| | Empleados sin profesión universitaria o técnica definida, pequeños comerciantes o productores | |
| | Obreros Especializados y trabajadores de sector informal (con primaria completa) | |
| | Obreros no especializados y trabajadores de sector informal (sin primaria completa) | |
| 2. Nivel de instrucción de la madre | Enseñanza Universitaria o su equivalente. Egresados con títulos de universidades, politécnicos y pedagógicos | |
| | Enseñanza Secundaria Completa o Técnica Superior Completa | |
| | Enseñanza Secundaria Incompleta o Técnica Inferior | |
| | Educación Primaria o Alfabeta | |
| | Analfabeta | |
| 3. Principal fuente de ingreso de la familia | Fortuna Heredada o Adquirida (suficiente para vivir de las rentas) | |
| | Ganancias, Beneficios, Honorarios Profesionales | |
| | Sueldo mensual | |
| | Salario semanal, por día o a destajo | |
| | Donaciones de origen público o privado | |
| 4. Condiciones de Alojamiento | Vivienda con Óptimas Condiciones Sanitarias en Ambientes de Gran Lujo | |
| | Viviendas con Óptimas Condiciones Sanitarias en Ambientes sin Lujo pero Espaciosas | |
| | Viviendas con Buenas Condiciones Sanitarias en Espacios Reducidos | |
| | Viviendas con Ambientes Espaciosos o Reducidos con Deficiencias en Algunas Condiciones Sanitarias | |
| | Rancho o Vivienda con una Habitación y Condiciones Sanitarias Inadecuadas | |

ANEXO G. Protocolo del NEO-FFI versión preliminar adaptada a muestras venezolanas

NEO FFI (Costa y Mc Crae, 1992) Versión preliminar adaptada a muestras venezolanas.

Por favor, lea bien estas instrucciones antes de comenzar para marcar bien sus respuestas.

Este cuestionario consta de 60 frases. Lea cada frase con atención y marque la alternativa (A, B, C, D o E) que refleje mejor su acuerdo o desacuerdo con lo que dice la frase. Señale:

- A** si la frase es completamente falsa en su caso, si está en **total desacuerdo** con ella.
B si la frase es frecuentemente falsa en su caso, si está **en desacuerdo** con ella.
C si la frase es tan cierta como falsa en su caso, si no puede decidirse, o si usted se considera **neutral** en relación con lo que se dice en ella.
D si la frase es frecuentemente cierta en su caso, si usted está **de acuerdo** con ella.
E si la frase es completamente cierta en su caso, si usted está **totalmente de acuerdo** con ella.

Vea Los **ejemplos** (E1 y E2) que vienen aquí debajo, y vean cómo se han contestado:

- E1. Me gustaría pilotar una nave espacial (A) B C D E
 E2. A la hora de vestir, prefiero los tonos oscuros A B C (D) E

La persona que ha contestado estos ejemplos ha indicado que está en **total desacuerdo** (letra A) con la frase E1 porque no le gustaría nada pilotar una nave espacial, y **está de acuerdo** (D) con la frase E2, porque frecuentemente prefiere los tonos oscuros para vestir (letra D).

Por tanto, no hay respuestas correctas ni incorrectas. Conteste de forma sincera y exprese sus opiniones de forma más sincera y específica posible.

Dé una respuesta a todas las frases. Asegúrese de que marca cada respuesta en la línea correspondiente a la misma frase y en la opción que mejor se ajuste a su manera de ser.

