

Validación de las escalas que explican los rasgos de personalidad de los graduados de economía y negocios

Scales validations that explain the personality traits of economics and business graduated

MALUK, Omar A. [1](#) y MALUK Silvia A. [2](#)

Recibido: 03/04/2019 • Aprobado: 07/06/2019 • Publicado 08/07/2019

Contenido

- [1. Introducción](#)
 - [2. Revisión de la Literatura](#)
 - [3. Diseño y Metodología de la investigación](#)
 - [4. Discusión y análisis de datos](#)
 - [5. Conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones](#)
- [Bibliografía](#)

RESUMEN:

Los rasgos de personalidad según las escalas validadas por Olmos & Castillo (2011) han sido en esta ocasión validadas para los graduados de economía y negocios de Ecuador. Siete constructos han sido explicados en un modelo de regresiones de sus promedios, los que fueron derivados de un análisis de componentes principales y reducción de dimensiones con análisis de fiabilidad. El rasgo de personalidad "Necesidad de logro" aparece como una variable dependiente final de los demás rasgos de personalidad pero con carácter exploratorio. Un análisis multivariante (MANOVA) muestra que la "Necesidad de Logro" tiene relaciones con los demás rasgos de personalidad.

Palabras clave: Rasgos de personalidad, validación de escalas, necesidad de logro, graduados de negocios

ABSTRACT:

The personality traits according to the scales validated by Olmos & Castillo (2011) have been validated for Ecuadorian economics and business graduates this time. Seven constructs have been explained in a regression model of their averages, which were derived from a principal components analysis and reduction of dimensions with reliability analysis. The personality trait "Necessity of achievement" appears as a final dependent variable of the other personality traits but with an exploratory character. A MANOVA analysis shows that the "Need for Achievement" has relationships with other personality traits.

Keywords: Personality traits, validation of scales, need for achievement, business graduates

1. Introducción

Como un trabajo de investigación derivado de la tesis doctoral de Maluk O (2018b) en la Universitat Ramon Llull sobre "Variables y factores que explican desde la intención hasta la acción de emprender de los graduados universitarios" los autores han validado la escala de los rasgos de personalidad propuestos por Olmos & Castillo (2011) trabajando sobre la data

relacionada con los rasgos de personalidad de los graduados de economía y negocios del Ecuador, datos que fueron obtenidos en la investigación original y recogidos en el cuestionario de investigación de la tesis doctoral de Maluk O (2018b).

Los ítems de los rasgos de personalidad de los graduados de economía y negocios, fueron incluidos en el cuestionario de investigación original de Maluk O (2018b) los que no fueron utilizados para el modelo de la mencionada tesis doctoral y han sido tomados para el presente trabajo de investigación.

Se han validado las escalas de los 7 rasgos de personalidad propuestos por Olmos & Castillo (2011) para los graduados de facultades de economía y negocios, lo que constituye un aporte científico en virtud de que anteriores autores lo validaron solo para estudiantes universitarios de pregrado.

Se realizó un análisis de componentes principales y reducción de dimensiones para cada una de las escalas de los rasgos de personalidad y con posterioridad se determinó el grado de fiabilidad de cada una de ellas.

Un análisis multivariante (MANOVA) fue realizado entre los constructos de los rasgos de personalidad, así como un análisis de regresiones lineales múltiples por el método de pasos sucesivos, con la finalidad de encontrar relaciones entre ellos. También se realizaron regresiones por el método de pasos sucesivos para construir un modelo exploratorio de las relaciones entre ellos.

Se obtuvo un modelo de medición en SEM y no se pudo obtener un modelo estructural, por falta de convergencia de los datos para una función cóncava que permita encontrar una función de máxima verosimilitud.

1.1 Descripción del problema

El problema nace de la necesidad de validar las escalas de los rasgos de personalidad para graduados universitarios, dado que el trabajo realizado por Olmos & Castillo (2011) fue realizado con estudiantes universitarios de pregrado en España.

Según lo recomendado por el autor Maluk O (2018b) en su tesis doctoral sobre las variables y factores que explican desde la intención hasta la acción de emprender de los graduados universitarios de economía y negocios, se obtiene la brecha de investigación para el presente trabajo de investigación, el Autor escribió textualmente como sigue:

“Además, se recomienda incluir a futuro variables psicológicas, y algunas variables latentes exploradas en la revisión de literatura como: resiliencia, superando desafíos inesperados, oportunidades de mercados, diseño de productos, creatividad y propensión al riesgo, con la finalidad de avanzar en el valor agregado del modelo final”

Por lo anteriormente mencionado, el presente trabajo de validación de la escala de los rasgos de personalidad y la construcción de un modelo en SEM, tiene la finalidad de aportar para futuras investigaciones con una escala fiable para medir los mencionados rasgos y poderlos incorporar a nuevas investigaciones, ya que en su trabajo doctoral, Maluk O (2018b) obtuvo para su cuestionario de investigación los ítems de los rasgos de personalidad según lo mencionado por Olmos & Castillo (2011), pero estos quedaron como datos para ser validados en el futuro.

2. Revisión de la Literatura

El modelo de los (Big Five) o de los cinco grandes factores de la personalidad (McCrae & John, 1992), incluye neuroticismo, amabilidad y extroversión, apertura y responsabilidad. Esa teoría de los cinco grandes factores de la personalidad, nos aporta solamente con tres, que son: neuroticismo, amabilidad y extroversión, los cuales fueron analizados por Singh y De Noble (2003), en relación al espíritu emprendedor. (Olmos & Sastre, 2011)

Los estudios sobre la personalidad del individuo estimulan a involucrarse y aquellos con una alta necesidad de control interno, necesidad de logro, toma de riesgos y tolerancia a la ambigüedad, son más propensos a involucrarse en una actividad empresarial (Dyer W.G.,

1994).

Olmos & Castillo (2011) eligieron los 7 rasgos de personalidad, necesidad de logro, riesgo, extroversión, tolerancia a la ambigüedad, control interno, y neuroticismo, a pesar de que han sido cuatro rasgos los más utilizados que son: necesidad de logro, tolerancia a la ambigüedad, control interno y riesgo (Dyer W.G., 1994)

Los rasgos de la personalidad son considerados como la base de la personalidad del emprendedor y difíciles de cambiar en el tiempo y se pueden aprender los comportamientos y las habilidades, pero no los estilos de personalidad que son variables latentes ya establecidas, por lo que la combinación de ambos necesita apoyo institucional. (Veciana et al, 1999) (Olmos & Castillo, 2011).

2.1. El rasgo: La amabilidad

Singh & DeNoble (2003), explorando ciertos rasgos de personalidad como la amabilidad en una muestra de estudiantes universitarios, determinaron una regresión positiva entre la amabilidad y la capacidad de construir redes externas empresariales, las que inducen a una mayor creación de empresas a través de la habilidad emprendedora.

Según Olmos & Castillo (2011) la amabilidad es cooperar de forma amigable y sencilla y aquellas personas con una amabilidad elevada, ayudan a otros con generosidad y consideración, de manera cooperativa, confiada y expresan su preocupación por los demás. Continúan los autores mencionando que la amabilidad eleva la orientación interpersonal y convierte a la persona en altruista, que tiene valores corporativos y relaciones personales positivas. (Olmos & Castillo, 2011)

2.2. El rasgo: Necesidad de logro

El rasgo de necesidad de logro es descrito por el psicólogo McClelland D.C. (1961), como aquella conducta que lleva a la persona a decidir, elegir y persistir en actividades que impliquen un estándar de excelencia, al realizar una tarea que le significa un reto y que en base a sus habilidades y su responsabilidad, logra alcanzar el éxito y se compara satisfactoriamente.

