

# Intención emprendedora: ¿es influenciada por factores de personalidad y género?

## Entrepreneurial intention: is it influenced by personality and gender factors?

**Ronald Hernández Maldonado\***  
*Pontificia Universidad Católica de Puerto Rico*  
ronaldhernandez@pucpr.edu

\* Autor corresponsal.  
Pontificia Universidad Católica de Puerto Rico,  
Ponce, PUERTO RICO.

### RESUMEN

El estudio del emprendimiento es de suma importancia dentro del desarrollo económico global. A través de la historia autores le han dedicado demasiada atención únicamente a los factores externos que fomentan el emprendimiento y poca ha sido la atención provista a factores psicológicos que estudian las intenciones emprendedoras del individuo. El siguiente estudio examina el efecto de los cinco grandes factores de personalidad y género dentro de las intenciones emprendedoras. La muestra estuvo compuesta por 200 estudiantes universitarios. Los resultados indican que no existe diferencia significativa entre hombres y mujeres con relación a la intención emprendedora. Además, el estudio encontró que los rasgos de personalidad de extroversión y aperturas a experiencias tienden a tener relación con la intención emprendedora; contrario al neuroticismo, amabilidad y responsabilidad, los cuales no presentaron evidencia significativa.

### ABSTRACT

Studying entrepreneurship is important for global economic development. Throughout history, research has been conducted on the external factors that promote entrepreneurship and little attention has been given to the psychological factors that influence entrepreneurial intentions in people. The following study examines the effect of gender and the five major personality traits encompassed in entrepreneurial intentions. The sample consisted of 200 university students. The results indicate that there is no significant difference between men and women in relation with entrepreneurial intentions. In addition, the study found that the personality traits such as extroversion and openness to new experiences tend to be related with entrepreneurial intentions. Contrary to neuroticism, agreeableness and conscientiousness, which did not represent a significant effect on entrepreneurial intentions.

### INFORMACIÓN ARTÍCULO

Recibido: 26 de Marzo 2018  
Aceptado: 04 de Septiembre 2018

### Palabras Claves:

Emprendimiento  
Personalidad  
Intención emprendedora

### ARTICLE INFO

Received: 26 March 2018  
Accepted: 04 September 2018

### Keywords:

Entrepreneurship  
Personality  
Entrepreneurial intentions

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el sector académico y gubernamental han presentado interés dentro del área de investigación y educación hacia el emprendimiento. Programas sociales y académicos han sido encaminados hacia el desarrollo de una mentalidad emprendedora que a largo plazo se vea reflejada en un desarrollo económico y social. Sin embargo, la Intención Emprendedora (IE) no muestra un avance para la atención y recursos que se le dedican al emprendimiento en general. Por otra parte, también existe un vacío teórico al momento de llegar a un acuerdo sobre por qué los individuos no comienzan un negocio, aunque tengan las intenciones.

La literatura establece que previo a un comportamiento emprendedor, debe existir una IE (Ajzen, 1991; Kolvereid, 1996). Dentro de esta línea del pensamiento, la personalidad del individuo es vista como el principal factor moderador responsable de la IE (McClelland, 1961a). Siguiendo esta línea de estudio, varios rasgos de personalidad han sido investigados como innovación y la necesidad de logro (Koh, 1996; Robinson, Stimpson, Huefner y Hunt, 1991; Shaver y Scott, 1992) orientación moderada a tomar riesgos, alta tolerancia a la ambigüedad (Koh, 1996; Rauch y Frese, 2007) y auto eficacia (Krueger, 2003).

Ajzen (1991) introduce nuevos aspectos conductuales con su teoría del comportamiento planificado, en donde propone aspectos psicológicos diversos dentro del trasfondo de la IE (Noguera, Alvarez y Urbano, 2013). Learned (1992) establece que los individuos tienen una combinación de características o rasgos psicológicos que los hace mejores candidatos al momento de intentar entrar en el ambiente empresarial.

Esfuerzos por descubrir diferentes características psicológicas y otros rasgos de personalidad entre los emprendedores y no emprendedores han sido modestamente investigados satisfactoriamente (Baron, 1998), además, el rol de los factores psicológicos en el emprendimiento sigue sin estar muy claro (Stewart, Watson, Carland y Carland, 1999).

Según Mitchell, Busenitz, Lant, McDougall, Morse y Smith (2002), las investigaciones pasadas relacionadas a factores psicológicos dentro del perfil del empresario, presentan un vacío de literatura con relación a esclarecer las verdaderas contribuciones del emprendedor como ser humano dentro del proceso empresarial. Por otra parte, Hatten (1997), establece que factores psicológicos como las características

de personalidad de ninguna manera pueden ayudar a predecir el éxito dentro del proceso emprendedor. Otros autores como Shaver y Scott (1992), establecen que las teorías y los métodos utilizados en las investigaciones pasadas sobre factores psicológicos de personalidad posiblemente sean los causantes de los vacíos y el progreso en esta área de investigación. Curiosamente, el interés en el rol psicológico de la personalidad dentro del emprendimiento ha resurgido después de vacíos teóricos (Baum, Locke y Smith, 2001; Ciavarella, Buchholtz, Riordan, Gatewood y Stokes, 2004).