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. A menudo me siento inferior a los demás. | A | B | C | D | E |
| 2. Soy una persona alegre y animosa. | A | B | C | D | E |
| 3. A veces, cuando leo poesías o contemplo una obra de arte, siento una profunda conmoción o excitación. | A | B | C | D | E |
| 4. Tiendo a pensar lo mejor de la gente. | A | B | C | D | E |
| 5. Parece que nunca soy capaz de organizarme. | A | B | C | D | E |
| 6. Rara vez me siento con miedo o ansioso. | A | B | C | D | E |
| 7. Disfruto mucho hablando con la gente. | A | B | C | D | E |
| 8. La poesía tiene poco o ningún efecto sobre mí. | A | B | C | D | E |
| 9. A veces presiono o halago a la gente para que haga lo que yo quiero. | A | B | C | D | E |
| 10. Tengo unos objetivos claros y me esfuerzo por alcanzarlos de forma ordenada. | A | B | C | D | E |
| 11. A veces me vienen a la mente pensamientos aterradores. | A | B | C | D | E |
| 12. Disfruto en las fiestas donde hay mucha gente. | A | B | C | D | E |
| 13. Tengo una gran variedad de intereses intelectuales. | A | B | C | D | E |
| 14. A veces consigo con trampas que la gente haga lo que yo quiero. | A | B | C | D | E |
| 15. Trabajo mucho para conseguir mis metas. | A | B | C | D | E |
| 16. A veces me parece que no valgo absolutamente nada. | A | B | C | D | E |
| 17. No me considero especialmente alegre. | A | B | C | D | E |
| 18. Me despiertan la curiosidad, las formas que encuentro en el arte y la naturaleza. | A | B | C | D | E |
| 19. Si alguien empieza a pelearse conmigo yo también estoy dispuesto a pelear. | A | B | C | D | E |
| 20. Tengo mucha autodisciplina. | A | B | C | D | E |
| 21. A veces las cosas me parecen demasiado sombrías y sin esperanzas. | A | B | C | D | E |
| 22. Me gusta tener mucha gente alrededor. | A | B | C | D | E |
| 23. Encuentro aburridas las discusiones filosóficas. | A | B | C | D | E |
| 24. Cuando me han ofendido, intento perdonar y olvidar. | A | B | C | D | E |

ANEXO G. Continuación.

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 25. Antes de emprender una acción, siempre considero sus consecuencias. | A | B | C | D | E |
| 26. Cuando estoy bajo un fuerte estrés, a veces me siento que me voy a desmoronar. | A | B | C | D | E |
| 27. No soy tan vivo ni tan animado como otras personas. | A | B | C | D | E |
| 28. Tengo mucha fantasía. | A | B | C | D | E |
| 29. Mi primera reacción es confiar en la gente. | A | B | C | D | E |
| 30. Trato de hacer mis tareas con cuidado, para que no haya que hacerlas otra vez. | A | B | C | D | E |
| 31. A menudo me siento tenso e inquieto. | A | B | C | D | E |
| 32. Soy una persona muy activa. | A | B | C | D | E |
| 33. Me gusta concentrarme en un ensueño o fantasía y dejándolo crecer y desarrollarse, explorar todas sus posibilidades. | A | B | C | D | E |
| 34. Algunas personas piensan de mí que soy frío y calculador. | A | B | C | D | E |
| 35. Me esfuerzo por llegar a la perfección en todo lo que hago. | A | B | C | D | E |
| 36. A veces me he sentido amargado y resentido. | A | B | C | D | E |
| 37. En reuniones, por lo general prefiero que hablen otros. | A | B | C | D | E |
| 38. Tengo poco interés en andar pensando sobre la naturaleza del universo o de la condición humana. | A | B | C | D | E |
| 39. Tengo mucha fe en la naturaleza humana. | A | B | C | D | E |
| 40. Soy eficiente y eficaz en mi trabajo. | A | B | C | D | E |
| 41. Soy bastante estable emocionalmente. | A | B | C | D | E |
| 42. Huyo de las multitudes. | A | B | C | D | E |
| 43. A veces pierdo el interés, cuando la gente habla de cuestiones muy abstractas y teóricas. | A | B | C | D | E |
| 44. Trato de ser humilde. | A | B | C | D | E |
| 45. Soy una persona productiva, que siempre termina su trabajo. | A | B | C | D | E |
| 46. Rara vez estoy triste y deprimido. | A | B | C | D | E |
| 47. A veces rebozo de felicidad. | A | B | C | D | E |
| 48. Experimento una gran variedad de emociones o sentimientos. | A | B | C | D | E |
| 49. Creo que la mayoría de la gente con la que trato es honrada y fiel. | A | B | C | D | E |
| 50. En ocasiones primero actúo y luego pienso. | A | B | C | D | E |
| 51. A veces hago las cosas impulsivamente y luego me arrepiento. | A | B | C | D | E |
| 52. Me gustaría estar donde está la acción. | A | B | C | D | E |
| 53. Con frecuencia me gustaría probar comidas nuevas o de otros países. | A | B | C | D | E |
| 54. Puedo ser sarcástico si es necesario. | A | B | C | D | E |
| 55. Hay tantas pequeñas cosas que hacer que a veces lo que hago es no atender a ninguna. | A | B | C | D | E |
| 56. Es difícil que yo pierda los estribos. | A | B | C | D | E |
| 57. No me gusta mucho charlar con la gente. | A | B | C | D | E |
| 58. Rara vez experimento sensaciones fuertes. | A | B | C | D | E |
| 59. Los mendigos no me inspiran simpatía. | A | B | C | D | E |
| 60. Muchas veces no preparo de antemano que tengo que hacer. | A | B | C | D | E |