Por otra parte, la necesidad de logro es aquel deseo que tienen los individuos para mejorar el resultado de sus acciones y sentirse responsables de las mismas (Entrialgo et al., 1999).

Según Olmos & Castillo (2011) el rasgo de personalidad de la necesidad de logro tiene que ver con la expectativa o la probabilidad de convertirse en fundadores de la empresa y de estar motivados para alcanzar el éxito.

Es una actuación individual mediante la cual se adquieren unas cualidades o características determinadas. Lee & Tsang (2001), en su estudio sobre efectos de los rasgos de personalidad emprendedora mediante la formación de redes y su impacto en el crecimiento de las empresas, manifiestan que la necesidad de logro es el comportamiento manifiesto del emprendedor cuando se esfuerza por mejorar su desempeño y que la necesidad de logro tiene una regresión con el éxito.

Olmos & Castillo (2011) conciben a un individuo con alta necesidad de logro, como alguien que está de manera permanente y recurrente con el deseo de conseguir éxitos, haciéndolo mejor que el estándar y se sienten satisfecho con aquello. La persistencia frente a las tareas difíciles y la responsabilidad personal que asumen los hace que necesiten un mayor rendimiento y una mayor innovación, evitando la rutina y siendo más eficaces.

Los autores Gürol y Atsan (2006) en su trabajo de investigación en Turquía, encontraron que las personas con alta necesidad de logro, buscan solucionar los problemas para alcanzar las metas mediante su esfuerzo personal, lo que se manifiesta por una alta capacidad empresarial.

Quienes tienen una alta necesidad de logro, tienen una habilidad superior derivada de un esfuerzo especial, lleno de iniciativas que aspiran y los conducen a cumplir con los objetivos y obtener el éxito. (Wu, et al. 2007).

Cuando un individuo tiene una elevada necesidad de logro, se favorece a su actitud emprendedora positiva y por lo tanto mejora el control conductual percibido, mejoran sus ideas sobre los negocios y tienen propuestas más innovadoras. Sus metas son más ambiciosas, trabajan más y tienen una mayor motivación (Ong & Hishamuddin, 2008).

2.3. Rasgo: Propensión al riesgo

En sus ensayos sobre la naturaleza del comercio el economista Cantillon R (1755) definió la propensión al riesgo como una variable a estudiar y fue definida por Brockhaus Sr (1980) como la preferencia por las situaciones que pueden reportar beneficios y recompensas en caso de éxito, pero también severas consecuencias si se fracasa (Olmos & Castillo, 2011).

Los emprendedores en su carrera empresarial deberán tener la diferencia de asumir los riesgos en mayor proporción que los individuos en general. (Cano Guillen et al., 2004).

La creación de empresas siempre lleva aparejada un riesgo dado que la esencia de la actividad económica, es la dedicación de recursos existentes a expectativas en el futuro, y quien tenga tendencia a evitar el riesgo difícilmente podrá ser empresario (Bhasin B, 2007).

La orientación al riesgo cambia según el momento del tiempo de la vida de un individuo, según el patrimonio, el estatus social, la familia y la experiencia, por lo que el emprendedor que asume cierto riesgo, puede estar tratando de minimizar otro tipo de riesgos. (Bird, 1988).

La propensión al riesgo es una característica común que poseen los emprendedores que con la práctica han aprendido a sobrellevar. Según Olmos & Castillo (2011) se considera el riesgo como una variable inherente a la creación de empresas ya que hay que tomar riesgos invirtiendo recursos y buscando oportunidades y una valoración del riesgo es importante, pero, algunos autores consideran que ese riesgo se analiza, pero que no es necesariamente es la percepción de riesgo del individuo. Además la aversión al riesgo se ve incrementada conforme va avanzando la edad y se tiene cierta mayor experiencia del pasado. (Olmos & Sastre, 2011)

2.4. Rasgo: La extroversión

El extrovertido tiene la tendencia a ser un ser sociable, positivo, activo y que tiene buena conversación, sacando las energías a través de las interacciones que tienen con otras personas (McCrae & Costa, 1997).

Cuando el emprendedor es una persona entusiasta, sociable y tiene capacidad de desarrollar redes de comunicación, asume su actitud extrovertida, aunque en algunos estudios este rasgo no ha tenido relación con las intenciones emprendedoras (Brice J, 2002), Singh & De Noble (2003), investigando el rasgo de extroversión de los estudiantes universitarios con su intención emprendedora, encontraron una regresión negativa entre ambas variables, rechazando su hipótesis inicial.

Además una persona extrovertida busca enfocarse hacia una vida social y reacciona con rapidez adaptándose a los cambios y recibirlos con cierto agrado los cambios, abriéndose a un mundo exterior empleados jóvenes de pequeñas empresas, sin embargo en su estudio no encontraron influencia alguna del rasgo extroversión en el desempeño de dichos estudiantes (Loveland et al, 2005),

Los autores Zhao & Seibert (2006), plantean que el emprendedor necesita de la interacción social interna y externa a su empresa, porque son personas extrovertidas pero no encontraron una relación entre la situación de ser emprendedor y el rasgo de extroversión.

Luego los autores dicen que el rasgo de personalidad extroversión es característico de personas activas y entusiastas por lo que tienden a ser alegres y participar en grupos con entusiasmo (Olmos & Sastre, 2011)

Un empresario extrovertido aprovecha sus relaciones con otras personas, por lo que el rasgo de personalidad de extroversión tiene una regresión positiva con las redes de comunicación que propician el desarrollo de las empresas (Lee & Tsang, 2001). En cambio

los introvertidos tienden a perseguir actividades solitarias como caminar, leer, meditar y compartir tiempo con pocos amigos seleccionados. (Olmos & Sastre, 2011)

“La extroversión está relacionada con la experiencia de emociones positivas, por lo tanto los extrovertidos tienen mayores probabilidades de asumir roles de liderazgo y de tener un mayor número de amigos cercanos. Estos roles de liderazgo pueden beneficiar a las personas que desarrollan actividades relacionadas con el emprendimiento ya que es una característica común que deben poseer los emprendedores”. (Olmos & Sastre, 2011)

2.5. Rasgo: Tolerancia a la ambigüedad

Los autores señalan que la tolerancia a la ambigüedad de los empresarios modera los efectos adversos de generadas por el conflicto de rol, y son muchas las decisiones que toman los emprendedores que a la vez tienen cierto grado de ambigüedad, ya que generalmente son originales, por lo que a mayor grado de tolerancia a la ambigüedad, son capaces de controlar el desempeño (Teoh & Foo, 1997).

Entrialgo Suárez et al. (1999a), argumentan que aquellos empresarios que persiguen incrementar su cuota de mercado, con frecuencia se enfrentan a entornos más inciertos, por lo que se requiere poseer cierta tolerancia sobre la ambigüedad. Los anteriores autores en el estudio sobre el perfil empresarial realizado con fundadores, propietarios y directivos, analizan los rasgos de personalidad entre los que se encuentran la tolerancia a la ambigüedad, con el propósito de conocer si existen diferencias significativas entre los tres tipos de empresarios y si poseen distintos tipos de perfiles personales.

Gürol & Atsan (2006), en su estudio para sobre el perfil emprendedor de los estudiantes universitarios, encontraron que existe relación el rasgo tolerancia a la ambigüedad y las intenciones de crear su propia empresa. Consideran que la tolerancia a la ambigüedad es la habilidad de responder positivamente a situaciones difíciles y ambiguas.