Aunque en la década de los 80 y 90 la literatura concluía que no existía relación consistente entre la personalidad y la IE y recomendar que las futuras investigaciones abandonaran esas características psicológicas (Gartner, 1988), a principios del siglo veintiuno, académicos comenzaron a sugerir nuevas investigaciones del tema bajo nuevas metodologías y bases teóricas (Rauch y Frese, 2007; Shane, Locke y Collins, 2003). Además, cada vez las distintas áreas del conocimiento buscan ser más multidisciplinarias. Recientemente, los factores psicológicos como la personalidad son motivos de estudio dentro de los economistas (Borghans y cols. 2008). Según Holland (1997), factores psicológicos de personalidad, tienen relación con los determinantes de selección de las profesiones. En relación con el autoempleo y emprendimiento, investigaciones como las de Zhao y Seibert (2006), muestran que los factores psicológicos son distintos dentro de los emprendedores versus los gerentes de empresas.

Por lo tanto, entender los factores psicológicos relacionados a la formación y desarrollo de IE puede ayudar a promover el éxito empresarial con el menor uso de recursos financieros y humanos. Este estudio, se posiciona desde el enfoque de la personalidad del individuo, la cual es una característica predictiva del comportamiento individual, el que asiste y explica diferentes acciones en situaciones similares (Llewelyn y Wilson, 2003). El propósito del estudio es extender las bases teóricas sobre el rol de la personalidad y el género dentro del proceso de la IE.

## REVISIÓN DE LITERATURA

### *Emprendimiento y los factores de personalidad*

El emprendimiento es una disciplina con orígenes en los campos de la economía, psicología, sociología y

gerencia estratégica (Mitchell y cols., 2002). El término emprendimiento se define de diversas maneras, la misma definición envuelve al individuo, quien a la vez es un pilar que actúa ante las oportunidades empleando innovación dentro de los procesos de recursos limitados (Handy, Renade y Kassam, 2007; Mitchell y cols. 2002; Thurik y Wennekers, 2004). Por otra parte, Eisenmann (2013), utiliza como definición de emprendimiento, la búsqueda de oportunidades más allá de los recursos controlados. Cope (2005), clasificó tres enfoques del emprendimiento, denominados como: enfoque funcional, enfoque de personalidad y enfoque conductual. El enfoque funcional está enlazado con resultados racionales entre la teoría económica. El enfoque de personalidad tiene que ver con las características psicológicas del individuo que lo definen como emprendedor. Finalmente, el enfoque conductual trata sobre cómo la gerencia estratégica participa en el proceso en el cual el emprendedor percibe y actúa ante las oportunidades presentadas.

Profundizando en el elemento de personalidad, el mismo se puede entender como la estabilidad relativa del pensamiento, el sentimiento y las tendencias conductuales de una persona en diferentes situaciones (McCrae y Costa, 2010), es decir, la teoría de la personalidad sugiere que hay un proceso de predisposición que explica la persistencia en el comportamiento humano en diferentes situaciones de la vida. Siendo más específicos, los rasgos de personalidad de los individuos son características psicológicas que pueden servir como un catalítico, el cual puede influenciar la percepción de los emprendedores dentro del proceso de la toma de decisiones (Chauvin, Hermand y Mullet, 2007; Rauch y Frese, 2007). Existe la construcción de una taxonomía inicial sobre los rasgos psicológicos de la personalidad, Allport y Odbert (1936), identificaron cerca de 4500 palabras del diccionario que describen rasgos de personalidad de los individuos. Cattell (1943), reduce ese número a un grupo de 35 variables y luego a 12 factores de personalidad. Norman (1967), identifica cinco factores, los cuales Goldberg (1981, 1990), nombra como "Los Cinco Grandes Factores" que son los siguientes rasgos de personalidad: (1) Apertura a las nuevas experiencias, (2) Responsabilidad, (3) Extroversión, (4) Amabilidad y (5) Neuroticismo. Por tanto, se discutirá dentro de la revisión de literatura, Los Cinco Grandes Factores, aspectos sociodemográficos como el género y su relación con la IE.

### ***Apertura a las nuevas experiencias***

Se describe como la habilidad individual de buscar nuevas experiencias y explorar ideas. Personas con un alto índice dentro de este factor de personalidad, son creativas, innovadoras y curiosas (McCrae, 1987); además, están dispuestos a aceptar ideas y valores poco convencionales si estas promueven nuevas tendencias éticas, sociales y políticas. Los atributos de explorar nuevas ideas, ser creativo, y buscar nuevas experiencias son cruciales al momento de comenzar a emprender (Saravathy, 2004).