¿Tuvo alguna duda o algo que no le haya quedado claro con las instrucciones del cuestionario?

NO SI En caso de ser afirmativa su respuesta, especifíquela: _____

¿Existió alguna palabra o frase que no comprendiera?

NO SI En caso de ser afirmativa su respuesta, especifíquela: _____

¡Gracias por su participación! Si desea información sobre los resultados generales de esta investigación, póngase en contacto a partir de enero de 2019 con: nicolasaldana@gmail.com

ANEXO H. Hoja de presentación de la investigación para emprendedores

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACION
ESCUELA DE PSICOLOGIA
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA INDUSTRIAL

Estimado participante,

Estimado participante,

Es grato saludarle y extenderle esta invitación para participar en esta investigación orientada a describir las principales características de personalidad de emprendedores venezolanos exitosos.

Con su participación usted colabora con una investigación que pretende identificar los rasgos de personalidad que diferencian a los emprendedores venezolanos exitosos, del resto de la población, lo que a la luz de los resultados que se obtengan, permitirá comprender mejor el fenómeno del emprendimiento en Venezuela y dar sugerencias para formular mejores programas de capacitación y apoyo a emprendedores venezolanos desde un esquema adaptado a nuestra cultura y características nacionales.

Si usted decide amablemente participar en esta investigación por favor lea la siguiente información sobre los detalles de su participación y posteriormente conteste el cuestionario de datos demográficos y el cuestionario NEO FFI (Costa y Mc Crae, 1992) que se adjunta en su versión preliminar.

Consentimiento Informado

- El presente estudio no representa ningún riesgo para la seguridad ni la integridad personal de sus participantes, de modo que su bienestar será resguardado.
- No existen situaciones de engaño, ni malestar como producto de la aplicación de los instrumentos de investigación.
- La única responsabilidad de los participantes consiste en responder de forma honesta las preguntas formuladas en los cuestionarios. Este estudio respeta las reglas de discreción médica y las políticas de privacidad, por tanto, se garantiza el ANONIMATO y la confidencialidad en el manejo de los resultados obtenidos.
- Bajo ninguna circunstancia los resultados derivados de estas pruebas pueden tener repercusión alguna en el aspecto académico o laboral de cada participante, dado que su uso es para estrictos fines investigativos.
- Todo participante puede tener acceso a los resultados generales de la investigación una vez que la misma haya sido concluida. Para mostrar su interés en recibir esta información, sólo debe ponerse en contacto con cualquiera de los investigadores.
- La participación en esta actividad es absolutamente VOLUNTARIA, en caso de querer retirarse del estudio, puede hacerlo en cualquier momento sin que esto represente la toma de alguna represalia.
- Cualquier otro aspecto es absoluta responsabilidad de los investigadores y son ellos quienes velarán por el cumplimiento de todo lo antes expuesto.

Habiendo leído los puntos anteriores, manifiesto haber sido informado sobre los lineamientos éticos en que se apoya el estudio en cuestión y expreso mi consentimiento para participar en el mismo.

En Caracas, a los ___ días del mes _____ de 201__

Firma (no debe colocar su nombre) _____

ANEXO I. Hoja de presentación de la investigación para no emprendedores

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACION
ESCUELA DE PSICOLOGIA
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA INDUSTRIAL

Estimado participante,

Es grato saludarle y extenderle esta invitación para participar en esta investigación orientada a describir las principales características de personalidad de trabajadores venezolanos.

Con su participación usted colabora con una investigación que pretende identificar los rasgos de personalidad que diferencian a los trabajadores venezolanos de una muestra de emprendedores venezolanos, lo que a la luz de los resultados que se obtengan, permitirá comprender mejor el fenómeno del emprendimiento en Venezuela y dar sugerencias para formular mejores programas de capacitación y apoyo a emprendedores venezolanos desde un esquema adaptado a nuestra cultura y características nacionales.