Por ser clara la explicación de los autores, la copio textualmente como sigue:

“Debe entenderse la tolerancia a la ambigüedad, como el grado en que una persona acepta o se adapta a los posibles cambios. De esta forma, cuanto menos tolerante a la ambigüedad sea la persona, mayor probabilidad tiene de experimentar ansiedad. Por lo tanto tolerancia a la ambigüedad, es el grado en el que una persona no se siente amenazada por la incertidumbre ni por situaciones ambiguas”. (Olmos & Castillo, 2011)

2.6. Rasgo: Control interno

Aquellos individuos que luchan por conseguir metas y logro personal y que tienen bajo control sus negocios tienen un mayor control interno que aquellos que esperan cierta suerte del destino. (Veciana et al, 1989).

Por su parte se considera que los empresarios deben poseen el rasgo de personalidad control interno, para poder desenvolverse en el mundo del emprendimiento (Robinson et al., 1991)

El locus de control interno es la característica de aquellas personas que se consideran como constructores de su destino y aquellos con bajo locus de control son quienes se consideran llevados por el destino y su vida la consideran llevada por fuerzas exteriores. (Robbins S.P., 1999).

En su análisis sobre el control interno Korunka et al. (2003), sugiere que en los emprendedores hay una energía natural derivada de su percepción sobre que tienen alto control interno para lograr sus objetivos y aquellos que tienen baja el control interno pocos estarán dispuestos a crear empresas.

La necesidad de que los estudiantes que tengan intenciones de crear una empresa, tengan y comprendan el control interno, la destaca en su trabajo de investigación Olmos & Castillo (2011).

2.7. Rasgo: Neuroticismo

El nombre de neuroticismo fue utilizado por Eysenck & Eysenck (1987), que lograron diferenciar entre los individuos calmados y los nerviosos pero normales, dado que las personas nerviosas o que sufren de neurosis tienden a entrar en pánico en situaciones menores.

Esta es una característica o rasgo de personalidad que explica la estabilidad emocional de los individuos y es considerado un factor mayor de riesgo de depresión o un malestar psicofísico o de pensamientos disfuncionales evasivos, con malestar emocional y conductas destructivas (Olmos & Castillo, 2011).

Además, un individuo neurótico puede llegar a ser una persona socialmente ansiosa que se siente incómoda con los demás, excesivamente sensible al ridículo y propensa a sentimientos de inferioridad (Costa y McCrae, 2002).

Por su parte los autores Zhao & Seibert (2006), destacan que quienes tienen bajo neuroticismo se caracterizan por sentirse seguros de sí mismos, tranquilos y relajados.

Los autores mencionados Zhao y Seibert (2006), en su estudio con empresarios y directivos, analizaron el rasgo de neuroticismo en empresario y directivos mencionaron que los empresarios tienen menores valores de neuroticismo que los directivos, ya que los primeros trabajan en un ambiente no estructurado, cargas de trabajo y riesgo financiero, mientras que los directivos trabajan en un ambiente más estructurado y de procedimientos establecidos. (Olmos & Castillo, 2011)

3. Diseño y Metodología de la investigación

3.1. Variables y marco conceptual

Las variables corresponden a los constructos de las escala de los rasgos de personalidad mencionados por Olmos & Sastre (2011), y que fueran adaptadas y validadas para estudiantes españoles, compuesta por los ítems que se detallan en el CUADRO I a continuación.

Cuadro I

Rasgos de personalidad y sus escala de ítems según Olmos & Castillo (2011)

Rasgos de personalidad

Amabilidad

PPS7. Tiendo a pensar lo mejor de la gente

PPS14. Si alguien empieza a pelearse conmigo, yo también estoy dispuesto a pelear

PPS21. Cuando me han ofendido, lo que intento es perdonar y olvidar

PPS28. Mi primera reacción es confiar en la gente

PPS35. Trato de ser humilde

PPS36. Creo que la mayoría de la gente con la que trato es honrada y fiable

Necesidad de Logro

PPS2. Me gusta destacar en mis trabajos y estudios

PPS9. Soy muy minucioso en las tareas que realizo

PPS16. Me gusta trabajar para estar siempre entre los mejores diariamente

PPS23. Estoy orgulloso de los resultados que he logrado en mis actividades

PPS30. Me propongo hacer algo importante y con sentido cada día

Propensión al riesgo

PPS4. Disfruto de las actividades que suponen un alto grado de aventura

PP11. Me parece que si no asumo riesgos me quedaré estancado/a

PP18. Las personas que asumen riesgos tienen más probabilidades de salir adelante que las que no se arriesgan

PP25. Me atrevo a afrontar cualquier situación para mejorar mi desempeño o lograr mis propósitos

PP32. Pienso poco en los riesgos que conllevan mis decisiones

Extroversión

PPS5. Disfruto mucho hablando con la gente

PPS12. Me gusta tener mucha gente alrededor

PPS19. No soy tan vivo ni tan animado como otras personas

PPS26. En las reuniones, por lo general prefiero que hablen de otros

PPS33. Me gusta estar donde está la acción

Tolerancia a la ambigüedad

PPS3. Soporto bien las situaciones confusas o poco claras y de indefinición

PPS10. Aguanto perfectamente las situaciones de incertidumbre

PPS17. Soy muy receptivo a las nuevas ideas

PPS24. Me resulta fácil encontrar varias soluciones a un mismo problema

PPS31. Para disfrutar unas vacaciones, es mejor no seguir un esquema y un horario previamente determinado

Control interno

PPS1. El éxito que logre en mis actividades depende poco de las condiciones sociales y/o económicas.

PPS8. En el mundo empresarial el trabajo de la gente competente siempre es reconocido

PPS15. Me gusta planear a tiempo las actividades que realizo

PPS22. El éxito de la organización se basa en poner gente competente

PPS29. Analizo los errores para aprender de ellos

Neuroticismo

PPS6. En algunas ocasiones me siento inferior a los demás

PPS13. A veces las cosas me parecen demasiado sombrías y sin esperanza

PPS20. Cuando estoy bajo un fuerte estrés, a veces siento que me voy a desmoronar

PPS27. A veces me he sentido amargado y resentido

PPS34. Rara vez estoy triste y deprimido

3.2. Escalas de medición

Las escalas del cuestionario de investigación fueron realizadas según lo recomendado por Ajzen I (2002b) en su trabajo sobre cómo construir un cuestionario para el modelo de comportamiento planificado (TPB).

Todas las escalas para la medición de las variables fueron traducidas desde el inglés al español y evaluadas por 3 expertos, tanto en idioma como en contenido, considerando una concordancia mínima de 2 de ellos y de acuerdo a los siguientes criterios: a) mantención del sentido e intencionalidad de las afirmaciones, b) lenguaje adecuado al contexto ecuatoriano, y c) revisión de aspectos formales del instrumento. El mismo procedimiento se realizó con las escalas modificadas por el Autor (Maluk O, 2018b).

Se verificó que el cuestionario cumple con los requerimientos que son: Compatibilidad, Especificidad y Generalidad, de que todos los constructos se refieran en términos de los

mismos elementos, que sean específicos y sean generalizables sobre el comportamiento y que este debe estar expresado en sus (TACS) que son: Meta, Acción, Contexto y Tiempo. Ajzen I (2002)

Previo a la aplicación definitiva se realizó un estudio piloto mediante grupo focal con 5 graduados empresarios y 5 graduados no empresarios, con la finalidad de revisar la comprensión de los instrumentos. Una vez revisados y corregidos los ítems de cada constructo se procedió a la redacción final del cuestionario de investigación. (Maluk O, 2018b).