Caliendo, Fossen y Kritikos (2014), encontraron que los individuos que contaban con este factor de personalidad eran más propensos a entrar en el auto empleo. Por tanto, el individuo con un alto índice en este factor tiene mayores probabilidades de emprender. Además, Zhao, Seibert y Lumpkin (2010), concluyeron que la apertura a las nuevas experiencias sí influye en las Intenciones Emprendedoras del individuo. Estos mismos resultados son apoyados por Antoncic, Bratkovic, Singh y DeNoble (2015). A partir de esta revisión de literatura, se formula la siguiente hipótesis:

**H1:** El rasgo de personalidad de apertura a la experiencia está relacionado positivamente con la IE.

### ***Responsabilidad***

Bajo este tipo de personalidad, los individuos suelen ser orientados al logro, tienden a ser trabajadores y eficientes. Además, las personas son gobernadas bajo su misma conciencia. Un alto grado de este rasgo significa que el individuo es más escrupuloso, puntual y confiable (McCrae y Costa, 2010). Con relación a la orientación al logro, es expresada como la búsqueda del individuo de nuevas y mejores soluciones provistas por el ambiente actual (McClelland, 1961b). Según Zhao y Seibert (2006), la orientación al logro está positivamente relacionada al emprendedor, así como también el ser más trabajador (Barrick y Mount, 1991). No quiere decir que una persona con un bajo nivel de esta personalidad tiene un vacío de estas características, pero sí tienden a aplicarlas con menor frecuencia. Zhao y cols. (2010), encontraron que la responsabilidad es un rasgo característico dentro de la personalidad de los individuos con altas intenciones de emprender. Por el contrario, Caliendo y cols. (2014), encontraron que los individuos con el rasgo de responsabilidad no tienen relación con las intenciones de comenzar una carrera emprendedora.

A partir de esta revisión de literatura, se formula la segunda hipótesis:

**H2:** El rasgo de personalidad de responsabilidad está relacionado negativamente con la IE.

### **Extroversión**

El individuo con este rasgo es descrito como asertivo, dominante, ambicioso, enérgico y líder (Judge, Higgins, Thoresen y Barrick, 1999). Por lo que, si el individuo tiende a ser extrovertido, será más sociable, lo que le ayudaría a realizar más y mejores relaciones dentro de los negocios. Con respecto a ser asertivo, dominante, ambicioso, enérgico y líder, está positivamente relacionado con la IE (Ciavarella y cols., 2004; Caliendo y cols., 2014). Es decir, que un alto índice de este rasgo de personalidad está positivamente relacionado con la IE del individuo. A partir de esta revisión de literatura, se formula la tercera hipótesis:

**H3:** El rasgo de personalidad de extroversión está relacionado positivamente con la IE.

### **Amabilidad**

Una persona con un alto grado de amabilidad presenta rasgos como confianza, simpatía hacia los demás, altruismo y modestia. Tienden a ser más cooperativos y ansiosos por ayudar a los demás. Por otra parte, una persona con un bajo nivel de este rasgo de personalidad tiende a ser más egocéntrica, competitivo y a tener más escepticismo hacia las intenciones de los demás (McCrae y Costa, 2010). Además, individuos con un alto grado de este rasgo de personalidad, son más propensos a tener una red más grande de conexiones sociales.

Caliendo y cols. (2014), no encontraron relación entre la amabilidad y que el individuo tenga interés en comenzar una carrera como emprendedor. Además, Zhao y cols. (2010), encontraron en su estudio que únicamente el factor de amabilidad no tiene una relación con la intención y el desempeño empresarial. A partir de esta revisión de literatura, se formula la cuarta hipótesis:

**H4:** El rasgo de personalidad de amabilidad está relacionado negativamente con la IE.

### **Neuroticismo**

Este rasgo de personalidad indica la tendencia hacia los efectos negativos como la molestia, ansiedad, depresión, miedo, hostilidad, impulsividad, tristeza y vulnerabilidad. Las personas que cuentan con un alto nivel de este rasgo de personalidad tienen menor control

sobre sus impulsos (McCrae y Costa, 2010). Los individuos con un bajo nivel de este factor de personalidad son considerados relajados y tienden a tolerar las situaciones de estrés (Judge y cols. 1999). Pueden manejar las situaciones diarias y mantenerse optimistas conservando las relaciones (Hurtz y Donovan, 2000). Ser resistente al estrés, es beneficioso dentro de la carrera Emprendedora, el cual, usualmente suele tener etapas de incertidumbre dentro del proceso inicial. Otros estudios demostraron que individuos con un bajo neuroticismo son más probables que comiencen una carrera como emprendedores (Caliendo y cols., 2014). A partir de esta revisión de literatura, se formula la quinta hipótesis de investigación:

**H5:** El rasgo de personalidad de neuroticismo está relacionado negativamente con la IE.

### **Género**

En términos proporcionales, existen más hombres emprendedores que mujeres (Langowitz y Minniti, 2007). Distintas investigaciones han concluido que los hombres están más interesados que las mujeres en una carrera como emprendedores (Grilo y Irigoyen, 2006). Según Minniti y Nardone (2007), los hombres también tienen más deseos e intenciones de iniciar un negocio propio en comparación a las mujeres. La gran mayoría de estos estudios ha demostrado diferencias de género en la IE, concluyendo que esta intención es mayor en los hombres que en las mujeres en una amplia variedad de culturas y regiones geográficas (Zellweger, Sieger y Halter, 2011). Además, en relación con factores individuales, las mujeres han demostrado tener un nivel más bajo de confianza que los hombres sobre sus habilidades emprendedoras (Wilson, Kickul y Marilino, 2007). Estudios como el de Fonseca, Moriano, Laguía y Salazar (2015), reflejan que existen diferencias significativas entre hombres y mujeres en relación a la IE en donde el índice es menor en las mujeres, este estudio también determinó que la IE de los hombres está asociada a la autoeficacia emprendedora en donde las puntuaciones medias de las mujeres fueron inferiores, lo que significa que las mujeres manifiestan falta de conocimiento, temor al fracaso y dudas en sus habilidades para desempeñar las tareas relacionadas a emprender. Entonces, la evidencia científica nos muestra que la diferencia entre la IE y el género del individuo es ocasionada por factores psicológicos. Por otra parte, el estudio de Jofré (2017), concluyó que las normas sociales no influyen sobre la IE de las mujeres. Como podemos observar, es aquí en donde factores multidisciplinarios

rios ayudan a entender de manera general situaciones particulares para la comprensión de las acciones del ser humano. A partir de esta revisión de literatura, se formula la sexta hipótesis:

**H6:** Existe diferencia significativa entre la IE y el género.

## MATERIALES Y MÉTODOS

El presente estudio, consta de dos fases, en la primera se analizan las variables de manera descriptiva. En la segunda, se realizan análisis inferenciales que determinan si las variables tienen o no relación entre ellas. La población del estudio es: estudiantes subgraduados de la Pontificia Universidad Católica de Puerto Rico. Estos pertenecen a diferentes especialidades de estudio ajenas a los negocios. Un total de 200 individuos participaron en la investigación. El instrumento suministrado utilizó escalas Likert de (5) puntos. Dentro de ellas se utilizaron las leyendas (1) "Totalmente en desacuerdo" hasta (5) "Totalmente de acuerdo".

Para medir los factores de personalidad, se utilizó la escala NEO FI (McCrae y Costa, 2004), esta escala mide cinco tipos de personalidad (neuroticismo, extroversión, apertura a la experiencia, amabilidad y responsabilidad). Además, algunos de los ítems fue-

ron redactados en su versión inversa, esto para evitar sesgos en la investigación. Por otra parte, para medir la IE, se tomó de referencia el constructo utilizado por Liñán y Chen (2009).

Referente a la utilización de escalas Likert y sus análisis, algunos autores establecen que las mismas deben ser tratadas como variables cualitativas ordinales (Rickards, Magee y Artino, 2012; Sullivan y Artino, 2013), mientras otros diferentes autores establecen que pueden ser trabajadas como variables cuantitativas de intervalo (Russell, 2010; Boone y Boone, 2012). Por tanto, esta investigación incluirá análisis paramétricos. Dentro de los análisis se contemplan: media, test-*t* para muestras independientes y regresión lineal múltiple. Se utilizará un nivel de significancia de *p-valor* = 0.05.

## RESULTADOS

Los siguientes cuadrantes muestran las gráficas para cada una de las personalidades con relación a la IE. La categoría que se compara es la de género. Esta es analizada en dos escenarios (en el eje X), el primer escenario es cuando se cuenta con un bajo nivel en la escala de la personalidad y el segundo escenario es cuando cuenta con un alto nivel en la escala de la personalidad. Además, se compara su efecto con el nivel de la IE (eje Y).

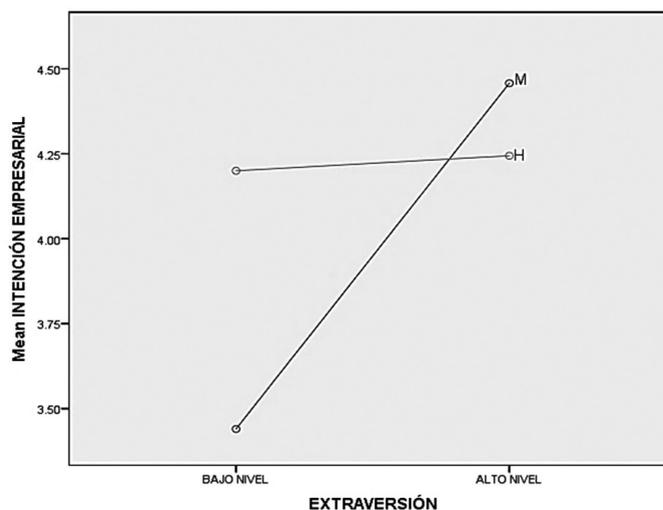


Figura 1. Extroversión. Fuente: elaboración propia.