Es importante que para esta fase de la investigación participe sólo si usted está actualmente empleado, nunca ha emprendido un negocio propio, no está emprendiendo uno actualmente y no planea emprender ninguno.

Si usted decide amablemente participar en esta investigación por favor lea la siguiente información sobre los detalles de su participación y posteriormente conteste el cuestionario de datos demográficos y el cuestionario NEO FFI (Costa y Mc Crae, 1992) que se adjunta en su versión preliminar.

Consentimiento Informado

- El presente estudio no representa ningún riesgo para la seguridad ni la integridad personal de sus participantes, de modo que su bienestar será resguardado.
- No existen situaciones de engaño, ni malestar como producto de la aplicación de los instrumentos de investigación.
- La única responsabilidad de los participantes consiste en responder de forma honesta las preguntas formuladas en los cuestionarios. Este estudio respeta las reglas de discreción médica y las políticas de privacidad, por tanto, se garantiza el ANONIMATO y la confidencialidad en el manejo de los resultados obtenidos.
- Bajo ninguna circunstancia los resultados derivados de estas pruebas pueden tener repercusión alguna en el aspecto académico o laboral de cada participante, dado que su uso es para estrictos fines investigativos.
- Todo participante puede tener acceso a los resultados generales de la investigación una vez que la misma haya sido concluida. Para mostrar su interés en recibir esta información, sólo debe ponerse en contacto con cualquiera de los investigadores.
- La participación en esta actividad es absolutamente VOLUNTARIA, en caso de querer retirarse del estudio, puede hacerlo en cualquier momento sin que esto represente la toma de alguna represalia.
- Cualquier otro aspecto es absoluta responsabilidad de los investigadores y son ellos quienes velarán por el cumplimiento de todo lo antes expuesto.

Habiendo leído los puntos anteriores, manifiesto haber sido informado sobre los lineamientos éticos en que se apoya el estudio en cuestión y expreso mi consentimiento para participar en el mismo.

En Caracas, a los ___ días del mes _____ de 201__

Firma (no debe colocar su nombre) _____

ANEXO J. Estadísticos descriptivos de los ítems de la versión preliminar del NEO-FFI aplicado a la muestra de validación (N=343)