Las variables de percepción consideradas para el modelo dentro del cuestionario de investigación, son en escala del 1 al 7, (desde totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo), en que el valor de 4 corresponde a (ni en acuerdo ni en desacuerdo).

3.3. Población y muestreo

La muestra fue de 200 egresados, 120 de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), 40 de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil (UCSG) y 40 de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES) ubicadas en la ciudad de Guayaquil – Ecuador, una ciudad caracterizada por recibir en sus universidades estudiantes de todo el País. Maluk O (2018b)

Para seleccionar la muestra, los graduados de las Facultades de Economía y Empresa se tomaron como la población objetivo, desde el año 2001 hasta el año 2013 con edades entre mayores de 27 y menores de 40 años. (Maluk O, 2018b)

La muestra seleccionada de esa manera, es representativa de los graduados de los trece últimos años de las Facultades de economía y negocios del Ecuador y no se discriminó entre hombres y mujeres en el proceso de selección, habiéndose considerado en el trabajo original del autor una población de graduados universitarios infinita (Maluk O, 2018b)

3.4. Técnicas de análisis

En el proceso de análisis de datos, se utilizó la siguiente técnica secuencial consecutiva para evaluar las hipótesis consideradas.

a. Análisis Factorial del Componentes Principales y reducción de dimensiones con rotación Varimax:

En este análisis, los elementos del cuestionario están separados por componentes principales que son ortogonales entre sí, cada construcción de forma independiente, y luego, observa si se agrupan en un solo componente para cada suposición en la teoría modelo.

Esta prueba corroborará la solución mono factorial de la escala, llevándose a cabo un análisis factorial exploratorio con el método de extracción de análisis de componentes principales.

En este cálculo después de haber obtenido una medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin y una adecuada prueba de esfericidad de Bartlett, determinaremos la varianza explicada sobre la varianza total.

De no agruparse en un solo componente, iremos eliminando ítems de conformidad con las cargas en las comunalidades, las correlaciones entre los ítems, la carga de cada ítem dentro de su componente y el incremento del Alfa de Cronbach si se elimina el elemento. (Maluk O, 2018)

b. Análisis de fiabilidad:

Simultáneamente con el proceso anterior, se fue verificando la fiabilidad de los ítems agrupados en comunalidades en cada componente. En las comunalidades determinamos el porcentaje que cada ítem aporta a la varianza total del componente y se utilizará como coeficiente de fiabilidad de los ítems para cada componente por separado y mediante el indicador Alfa de Cronbach.

c. Análisis MANOVA

Se realizó un análisis multivariante MANOVA para las variables promedios de cada uno de los constructos de los rasgos de personalidad, con la finalidad de determinar la existencia de relaciones entre ellos.

Además se incorporaron al análisis MANOVA las variables del modelo de comportamiento planificado de Maluk O (2018b) que son la Intención emprendedora, la decisión emprendedora y la acción emprendedora, con la finalidad de determinar relaciones entre estas variables y los rasgos de personalidad.

4. Discusión y análisis de datos

4.1. Análisis de componentes principales y reducción de dimensiones

Rasgo 1: Control Interno:

Figura 1

Tabla de único componente para control interno fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad	
Afa de Cronbach	N de elementos
,715	4

Estadísticos total-elemento				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Afa de Cronbach si se elimina el elemento
PPS8	17,9200	12,677	,317	,797
PPS15	17,1450	12,748	,542	,631
PPS22	16,9000	12,573	,565	,618
PPS29	16,5850	12,556	,680	,566

La prueba de KMO resultó por encima de 0.700 que es aceptable según (Miquel et al, 1997). y la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa por lo que se rechaza la hipótesis nula de esfericidad y se puede proceder al análisis factorial .

Mediante rotación Varimax y Kayser, se obtuvo un solo componente para el Control Interno, eliminando el ítem PS1 que no carga de forma homogénea, se logró un alfa de cronbach de 0.715 para la escala, lo que está en el intervalo de aceptable y presto para un análisis confirmatorio.

Rasgo 2: Necesidad de Logro

Figura 2

Tabla de único componente para necesidad de logro fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,875	5

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
PPS2	24,1950	15,695	,782	,829
PPS9	24,3200	18,761	,718	,846
PPS16	24,2000	18,090	,783	,831
PPS23	24,5050	19,688	,514	,892
PPS30	24,2600	17,299	,757	,834

Mediante rotación varimax y Kayser se obtuvo un solo coeficiente para el componente de Necesidad de Logro y el Alfa de Cronbach es 0.875 bueno para ir a una análisis confirmatorio. La prueba de KMO resultò por encima de 0.700 que es aceptable según (Miquel et al, 1997). y la prueba de esfericidad de Bartlett significativa y lo items cargan de manera homogènea.

Rasgo 3: Tolerancia a la ambigüedad**Figura 3**

Tabla de único componente para tolerancia a la ambigüedad fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,799	4

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
PPS3	17,8200	8,028	,634	,738
PPS10	17,7300	8,560	,668	,723
PPS17	17,1950	9,575	,511	,794
PPS24	17,4700	7,979	,643	,733

La prueba de KMO resultó superior a 0.700 que es aceptable según (Miquel et al, 1997). y la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa para proceder al análisis factorial .

Mediante rotación Varimax y Kayser, se obtuvo un solo componente para tolerancia a la ambigüedad, eliminando el ítems PS31 que no carga de forma homogènea, se logró un alfa de cronbach de 0.799 para la escala, lo que está en el intervalo de aceptable y presto para un análisis confirmatorio.

Rasgo 4: Propensión al riesgo**Figura 4**

Tabla de único componente para propensión al riesgo fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad

Afa de Cronbach	N de elementos
,755	4

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Afa de Cronbach si se elimina el elemento
PPS4	18,2600	9,017	,485	,748
PPS11	18,1200	9,905	,433	,768
PPS18	17,7700	9,625	,695	,633
PPS25	17,7900	9,805	,672	,645

La prueba de KMO resultó superior a 0.700 que es aceptable según (Miquel et al, 1997). y la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa para proceder al análisis factorial .

Mediante rotación Varimax y Kayser, se obtuvieron 2 componentes y se procedio a tomar el primero que explica la mayor varianza del 48.467%, para propension al riesgo, eliminando el ítems PS31 que no carga de forma homogénea, se logró un alfa de cronbach de 0.755 para la escala, lo que está en el intervalo de aceptable y presto para un análisis confirmatorio.

Rasgo 5: Extroversion

Figura 5

Tabla de único componente para extroversion fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad

Afa de Cronbach	N de elementos
,763	3

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Afa de Cronbach si se elimina el elemento
PPS5	11,3750	5,040	,690	,614
PPS12	11,8900	4,309	,531	,771
PPS33	11,7950	4,304	,603	,673

La prueba de KMO resultó mayor a 0.700 que es de mediocre a aceptable según (Miquel et al, 1997). y la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa para proceder al análisis factorial .

Mediante rotación Varimax y Kayser, se obtuvieron 2 componentes y se procedio a tomar el primero que explica la mayor varianza del 44.11% para extroversion , eliminando los ítems PS19 y PS26 que cargan en otro componente y no de forma homogénea, se logró un alfa de cronbach de 0.763 para la escala, lo que está en el intervalo de aceptable y presto para un análisis confirmatorio.