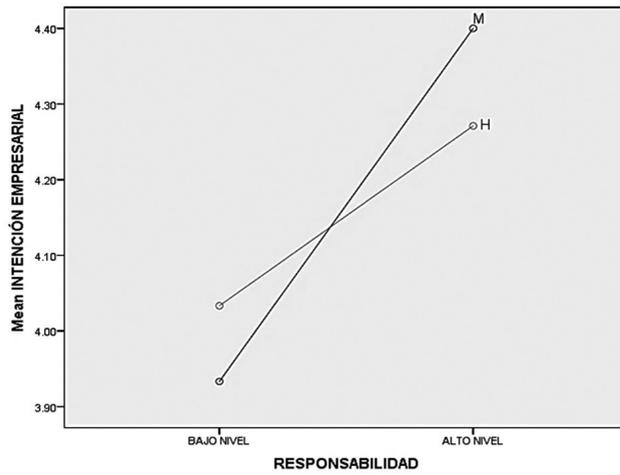


Figura 2. Responsabilidad. Fuente: elaboración propia

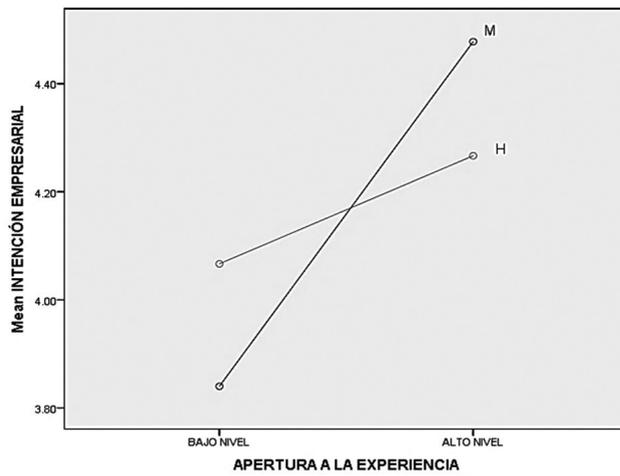


Figura 3. Apertura a la experiencia. Fuente: elaboración propia

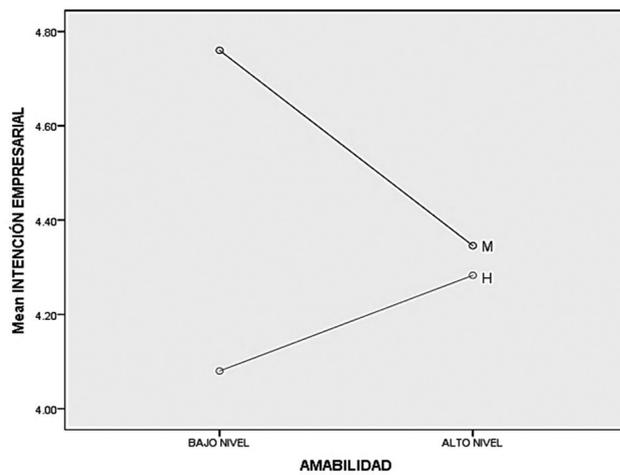


Figura 4. Amabilidad. Fuente: elaboración propia

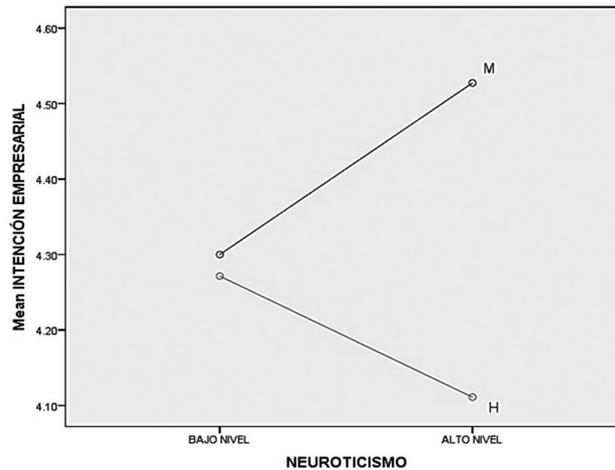


Figura 5. Neuroticismo. Fuente: elaboración propia

Se puede observar que las mujeres presentan en la extroversión (Figura 1), responsabilidad (Figura 2) y apertura a la experiencia (Figura 3), un aumento a la IE cuando estas cuentan con un índice más alto en cada una de estas personalidades. Con relación a los hombres, la pendiente sigue siendo positiva, pero con una inclinación más moderada con respecto a la pendiente de las mujeres.