| Nº Ítem | Mínimo | Máximo | Media | Desv. Std. | Asimetría | | Curtosis | |
|---------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|------------|
| | Estadístico | Estadístico | Estadístico | Estadístico | Estadístico | Error Std. | Estadístico | Error Std. |
| ITEM1 | 0 | 4 | 1.11 | 1.053 | .554 | .132 | -.793 | .263 |
| ITEM2 | 0 | 4 | 2.81 | .964 | -.780 | .132 | .530 | .263 |
| ITEM3 | 0 | 4 | 2.44 | 1.153 | -.509 | .132 | -.469 | .263 |
| ITEM4 | 0 | 4 | 2.56 | .965 | -.503 | .132 | -.344 | .263 |
| ITEM5 | 0 | 4 | 2.37 | 1.204 | -.319 | .132 | -.920 | .263 |
| ITEM6 | 0 | 4 | 2.13 | 1.198 | -.080 | .132 | -1.117 | .263 |
| ITEM7 | 0 | 4 | 2.96 | 1.035 | -1.101 | .132 | .862 | .263 |
| ITEM8 | 0 | 4 | 2.36 | 1.249 | -.327 | .132 | -.918 | .263 |
| ITEM9 | 0 | 4 | 2.50 | 1.199 | -.445 | .132 | -.872 | .263 |
| ITEM10 | 0 | 4 | 2.84 | .941 | -.791 | .132 | .286 | .263 |
| ITEM11 | 0 | 4 | 2.06 | 1.309 | -.150 | .132 | -1.200 | .263 |
| ITEM12 | 0 | 4 | 1.98 | 1.289 | .019 | .132 | -1.054 | .263 |
| ITEM13 | 0 | 4 | 3.05 | .872 | -.921 | .132 | .668 | .263 |
| ITEM14 | 0 | 4 | 3.20 | .975 | -1.269 | .132 | 1.061 | .263 |
| ITEM15 | 0 | 4 | 3.25 | .845 | -1.204 | .132 | 1.520 | .263 |
| ITEM16 | 0 | 4 | 1.06 | 1.222 | .922 | .132 | -.345 | .263 |
| ITEM17 | 0 | 4 | 2.61 | 1.235 | -.457 | .132 | -.982 | .263 |
| ITEM18 | 0 | 4 | 2.87 | 1.037 | -.839 | .132 | .246 | .263 |
| ITEM19 | 0 | 4 | 2.24 | 1.137 | -.288 | .132 | -.866 | .263 |
| ITEM20 | 0 | 4 | 2.32 | 1.024 | -.273 | .132 | -.525 | .263 |
| ITEM21 | 0 | 4 | 1.73 | 1.253 | .214 | .132 | -1.144 | .263 |
| ITEM22 | 0 | 4 | 1.71 | 1.000 | .174 | .132 | -.516 | .263 |
| ITEM23 | 0 | 4 | 2.63 | 1.167 | -.596 | .132 | -.517 | .263 |
| ITEM24 | 0 | 4 | 2.52 | 1.100 | -.560 | .132 | -.490 | .263 |
| ITEM25 | 0 | 4 | 2.92 | .958 | -.891 | .132 | .476 | .263 |
| ITEM26 | 0 | 4 | 2.30 | 1.254 | -.237 | .132 | -1.162 | .263 |
| ITEM27 | 0 | 4 | 2.19 | 1.259 | -.047 | .132 | -1.127 | .263 |
| ITEM28 | 0 | 4 | 2.50 | 1.124 | -.378 | .132 | -.738 | .263 |
| ITEM29 | 0 | 4 | 2.26 | 1.170 | -.336 | .132 | -.823 | .263 |
| ITEM30 | 1 | 4 | 3.16 | .711 | -.738 | .132 | .852 | .263 |
| ITEM31 | 0 | 4 | 2.09 | 1.187 | -.123 | .132 | -1.095 | .263 |
| ITEM32 | 0 | 4 | 2.76 | 1.004 | -.597 | .132 | -.336 | .263 |
| ITEM33 | 0 | 4 | 2.47 | 1.164 | -.457 | .132 | -.619 | .263 |
| ITEM34 | 0 | 4 | 2.35 | 1.302 | -.265 | .132 | -1.145 | .263 |
| ITEM35 | 0 | 4 | 2.62 | 1.066 | -.486 | .132 | -.677 | .263 |

ANEXO J. Continuación

| Nº Ítem | Mínimo | Máximo | Media | Desv. Std. | Asimetría | | Curtosis | |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|------------|
| | Estadístico | Estadístico | Estadístico | Estadístico | Estadístico | Error Std. | Estadístico | Error Std. |
| ITEM36 | 0 | 4 | 2.30 | 1.168 | -.321 | .132 | -.888 | .263 |
| ITEM37 | 0 | 4 | 2.01 | 1.095 | .015 | .132 | -.787 | .263 |
| ITEM38 | 0 | 4 | 2.98 | 1.066 | -1.051 | .132 | .520 | .263 |
| ITEM39 | 0 | 4 | 2.38 | 1.088 | -.365 | .132 | -.629 | .263 |
| ITEM40 | 1 | 4 | 3.17 | .752 | -.797 | .132 | .626 | .263 |
| ITEM41 | 0 | 4 | 1.52 | 1.073 | .472 | .132 | -.535 | .263 |
| ITEM42 | 0 | 4 | 1.94 | 1.219 | -.040 | .132 | -1.081 | .263 |
| ITEM43 | 0 | 4 | 2.33 | 1.228 | -.211 | .132 | -.980 | .263 |
| ITEM44 | 0 | 4 | 3.17 | .744 | -1.022 | .132 | .1986 | .263 |
| ITEM45 | 1 | 4 | 3.09 | .820 | -.776 | .132 | .273 | .263 |
| ITEM46 | 0 | 4 | 1.92 | 1.165 | .059 | .132 | -.926 | .263 |
| ITEM47 | 0 | 4 | 2.57 | 1.106 | -.494 | .132 | -.552 | .263 |
| ITEM48 | 0 | 4 | 2.89 | .938 | -.873 | .132 | .562 | .263 |
| ITEM49 | 0 | 4 | 2.58 | .901 | -.510 | .132 | -.284 | .263 |
| ITEM50 | 0 | 4 | 1.98 | 1.142 | -.108 | .132 | -.993 | .263 |
| ITEM51 | 0 | 4 | 2.00 | 1.175 | -.065 | .132 | -1.127 | .263 |
| ITEM52 | 0 | 4 | 2.38 | .986 | -.185 | .132 | -.486 | .263 |
| ITEM53 | 0 | 4 | 3.29 | .876 | -1.280 | .132 | 1.295 | .263 |
| ITEM54 | 0 | 4 | .90 | .944 | 1.165 | .132 | 1.077 | .263 |
| ITEM55 | 0 | 4 | 2.07 | 1.180 | -.125 | .132 | -1.088 | .263 |
| ITEM56 | 0 | 4 | 1.59 | 1.213 | .318 | .132 | -1.057 | .263 |
| ITEM57 | 0 | 4 | 2.74 | 1.028 | -.785 | .132 | .113 | .263 |
| ITEM58 | 0 | 4 | 2.36 | 1.047 | -.305 | .132 | -.642 | .263 |
| ITEM59 | 0 | 4 | 2.41 | 1.067 | -.268 | .132 | -.633 | .263 |
| ITEM60 | 0 | 4 | 2.29 | 1.127 | -.167 | .132 | -1.032 | .263 |
| NEUROTICISMO | 0 | 45 | 21.82 | 8.933 | .036 | .132 | -.644 | .263 |
| EXTROVERSIÓN | 3 | 48 | 28.66 | 8.425 | -.289 | .132 | .195 | .263 |
| APERTURA | 10 | 48 | 32.18 | 7.247 | -.260 | .132 | -.300 | .263 |
| AMABILIDAD | 12 | 44 | 29.08 | 5.420 | -.311 | .132 | -.229 | .263 |
| RESPONSABILIDAD | 14 | 47 | 32.09 | 6.523 | -.275 | .132 | -.238 | .263 |