Rasgo 6: Neuroticismo

Figura 6

Tabla de único componente para neuroticismo fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,623	4

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
PPS6	9,0900	14,434	,362	,583
PPS13	9,0050	15,111	,330	,603
PPS20	8,3650	12,675	,439	,526
PPS27	8,0850	13,164	,487	,492

La prueba de KMO resultó en 0.641 que es mediocre según (Miquel et al, 1997). y la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa para proceder al análisis factorial .

Mediante rotación Varimax y Kayser, se obtuvo 1 componente y eliminando el item PS34 que no carga de forma homogénea, se logró un alfa de cronbach de 0.623 para la escala, lo que está en el intervalo de aceptable para análisis exploratorio pero no presto para un análisis confirmatorio.

Rasgo 7: Amabilidad

Figura 7

Tabla de único componente para amabilidad fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,726	5

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
PPS7	20,8250	16,356	,632	,614
PPS21	20,7950	18,284	,432	,707
PPS28	21,1800	19,334	,416	,708
PPS35	19,6800	21,716	,483	,690
PPS36	20,4800	19,849	,524	,668

La prueba de KMO resultó mayor a 0.739 que es aceptable según (Miquel et al, 1997). y la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa para proceder al análisis factorial .

Mediante rotación Varimax y Kayser, se obtuvieron dos componentes para amabilidad y eliminando el item PS14 se obtuvo un solo componente , se logró un alfa de cronbach de 0.726 para la escala, lo que está en el intervalo de aceptable y presto para un análisis confirmatorio.

4.2. Análisis Manova entre los valores promedios de los rasgos de personalidad

Se tuvo como resultado que las variables de los rasgos de personalidad como control interno y amabilidad tienen el mejor grado de significancia y le siguen neuroticismo, extroversión y amabilidad en su orden, tienen regresión significativa con el rasgo de personalidad necesidad de logro.

Variable dependiente:NECESIDADLOGRO

Origen	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Modelo corregido	161,943 ^a	6	26,991	96,463	,000
Intersección	1,783	1	1,783	6,371	,012
CONTROLINTERNO	34,081	1	34,081	121,803	,000
AMBIGUEDAD	3,536	1	3,536	12,637	,000
PROPENSIONRIESGO	,228	1	,228	,813	,368
EXTROVERSION	1,497	1	1,497	5,351	,022
NEUROTICISMO	2,927	1	2,927	10,462	,001
AMABILIDAD	1,173	1	1,173	4,191	,042
Error	54,002	193	,280		
Total	7594,640	200			
Total corregida	215,945	199			

a. R cuadrado = ,750 (R cuadrado corregida = ,742)

Pruebas de los efectos inter-sujetos

Origen	Variable dependiente	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Modelo corregido	CONTROLINTERNO	108,160 ^a	4	27,040	53,734	,000
	NECESIDADLOGRO	124,400 ^b	4	31,100	66,246	,000
	AMABILIDAD	104,284 ^c	4	26,071	25,357	,000
Intersección	CONTROLINTERNO	,021	1	,021	,041	,840
	NECESIDADLOGRO	1,571	1	1,571	3,346	,069
	AMABILIDAD	,002	1	,002	,002	,966
AMBIGUEDAD	CONTROLINTERNO	6,289	1	6,289	12,497	,001
	NECESIDADLOGRO	13,870	1	13,870	29,545	,000
	AMABILIDAD	11,059	1	11,059	10,756	,001
PROPENSIONRIESGO	CONTROLINTERNO	4,863	1	4,863	9,663	,002
	NECESIDADLOGRO	2,741	1	2,741	5,838	,017
	AMABILIDAD	3,805	1	3,805	3,701	,056
EXTROVERSION	CONTROLINTERNO	10,534	1	10,534	20,932	,000
	NECESIDADLOGRO	14,896	1	14,896	31,730	,000
	AMABILIDAD	47,425	1	47,425	46,126	,000
NEUROTICISMO	CONTROLINTERNO	7,099	1	7,099	14,106	,000
	NECESIDADLOGRO	,001	1	,001	,003	,959
	AMABILIDAD	4,516	1	4,516	4,392	,037
Error	CONTROLINTERNO	98,128	195	,503		
	NECESIDADLOGRO	91,545	195	,469		
	AMABILIDAD	200,489	195	1,028		
Total	CONTROLINTERNO	5997,320	200			
	NECESIDADLOGRO	7594,640	200			
	AMABILIDAD	5129,667	200			
Total corregida	CONTROLINTERNO	206,288	199			
	NECESIDADLOGRO	215,945	199			
	AMABILIDAD	304,773	199			

a. R cuadrado = ,524 (R cuadrado corregida = ,515)

b. R cuadrado = ,576 (R cuadrado corregida = ,567)

c. R cuadrado = ,342 (R cuadrado corregida = ,329)

El análisis MANOVA nos muestra que la variable necesidad de logro es la que mayores regresiones tiene con los demás rasgos de personalidad.

4.2.1. Regresiones entre los valores promedios de los rasgos de personalidad

Los valores medios de las variables de los rasgos de personalidad están entre valores muy cercanos desde 5 a 6 y con desviaciones típicas cercanas a 1, lo que demuestra que existe homogeneidad en los datos, sin valores atípicos que resaltar.

Figura 10

Modelo de regresión lineal múltiple para la variable dependiente necesidad de logro

Estadísticos descriptivos

	Media	Desviación típica	N
NECESIDADLOGRO	6,0740	1,04171	200
CONTROLINTERNO	5,3810	1,01815	200
AMBIGUEDAD	5,5760	,96607	200
PROPENSIONRIESGO	5,9950	,99242	200
EXTROVERSION	5,8433	1,00857	200
NEUROTICISMO	4,3663	1,20923	200
AMABILIDAD	4,9117	1,23755	200