En términos de la amabilidad (Figura 4) y neuroticismo (Figura 5), se aprecia diferencia entre los hombres y las mujeres. Los participantes hombres que mostraron un alto nivel dentro de la dimensión de amabilidad también reflejaron un aumento dentro del índice de IE. Por el contrario, las mujeres que presentaron un

alto nivel dentro de la dimensión de amabilidad reflejaron una disminución en la IE. Con relación al neuroticismo, las mujeres que presentaron un alto nivel en esa dimensión también reflejaron un alto nivel en la IE, por el contrario, los hombres con un alto nivel de neuroticismo reflejaron un bajo nivel hacia la IE.

Las Tablas 1 y 2 muestran el test-*t* de muestras independientes, la cual sirvió para determinar si existe diferencia significativa entre el género y la IE. Un total de 110 mujeres y 90 hombres formaron parte de la muestra del estudio. Al ejecutar el test-*t* de muestras independientes, esta nos arrojó un *p-valor* > 0.05 por lo que se establece que no existe diferencia significativa entre la IE de los hombres y las mujeres.

Tabla 1. Diferencia de grupos.

IE - Género				
	Género	N	Media	Desviación Std
Intención Emprendedora	Femenino	110	4.38	0.70
	Masculino	90	4.24	0.78

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2. Prueba *t* de muestras independientes.

IE - Género			
	Test de Levene para igualdad de varianzas		Test <i>t</i> para igualdad de medias
	<i>F-estadístico</i>	<i>p-valor</i>	<i>t-estadístico</i>
Intención Emprendedora	1.332	0.251	0.979

Fuente: elaboración propia.

Para determinar si existe o no relación entre las variables de estudio se utilizó un análisis de regresión múltiple (ver Tabla 3 y 4). El modelo tiene como variable dependiente a la IE y como variable independiente al neuroticismo, extroversión, apertura a la experiencia, amabilidad y responsabilidad.

Las variables extroversión y apertura a la experiencia son predictores, ya que cuentan con un  $p$ -valor  $< 0.05$ . Por otra parte, las variables neuroticismo, amabilidad y responsabilidad cuentan con un  $p$ -valor  $> 0.05$  el cual establece que los cambios en el predictor no están asociados con cambios en la respuesta.

**Tabla 3.** Resumen modelo de regresión lineal.

Modelo	R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> ajustado	Error Std
1	0.34	0.12	0.08	0.69

Fuente: elaboración propia.

**Tabla 4.** Coeficientes del modelo de regresión lineal.

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		<i>t</i> -estadístico	<i>p</i> -valor
	Valor	ES	Valor			
Constante	2.874	0.424			6.784	0.000*
Neuroticismo	0.066	0.148	0.041		0.448	0.655
Extroversión	0.683	0.296	0.206		2.310	0.023*
Apertura a la Experiencia	0.481	0.196	0.220		2.456	0.016*
Amabilidad	0.106	0.197	0.048		0.535	0.594
Responsabilidad	0.307	0.232	0.117		1.321	0.189

Variables dependiente: IE

Los asteriscos representan significancia estadística al 5%. ES: Error Standard.Fuente: elaboración propia.

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Para la H1 el rasgo de personalidad de apertura a la experiencia está positivamente relacionado con la IE. El modelo de regresión estableció que existe una asociación significativa entre la apertura a la experiencia y la IE con un  $p$ -valor = 0.016. la literatura arroja resultados similares (Sarasvathy, 2004; Caliendo y cols., 2014; Zhao y cols., 2010; Antoncic y cols., 2015).

Para la H2 el rasgo de personalidad de responsabilidad está negativamente relacionado con la IE. El modelo de regresión arrojó un  $p$ -valor = 0.189 a la variable de responsabilidad. Es decir que no tiene asociación significativa alguna con la IE. El resultado es contrario al estudio de Zhao y cols., (2010). Sin embargo, nuestro estudio apoya los resultados encontrados (Caliendo y cols., 2014).

Para la H3 el rasgo de personalidad de extroversión está positivamente relacionado con la IE. Nuestro

modelo de regresión determinó que la extraversión está asociada significativamente con la IE. La variable extraversión mostró un  $p$ -valor = 0.023. Los hallazgos concuerdan con varios autores (Ciavarella y cols., 2004; Caliendo y cols., 2014).

Respecto a la H4, el rasgo de personalidad de amabilidad está negativamente relacionado con la IE. Nuestro análisis estadístico no encontró asociación alguna entre las variables de estudio. El factor amabilidad mostró un  $p$ -valor = 0.594. Nuestros resultados arrojaron hallazgos similares a los establecidos dentro de la literatura, que establece que la amabilidad no es un factor significativo determinante dentro de la IE (Caliendo y cols., 2014; Zhao y cols., 2010).