| | Femenino | | | | Masculino | | | |
|-----------------|----------|--------|-------|------------|-----------|--------|-------|------------|
| | Mínimo | Máximo | Media | Desv. Std. | Mínimo | Máximo | Media | Desv. Std. |
| NEUROTICISMO | 5 | 45 | 23 | 8 | 0 | 41 | 21 | 9 |
| EXTROVERSIÓN | 8 | 48 | 29 | 7 | 3 | 48 | 28 | 10 |
| APERTURA | 14 | 48 | 32 | 7 | 10 | 46 | 32 | 8 |
| AMABILIDAD | 15 | 40 | 30 | 5 | 12 | 44 | 28 | 5 |
| RESPONSABILIDAD | 14 | 46 | 32 | 7 | 15 | 47 | 32 | 6 |

ANEXO K. Correlaciones ítem-dimensión y correlaciones entre las dimensiones de la versión preliminar del NEO-FFI aplicado a la muestra de validación (N=343)

Correlaciones ítem-dimensión

| Neuroticismo | | Responsabilidad | | Apertura | | Extroversión | | Amabilidad | |
|--------------|--------|-----------------|--------|----------|--------|--------------|--------|------------|--------|
| Nº Ítem | Corr. | Nº Ítem | Corr. | Nº Ítem | Corr. | Nº Ítem | Corr. | Nº Ítem | Corr. |
| ITEM1 | .594** | ITEM5 | .616** | ITEM3 | .625** | ITEM2 | .748** | ITEM4 | .512** |
| ITEM6 | .602** | ITEM10 | .675** | ITEM8 | .519** | ITEM7 | .666** | ITEM9 | .432** |
| ITEM11 | .693** | ITEM15 | .525** | ITEM13 | .520** | ITEM12 | .662** | ITEM14 | .475** |
| ITEM16 | .673** | ITEM20 | .621** | ITEM18 | .682** | ITEM17 | .687** | ITEM19 | .426** |
| ITEM21 | .660** | ITEM25 | .370** | ITEM23 | .691** | ITEM22 | .662** | ITEM24 | .582** |
| ITEM26 | .657** | ITEM30 | .509** | ITEM28 | .537** | ITEM27 | .652** | ITEM29 | .313** |
| ITEM31 | .680** | ITEM35 | .513** | ITEM33 | .448** | ITEM32 | .609** | ITEM34 | .508** |
| ITEM36 | .563** | ITEM40 | .525** | ITEM38 | .690** | ITEM37 | .580** | ITEM39 | .565** |
| ITEM41 | .677** | ITEM45 | .608** | ITEM43 | .586** | ITEM42 | .642** | ITEM44 | .181** |
| ITEM46 | .716** | ITEM50 | .440** | ITEM48 | .506** | ITEM47 | .518** | ITEM49 | .414** |
| ITEM51 | .549** | ITEM55 | .584** | ITEM53 | .508** | ITEM52 | .517** | ITEM54 | .219** |
| ITEM56 | .442** | ITEM60 | .636** | ITEM58 | .393** | ITEM57 | .700** | ITEM59 | .434** |