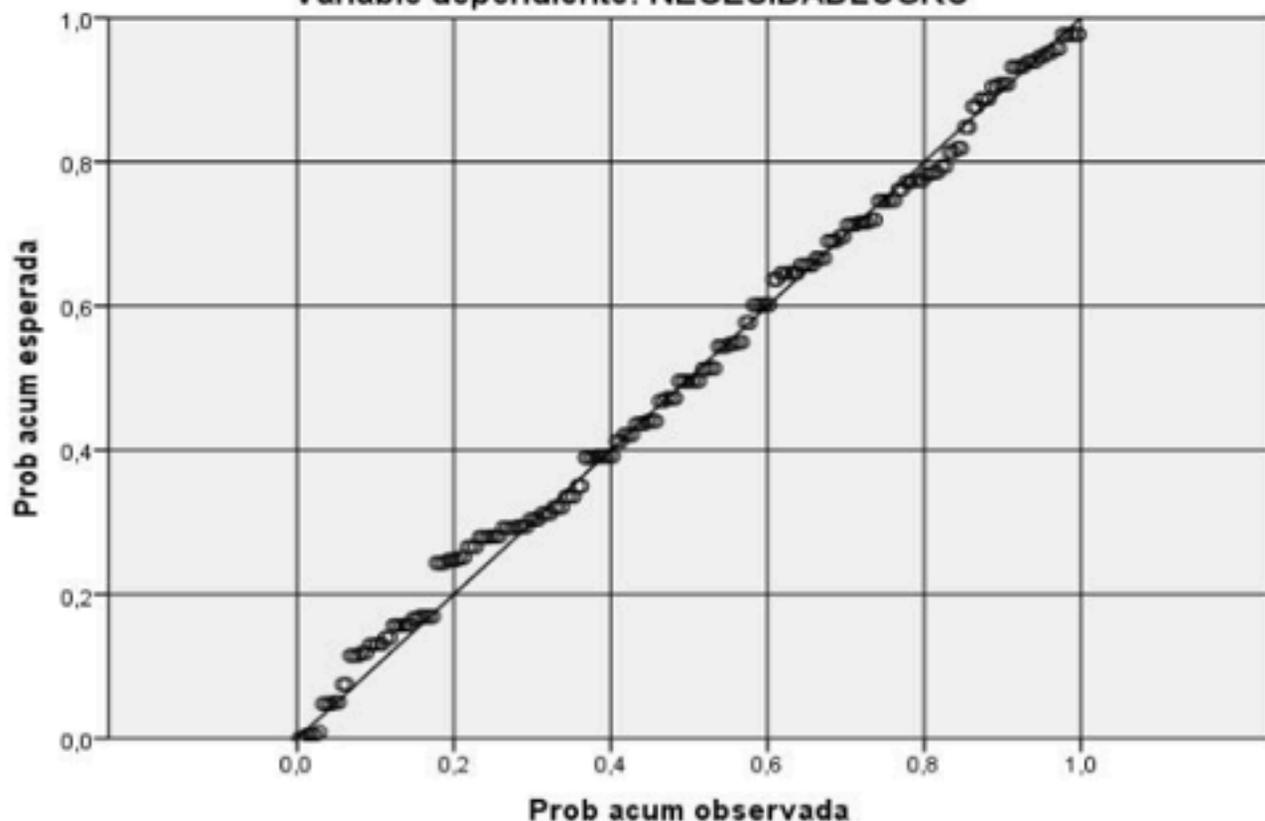
Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		Sig.	Correlaciones			Estadísticos de colineali	
	B	Error tip.	Beta	t		Orden cero	Parcial	Semiparcial	Tolerancia	FIV
1 (Constante)	1,619	,234		6,920	,000					
CONTROLINTERNO	,828	,043	,809	19,384	,000	,809	,809	,809	1,000	1,
2 (Constante)	,792	,255		3,103	,002					
CONTROLINTERNO	,670	,047	,654	14,169	,000	,809	,710	,545	,693	1,
AMBIGUEDAD	,301	,050	,279	6,049	,000	,642	,396	,233	,693	1,
3 (Constante)	,377	,265		1,423	,156					
CONTROLINTERNO	,571	,051	,558	11,140	,000	,809	,623	,412	,544	1,
AMBIGUEDAD	,258	,049	,239	5,256	,000	,642	,351	,194	,661	1,
EXTROVERSION	,204	,049	,197	4,156	,000	,648	,285	,154	,607	1,
4 (Constante)	,741	,287		2,581	,011					
CONTROLINTERNO	,616	,052	,602	11,733	,000	,809	,643	,425	,496	2,
AMBIGUEDAD	,236	,049	,218	4,844	,000	,642	,328	,175	,645	1,
EXTROVERSION	,193	,048	,187	4,018	,000	,648	,277	,146	,604	1,
NEUROTICISMO	-,097	,033	-,113	-2,967	,003	,038	-,208	-,107	,913	1,

a. Variable dependiente: NECESIDADLOGRO

Gráfico P-P normal de regresión Residuo tipificado

Variable dependiente: NECESIDADLOGRO

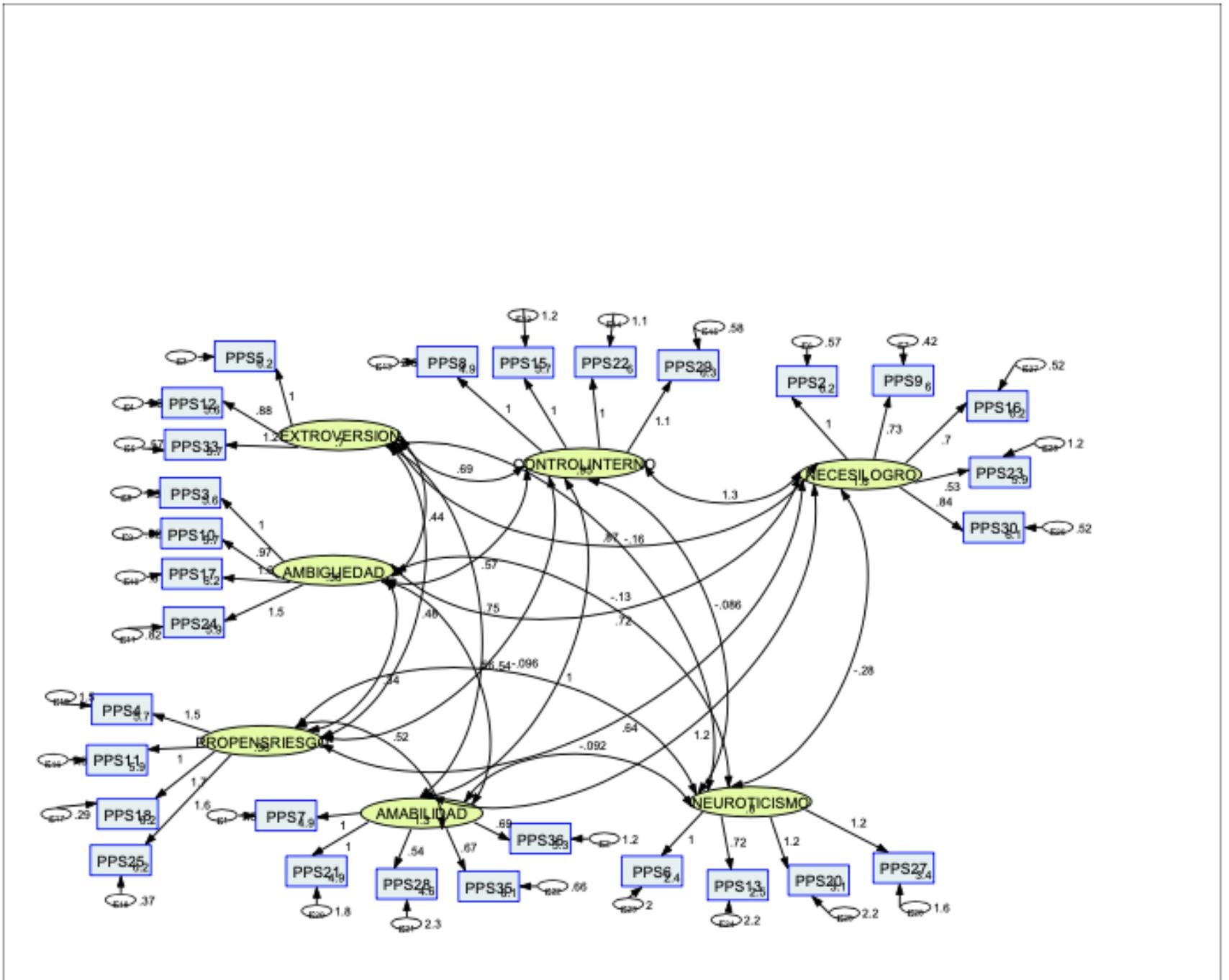


La variable dependiente necesidad de logro, cumple con los rangos aceptados de normalidad con la tolerancia y el factor de inflación de la varianza cercanos a 1.

La variable que presenta un coeficiente negativo respecto a las demás es neuroticismo pero con un coeficiente beta muy bajo en su regresión con necesidad de logro.