En la H5, el rasgo de personalidad de neuroticismo está negativamente relacionado con la IE. El modelo de regresión encontró que la variable neuroticismo ( $p$  = 0.655) no está asociada significativamente con la IE, es decir, que nuestros hallazgos concuerdan con los estudios anteriores en donde establecen que el

nivel de neuroticismo debe ser bajo para presentar relación con la IE (Caliendo y cols., 2014; Zhao y cols., 2010).

En relación con la H6, existe diferencia significativa entre la IE y el género. Los resultados obtenidos determinaron que no existe diferencia significativa en la IE entre hombres y mujeres; contrario a la literatura que muestra resultados diferentes (Langowitz y Minniti, 2007; Grilo y Irigoyen, 2006; Minniti y Nardone, 2007; Zellweger y cols., 2011; Fonseca y cols., 2015). Estos resultados pueden ser debido a que la muestra del estudio consideró estudiantes universitarios, la literatura arroja que esa diferencia significativa entre hombres y mujeres suele estar determinada por elementos como falta de conocimiento y habilidades de parte de las mujeres. Al encontrarse en un ambiente académico, el conocimiento y habilidades pueden equipararse entre los participantes.

Basado en los hallazgos de esta investigación, entender cuáles individuos son más propensos a intentar convertirse en emprendedores es un factor altamente determinante en el desarrollo económico y social de la economía moderna. Este estudio encontró que individuos con rasgos de personalidad de extroversión y apertura a la experiencia están más propensos a tener mayores intenciones Emprendedoras, contrario con individuos que presenten en su mayoría los rasgos de personalidad de amabilidad, responsabilidad y neuroticismo. Por otra parte, se encontró que no existe diferencia entre las Intenciones Emprendedoras de hombres y mujeres. Bajo esta misma línea, se pudo observar de manera descriptiva los efectos distintos en hombres y mujeres relacionados a la IE cuando contaban con alto nivel de cada uno de los rasgos de personalidad, versus cuando contaban con un bajo nivel de los rasgos de personalidad, en donde hombres y mujeres se comportaron de la misma manera en los rasgos de personalidad de extraversión, responsabilidad y apertura a la experiencia. Mientras que su efecto y relación en los tipos de personalidades amabilidad y neuroticismo eran inversos entre el género.

Con relación a las implicaciones teóricas, nuestro estudio valida la influencia de la personalidad dentro del proceso inicial de emprendimiento, el cual sirve como marco teórico para explicar la IE.

Desde el punto de vista práctico, países y organizaciones que no cuentan con el suficiente presupuesto para incentivar el emprendimiento con modelos de aceleradoras o incubadoras, ahora cuentan con un punto de partida para fortalecer la mentalidad

emprendedora como fase inicial por medio IE de las personas. Los educadores tanto de escuela como universidades pueden adaptar a sus currículos de enseñanza herramientas que provean el desarrollo de las personalidades que tienen relación con la IE (extroversión y apertura a la experiencia).

### *Futuras investigaciones*

Estudios futuros pueden explorar si existe diferencia entre los factores de personalidad encontrados en la IE, versus los factores de personalidad de individuos que en la actualidad tengan una carrera como emprendedores. Además, realizar estudios longitudinales dentro de grupos expuestos a programas que desarrollen destrezas y personalidades afines a la IE.

## BIBLIOGRAFÍA

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Allport, G. W., y Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological monographs*, 47(1), 1-38.
- Antoncic, B., Bratkovic Kregar, T., Singh, G., y DeNoble, A. F. (2015). The big five personality – entrepreneurship relationship: Evidence from Slovenia. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 819-841.
- Baron, R. A. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business venturing*, 13(4), 275-294.
- Barrick, M. R., y Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: a meta-analysis. *Personnel psychology*, 44(1), 1-26.
- Baum, J. R., Locke, E. A., y Smith, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of management journal*, 44(2), 292-303.
- Boone Jr, H. N., y Boone, D. A. (2012). Analyzing likert data. *Journal of extension*, 50(2), 1-5.
- Caliendo, M., Fossen, F., y Kritikos, A. S. (2014). Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed. *Small Business Economics*, 42(4), 787-814.