** . La correlación es significativa al nivel 0.01

* . La correlación es significativa al nivel 0.05

Correlaciones entre dimensiones

| | Neuroticismo | Extroversión | Apertura | Amabilidad | Responsabilidad |
|-----------------|--------------|--------------|----------|------------|-----------------|
| Neuroticismo | 1 | -.475** | .126* | -.421** | -.445** |
| Extroversión | | 1 | .216** | .404** | .323** |
| Apertura | | | 1 | .144** | .072 |
| Amabilidad | | | | 1 | .217** |
| Responsabilidad | | | | | 1 |

** . La correlación es significativa al nivel 0.01

* . La correlación es significativa al nivel 0.05

ANEXO L. Tablas de conversión de puntajes por dimensiones del NEO-FFI adaptado en su versión definitiva

| Neuroticismo | | | | | Extroversión | | Apertura | |
|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|--------------|---------------|-----------|----|
| Mujeres | | Hombres | | Puntaje Bruto | Puntaje T | Puntaje Bruto | Puntaje T | |
| Puntaje Bruto | Puntaje T | Puntaje Bruto | Puntaje T | | | | | |
| | 0 | 10 | 0 | 25 | 0 | 10 | 0 | 10 |
| | 1 | 10 | 1 | 28 | 1 | 10 | 1 | 10 |
| | 2 | 10 | 2 | 28 | 2 | 10 | 2 | 10 |
| Muy Bajo | 3 | 10 | 3 | 29 | 3 | 22 | 3 | 10 |
| | 4 | 10 | 4 | 31 | 4 | 26 | 4 | 10 |
| | 5 | 24 | 5 | 32 | 5 | 27 | 5 | 10 |
| | 6 | 28 | 6 | 34 | 6 | 27 | 6 | 22 |
| | 7 | 29 | 7 | 36 | 7 | 27 | 7 | 25 |
| | 8 | 31 | 8 | 37 | 8 | 29 | 8 | 25 |
| | 9 | 33 | 9 | 37 | 9 | 30 | 9 | 26 |
| | 10 | 35 | 10 | 38 | 10 | 30 | 10 | 27 |
| Bajo | 11 | 37 | 11 | 39 | 11 | 31 | 11 | 27 |
| | 12 | 38 | 12 | 40 | 12 | 32 | 12 | 28 |
| | 13 | 40 | 13 | 43 | 13 | 32 | 13 | 30 |
| | 14 | 41 | 14 | 44 | 14 | 33 | 14 | 30 |
| | 15 | 43 | 15 | 45 | 15 | 34 | 15 | 31 |
| | 16 | 43 | 16 | 46 | 16 | 35 | 16 | 33 |
| | 17 | 44 | 17 | 47 | 17 | 36 | 17 | 34 |
| | 18 | 45 | 18 | 48 | 18 | 37 | 18 | 36 |
| Medio | 19 | 46 | 19 | 49 | 19 | 38 | 19 | 37 |
| | 20 | 47 | 20 | 50 | 20 | 39 | 20 | 39 |
| | 21 | 48 | 21 | 51 | 21 | 40 | 21 | 40 |
| | 22 | 49 | 22 | 52 | 22 | 42 | 22 | 42 |
| | 23 | 50 | 23 | 53 | 23 | 43 | 23 | 44 |
| | 24 | 51 | 24 | 53 | 24 | 44 | 24 | 45 |
| | 25 | 52 | 25 | 54 | 25 | 45 | 25 | 47 |
| | 26 | 53 | 26 | 55 | 26 | 47 | 26 | 48 |
| | 27 | 54 | 27 | 56 | 27 | 48 | 27 | 49 |
| Alto | 28 | 55 | 28 | 57 | 28 | 49 | 28 | 50 |
| | 29 | 57 | 29 | 58 | 29 | 50 | 29 | 51 |
| | 30 | 58 | 30 | 58 | 30 | 51 | 30 | 53 |
| | 31 | 60 | 31 | 59 | 31 | 53 | 31 | 54 |
| | 32 | 61 | 32 | 60 | 32 | 54 | 32 | 56 |
| | 33 | 62 | 33 | 61 | 33 | 55 | 33 | 58 |
| | 34 | 63 | 34 | 64 | 34 | 56 | 34 | 60 |
| | 35 | 64 | 35 | 66 | 35 | 57 | 35 | 62 |
| | 36 | 66 | 36 | 67 | 36 | 59 | 36 | 64 |
| Muy Alto | 37 | 67 | 37 | 68 | 37 | 60 | 37 | 66 |
| | 38 | 69 | 38 | 70 | 38 | 61 | 38 | 69 |
| | 39 | 70 | 39 | 72 | 39 | 63 | 39 | 74 |
| | 40 | 72 | 40 | 72 | 40 | 64 | 40 | 80 |
| | 41 | 72 | 41 | 75 | 41 | 65 | | |
| | 42 | 73 | | | 42 | 67 | | |
| | 43 | 73 | | | 43 | 68 | | |
| | 44 | 74 | | | 44 | 70 | | |
| | 45 | 78 | | | 45 | 70 | | |
| | | | | | 46 | 70 | | |
| | | | | | 47 | 72 | | |
| | | | | | 48 | 76 | | |