4.2.2. Modelo de medición en SEM

Figura 11
Modelo de medición SEM (STATA)



El modelo de medición quedó ajustado no existiendo covarianzas elevadas superiores a 0.70 y presenta validez convergente, también se observa que la variable neuroticismo tiene covarianzas negativas con las demás variables.

Algunos ítems del cuestionario original fueron depurados por elevadas covarianzas entre los errores.

Figura 12
Indicadores de bondad de ajuste (STATA)

. estat gof, stata(all)

Fit statistic	Value	Description
Likelihood ratio		
chi2_ms(356)	1557.301	model va. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(406)	4358.973	baseline va. saturated
p > chi2	0.000	
Population error		
RMSEA	0.130	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.000	
upper bound	.	
pclose	.	Probability RMSEA <= 0.05
Information criteria		
AIC	17520.060	Akaike's information criterion
BIC	17876.278	Bayesian information criterion
Baseline comparison		
CFI	0.696	Comparative fit index
TLI	0.653	Tucker-Lewis index
Size of residuals		
SRMR	0.080	Standardized root mean squared residual
CD	0.997	Coefficient of determination

El modelo de medición quedó identificado y se ajustó con un chi-cuadrado de 1557.3 con 356 grados de libertad. La relación chi-cuadrado versus grados de libertad es superior a 3 contrario a lo recomendado por Hair et al. (1998), por lo que el ajuste no es bueno, pero siendo este un indicador de ajuste global, se puede destacar que el modelo existe.

En general los indicadores de bondad de ajuste están fuera de los límites de buen ajuste el RMSEA 0.13 por encima de 0.1, el CFI por debajo de 0.9, pero se los considera aceptables, además el coeficiente de determinación es alto y casi llega al valor máximo de 1.

Figura 13

Análisis de los parámetros de invariancia con R2 parciales

depvar	Variance			R-squared	mc	mc2
	fitted	predicted	residual			
observed						
PPS2	2.204375	1.636826	.5675484	.7425354	.861705	.7425354
PPS9	1.2875	.8723994	.4151005	.6775918	.8231597	.6775918
PPS16	1.3311	.8109697	.5201301	.6092478	.7805433	.6092478
PPS23	1.616775	.4573252	1.15945	.2828626	.5318483	.2828626
PPS30	1.6679	1.152738	.5151614	.6911317	.8313433	.6911317
PPS7	2.877775	1.256335	1.62144	.4365648	.6607305	.4365648
PPS36	1.8024	.6033165	1.199083	.3347295	.5785582	.3347295
PPS21	3.111975	1.274696	1.837279	.4096101	.6400079	.4096101
PPS28	2.6364	.3647867	2.271613	.1383655	.3719751	.1383655
PPS35	1.2264	.5625193	.6638807	.4586752	.6772557	.4586752
PPS5	1.000975	.6995512	.3014235	.69887	.8359844	.69887
PPS12	1.8404	.5425273	1.297873	.2947877	.5429436	.2947877
PPS33	1.634775	1.060806	.5739689	.6489003	.8055435	.6489003
PPS3	1.612774	.3579474	1.254827	.2219451	.4711105	.2219451
PPS10	1.259375	.3368606	.9225142	.2674824	.517187	.2674824
PPS17	1.1859	.8872119	.2986878	.748134	.8649474	.748134
PPS24	1.610775	.7936172	.8171575	.4926929	.7019208	.4926929
PPS15	2.117974	.9506795	1.167295	.4488626	.6699721	.4488626
PPS8	3.5551	.9958993	2.559201	.2801326	.5292755	.2801326
PPS22	2.1075	1.030734	1.076766	.4890791	.6993419	.4890791
PPS29	1.684775	1.103685	.5810901	.6550933	.8093783	.6550933
PPS6	2.804375	.7999368	2.004438	.285246	.5340843	.285246
PPS13	2.5999	.4123978	2.187502	.1586206	.3982721	.1586206
PPS20	3.3975	1.212162	2.185338	.3567806	.5973111	.3567806
PPS27	2.7851	1.166637	1.618463	.4188851	.6472133	.4188851
PPS11	1.990403	.3565121	1.633891	.1791155	.4232204	.1791155
PPS18	1.265895	.9731362	.2927587	.7687338	.8767747	.7687338
PPS25	1.243895	.8715852	.3723103	.70069	.8370723	.70069
PPS4	2.301596	.7715117	1.530084	.3352073	.5789709	.3352073
overall				.9971011		

mc = correlation between depvar and its prediction

mc2 = mc^2 is the Bentler-Raykov squared multiple correlation coefficient

El análisis de invariancia determina que el R2 total del modelo es 0.997 (STATA) según el método de Bentler-Raykov para medir los coeficientes R2 parciales, pudiendo concluir que es elevado y muy satisfactorio.

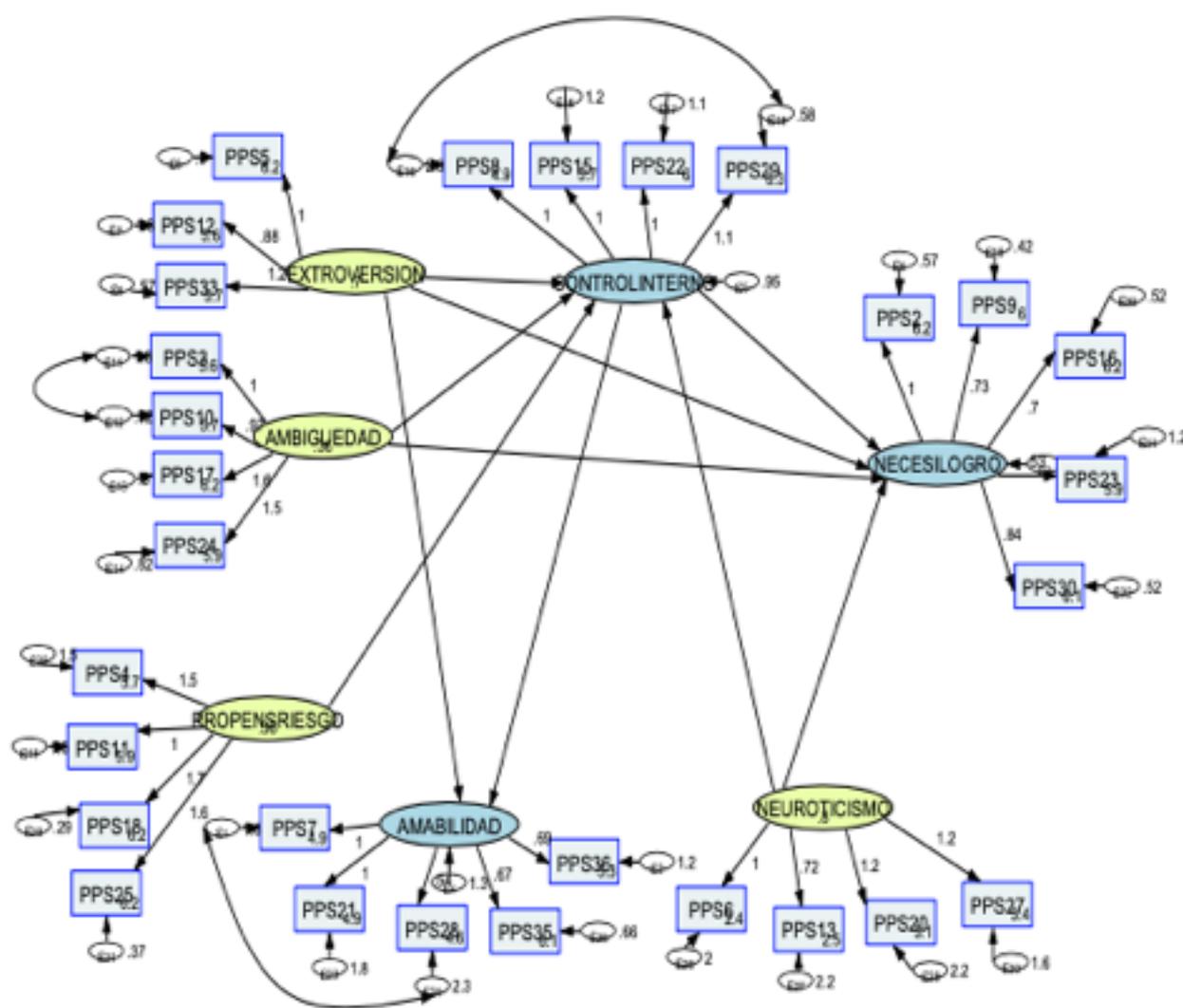
4.3 Modelo estructural basado en regresiones existentes entre los rasgos de personalidad en SEM