- Cattell, R. B. (1943). The description of personality: Basic traits resolved into clusters. *The journal of abnormal and social psychology*, 38(4), 476.
- Chauvin, B., Hermand, D., y Mullet, E. (2007). Risk perception and personality facets. *Risk Analysis: An International Journal*, 27(1), 171-185.
- Ciavarella, M. A., Buchholtz, A. K., Riordan, C. M., Gattewood, R. D., y Stokes, G. S. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage?. *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465-483.
- Cope, J. (2005). Toward a dynamic learning perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 29(4), 373-397.
- Eisenmann, T. R. (2013). Entrepreneurship: A working definition. *Harvard Business Review*. Recuperado de: <https://hbr.org/2013/01/what-is-entrepreneurship>.
- Fonseca Oliveira, B. M., Moriano, J. A., Laguía, A., y Salazar Soares, V. J. (2015). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de género. *Anuario de Psicología*, 45(3), 229-242.
- Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. *Review of personality and social psychology*, 2(1), 141-165.
- Goldberg, L. R. (1990). An alternative "description of personality": the big-five factor structure. *Journal of personality and social psychology*, 59(6), 1216-1229.
- Grilo, I., y Irigoyen, J. M. (2006). Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be. *Small business economics*, 26(4), 305-318.
- Handy, F., Ranade, B., y Kassam, M. (2007). To profit or not to profit: Women entrepreneurs in India. *Nonprofit Management and Leadership*, 17(4), 383-401.
- Hatten, T. S. (1997). *Small business management: Entrepreneurship and beyond*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Holland, J. L. (1997). *Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments*. Psychological Assessment Resources.
- Hurtz, G. M., y Donovan, J. J. (2000). Personality and job performance: The Big Five revisited. *Journal of applied psychology*, 85(6), 869-879.
- Jofré, M. A. (2017). Intención emprendedora en mujeres participantes de un programa de emprendimiento. *RAN - Revista Academia y Negocios*, 3(2), 17-32.
- Judge, T. A., Higgins, C. A., Thoresen, C. J., y Barrick, M. R. (1999). The big five personality traits, general mental ability, and career success across the life span. *Personnel psychology*, 52(3), 621-652.
- Koh, H. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- Kolvareid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 21(1), 47-58.
- Krueger, N. F. (2003). The cognitive psychology of entrepreneurship. En Zoltan J. Acs y David B. Audretsch (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 105-140). Boston, MA: Springer.
- Langowitz, N., y Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 341-364.
- Learned, K. E. (1992). What happened before the organization? A model of organization formation. *Entrepreneurship: theory and practice*, 17(1), 39-48.
- Liñán, F., y Chen, Y. W. (2009). Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(3), 593-617.
- Llewellyn, D. J., y Wilson, K. M. (2003). The controversial role of personality traits in entrepreneurial psychology. *Education + Training*, 45(6), 341-345.
- McClelland, D. C. (1961a). The achievement motive in economic growth. *American Economic Review*, 51, 179-189
- McClelland, D. C. (1961b). *The achieving society*. Princeton, NJ: D. Van Nostrand Company Inc.
- McCrae, R. R. (1987). Creativity, divergent thinking, and openness to experience. *Journal of personality and social psychology*, 52(6), 1258.

- McCrae, R. R., y Costa, P. T. (2004). A contemplated revision of the NEO Five-Factor Inventory. *Personality and individual differences*, 36(3), 587-596.
- McCrae, R. R., y Costa Jr, P. T. (2010). NEO Inventories professional manual. *Lutz, FL: Psychological Assessment Resources*.
- Minniti, M., y Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3), 223-238.
- Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., y Smith, J. B. (2002). Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship theory and practice*, 27(2), 93-104.
- Noguera, M., Álvarez, C., y Urbano, D. (2013). Socio-cultural factors and female entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(2), 183-197.
- Norman, W. T. (1967). 2800 Personality Trait Descriptors: Normative Operating Characteristics for a University Population. Ann Arbor, MI: Department of Psychology, University of Michigan.
- Rauch, A., y Frese, M. (2007). Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship. *The psychology of entrepreneurship*, 41-65.
- Rauch, A., y Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of work and organizational psychology*, 16(4), 353-385.
- Rickards, G., Magee, C., y Artino Jr, A. R. (2012). You can't fix by analysis what you've spoiled by design: developing survey instruments and collecting validity evidence. *Journal of graduate medical education*, 4(4), 407-410.
- Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., y Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 15(4), 13-31.
- Russell, G. J. (2010). Itemized Rating Scales (Likert, Semantic Differential, and Stapel). En *Wiley International Encyclopedia of Marketing* (pp. 138-146). John Wiley y Sons, Ltd.
- Sarasvathy, S. D. (2004). Making it happen: Beyond theories of the firm to theories of firm design. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(6), 519-531.
- Shane, S., Locke, E. A., y Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human resource management review*, 13(2), 257-279.
- Shaver, K. G., y Scott, L. R. (1992). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(2), 23-46.
- Stewart, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C., y Carland, J. W. (1999). A proclivity for entrepreneurship: A comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business venturing*, 14(2), 189-214.
- Sullivan, G. M., y Artino Jr, A. R. (2013). Analyzing and interpreting data from Likert-type scales. *Journal of graduate medical education*, 5(4), 541-542.
- Thurik, R., y Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of small business and enterprise development*, 11(1), 140-149.
- Wilson, F., Kickul, J., y Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 387-406.
- Zellweger, T., Sieger, P. y Halter, F. (2011). Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background. *Journal of Business Venturing*, 26(5), 521-536.
- Zhao, H., y Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review. *Journal of applied psychology*, 91(2), 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(2), 381-404.

## AGRADECIMIENTOS

El Centro de Investigaciones Empresariales Aplicadas de la Pontificia Universidad Católica de Puerto Rico.