ANEXO L. Continuación

| Amabilidad | | | | | Responsabilidad | | | |
|------------|---------------|-----------|---------------|-----------|-----------------|-----------|----|----|
| Mujeres | | | Hombres | | | | | |
| | Puntaje Bruto | Puntaje T | Puntaje Bruto | Puntaje T | Puntaje Bruto | Puntaje T | | |
| | 0 | 10 | 0 | 10 | 0 | 10 | | |
| Muy Bajo | 1 | 10 | Muy Bajo | 1 | 10 | 1 | 10 | |
| | 2 | 10 | | 2 | 10 | 2 | 10 | |
| | 3 | 22 | | 3 | 25 | 3 | 10 | |
| | 4 | 26 | | 4 | 30 | 4 | 10 | |
| | 5 | 30 | | 5 | 32 | 5 | 10 | |
| | 6 | 34 | | 6 | 34 | 6 | 10 | |
| Bajo | 7 | 37 | Bajo | 7 | 38 | Muy Bajo | 7 | 10 |
| | 8 | 40 | | 8 | 42 | | 8 | 10 |
| | 9 | 42 | | 9 | 45 | | 9 | 10 |
| Medio | 10 | 45 | Medio | 10 | 47 | 10 | 10 | |
| | 11 | 47 | | 11 | 50 | 11 | 20 | |
| | 12 | 50 | | 12 | 53 | 12 | 27 | |
| Alto | 13 | 53 | Alto | 13 | 58 | 13 | 29 | |
| | 14 | 57 | | 14 | 63 | 14 | 30 | |
| | 15 | 61 | | 15 | 67 | 15 | 30 | |
| Muy Alto | 16 | 64 | Muy Alto | 16 | 72 | 16 | 31 | |
| | 17 | 67 | | 17 | 72 | 17 | 34 | |
| | 18 | 72 | | 18 | 72 | 18 | 36 | |
| | 19 | 78 | | 19 | 75 | 19 | 37 | |
| | | | | | | | 39 | |
| | | | | | | | 41 | |
| | | | | | 42 | | | |
| | | | | | 43 | | | |
| | | | | | 44 | | | |
| | | | | | 45 | | | |
| | | | | | 47 | | | |
| | | | | | 49 | | | |
| | | | | | 50 | | | |
| | | | | | 52 | | | |
| | | | | | 54 | | | |
| | | | | | 56 | | | |
| | | | | | 58 | | | |
| | | | | | 60 | | | |
| | | | | | 62 | | | |
| | | | | | 64 | | | |
| | | | | | 67 | | | |
| | | | | | 69 | | | |
| | | | | | 71 | | | |
| | | | | | 73 | | | |
| | | | | | 76 | | | |