El modelo estructural no se ajustó, la función nunca fue cóncava, sin embargo se ha puesto el gráfico porque está construido en base a las regresiones lineales entre las variables según el método de pasos sucesivos.

Siguiendo los resultados del análisis MANOVA de las regresiones múltiples por pasos sucesivos, se encontró que La variable necesidad de logro aparece de manera exploratoria como una dependiente final relacionada con las demás, teniendo como mediadoras parciales a los rasgos de control interno y amabilidad.

Figura 14

Modelo de relaciones entre los rasgos de personalidad construido con las regresiones lineales entre las variables (STATA).



5. Conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones

La primera conclusión que se destaca en el presente paper, es que los rasgos de personalidad de los graduados de economía y negocios de Ecuador, pueden ser medidos con las escalas propuestas por Olmos & Castillo (2011) quedando dichas escalas validadas con altas fiabilidades.

Además se puede concluir que la variable correspondiente al rasgo de personalidad necesidad de logro es la que más regresiones tiene con el resto de las 6 variables, por lo que es una variable a ser considerada en futuras investigaciones como una variable dependiente final.

Para futuras investigaciones se recomienda utilizar estos 7 rasgos de personalidad, para explicar la intención, la decisión y la acción emprendedora de los graduados universitarios, incorporándolos conjuntamente dentro del modelo explicativo de causa y efecto. Sería muy interesante saber en qué medida cada uno de ellos contribuye más al comportamiento emprendedor.

Bibliografía

- Bhasin, B. B. (2007). "Fostering entrepreneurship: developing a risk-taking culture in Singapore", *New England Journal of Entrepreneurship*, vol. 10 (2), 39-50.
- Bird, B. (1988). "Implementing entrepreneurial ideas: the case for intentions", *Academy of Management: The Academy of Management Review*, vol. 13 (3), 442-453.
- Brice, J. (2002). "The role of personality dimensions on the formation of entrepreneurial intentions", *Mississippi State University Press*.
- Brockhaus Sr, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of management Journal*, 23(3), 509-520.
- Cantillon, R. (1755). *Essay on the nature of commerce*, traducido por H. Higgs, 1931.
- Guillén, C. J. C., García, J. G., & Segura, A. B. G. (2004). *Actitudes emprendedoras en los*

estudiantes universitarios. The entrepreneur and starting up new R&D. Capítulo, 9.

Dyer, W.G. Jr. (1994). "Toward a theory of entrepreneurial careers", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 19 (19), 7-21.

Entrialgo Suárez, M.; Fernández Sánchez, E.; Vázquez Ordás, C.J. (1999b). "Las características del propietario / directivo de la PYME como factores determinantes de su comportamiento emprendedor", *Boletín de Estudios Económicos*, vol. 54 (168), 405424.

Espíritu Olmos, R., & Sastre Castillo, M. Á. (2009). Factores explicativos sobre la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios de la comunidad de Madrid España.

Eysenck, HJ, y Eysenck, MW (1987). *Personalidad y diferencias individuales*. Pirámide.

Gürol, Y., & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education+ Training*, 48(1), 25-38.

KORUNKA, C., FRANK H., LUEGER, M. AND MUGLER, J. (2003). The entrepreneurial personality in the context of re-sources, environment, and the start up process - A configura-tional approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.28: 23-42

Lee, DY, y Tsang, EW (2001). Los efectos de la personalidad empresarial, los antecedentes y las actividades de la red en el crecimiento de empresas. *Revista de estudios de gestión*, 38 (4), 583-602.

Lounsbury, JW, Hutchens, T., y Loveland, JM (2005). Una investigación de los cinco grandes rasgos de personalidad y decisión de la carrera entre los adolescentes tempranos y medios. *Revista de evaluación de carrera*, 13 (1), 25-39.

McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of personality*, 60(2), 175-215.

McCrae, RR y Costa Jr, PT (1997). Estructura del rasgo de la personalidad como un humano universal. *Psicólogo estadounidense*, 52 (5), 509.

McClelland, D.C. (1961). "La sociedad ambiciosa", Ediciones Guadarrama, Madrid.

Maluk, O. (2018b). Variables y factores que explican desde la intención hasta la acción de emprender de los graduados universitarios. <https://blogs.salleurl.edu/es/tesis-doctoral-del-sr-omar-aldo-maluk-salem>

Ong J.W.; Hishamuddin B. I. (2008) "Revisiting personality traits in entrepreneurship study from resource-based perspective, *Business Renaissance Quarterly*, vol 3 (1), 97114

ROBBINS, S.P. (1999). *Comportamiento organizacional*. Pren-tice Hall, 8a. Edic. México

ROBINSON, P.B.; STIMPSON, D.V.; HUEFNER, J.C.; HUNT, H.K. (1991). An attitude approach to the prediction of entre-preneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 15(4), 13-31

Singh, G., y DeNoble, A. (2003). Opiniones sobre el autoempleo y la personalidad: un estudio exploratorio. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 8 (3), 265.

Teoh, H. Y., & Foo, S. L. (1997). Moderating effects of tolerance for ambiguity and risktaking propensity on the role conflict-perceived performance relationship: Evidence from Singaporean entrepreneurs. *Journal of business Venturing*, 12(1), 67-81.

Veciana, J.M.; Aponte, M.; Urbano, D. (2005). "University students' attitudes towards entrepreneurship: a two countries comparison", *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 1, 165-182.

Wu, S.; Matthews, L.; Dagher G. K (2007). "Need for achievement, business goals, and entrepreneurial persistence", *Management Research News*, vol. 30 (12), 928-941.

1. Ingeniero mecánico, Magister en economía y dirección de empresas, Magister en Investigación, Doctor Universidad Ramon Llull. Facultad de Emprendimiento, Negocios y Economía. Universidad Espíritu Santo, Ecuador. Afiliación ID: 60104602. omaluk@gmail.com

2. Economista de LSE, Magíster en Análisis Financiero UC3M, Magíster en Comercio Internacional U Complutense, Doctora en Administración. <https://orcid.org/0000-0002-5088-3169>. Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas (FCSH). Escuela Superior Politécnica del Litoral Ecuador (ESPOL) Affiliation ID: 60072061. Profesora titular en la carrera de Economía. smaluk@espol.edu.ec

[\[Índice\]](#)

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a [webmaster](#)]