

2.11. PERFIL DEL RE-EMPRENDEDOR. CASO CHILENO

Autores:

ESPINOZA-BENAVIDES, J.R. 1

AZÚA HENRÍQUEZ, A.A.

SEPÚLVEDA OYARZÚN, F.F.

1 Universidad Católica de la Santísima Concepción, Alameda de Ribera #2850, edificio San Mateo, Of.60-b, Campus san Andrés, Concepción, Chile. +56 041 2345517; jespinoza@ucsc.cl

ENEFA Proceedings - Derechos de Autor Reservados - ENEFA Proceedings

Resumen

Este trabajo de investigación busca caracterizar las variables que llevan al emprendedor que falla a volver a empezar otro negocio y determinar las variables que conforman el perfil re-emprendedor chileno en base a la información obtenida del GEM 2012 (Global Entrepreneurship Monitor).

El proceso de revisión de la literatura permite identificar que el re-emprendimiento se ve influenciado por diez variables, las que fueron definidas para su medición en base a la Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey, APS) del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Seguidamente, se ejecutó el análisis de los datos aplicando un modelo de regresión logística entre tres grupos de estudio: Emprendedores nacientes que no han discontinuado en los últimos 12 meses, Emprendedores que discontinuaron y luego vuelven a emprender en los últimos 12 meses y Emprendedores que discontinuaron y no vuelven a emprender en los últimos 12 meses.

Los principales resultados que se obtuvieron a través del análisis de regresión logística binaria, corresponden a la caracterización del perfil re-emprendedor chileno, dando a conocer que la re-entrada es alta para hombres, para individuos que poseen experiencia como inversor informal, para personas que al re-entrar son dueñas de todo el negocio, para personas con un nivel educacional bajo- medio, para personas que conocen a un emprendedor (cuentan con una red de contactos), para individuos que poseen experiencia empresarial, para personas que viven en zonas urbanas y para personas con mayor miedo al fracaso, esto último llama la atención al contrastarlo con lo que el estado del arte teórico señala.

Palabras Clave

Re-emprendimiento, emprendedor naciente, fracaso, GEM.

Introducción

El emprendimiento es un factor clave del desarrollo económico, social y además contribuye a la creación de puestos de trabajo y a la generación de ingresos (Flores, Landerretche & Sánchez, 2010).

El emprendimiento no siempre es sinónimo de éxito, sino que también en algunos casos se traduce en un emprendimiento fallido, en donde el emprendedor cierra su negocio por diferentes razones. Cabe destacar que estos emprendedores pueden volver al proceso emprendedor con un nuevo proyecto empresarial o bien invirtiendo en negocios de terceros. De esta forma el volver a la actividad emprendedora en una fase inicial, luego de haber fracasado recientemente, se define como re-emprendimiento.

Marco Teórico

Emprendimiento y proceso emprendedor

El emprendimiento se ha convertido en un término cada vez más difundido en todo el mundo, ganando una gran importancia en diversos ámbitos, desde gobiernos de países desarrollados hasta países en vías de desarrollo, pasando por empresas de todo tamaño, organizaciones sociales, universidades, colegios e infinidad de instituciones que declaran abiertamente el compromiso con el emprendimiento en el marco de sus respectivas áreas de acción. En su concepto general es un tema de creciente reconocimiento por parte de los diversos actores sociales y en su concepción como actividad económica es en la actualidad un fenómeno instalado en las discusiones del ámbito público y privado, incluidos los responsables políticos, académicos, empresarios, así como para la población en general. El emprendimiento tiende a ser asociado con el desarrollo económico y el bienestar de la sociedad.

En muchos de los países emprender es ya un fenómeno transversal. El emprendimiento es un aspecto omnipresente de la acción humana, pero su manifestación depende del entorno institucional (Landerretche, 1990; Boettke y Coyne, 2003; citado en Amorós & Poblete, 2013). Los diseñadores de políticas públicas, conscientes de este hecho, han tratado de enfocarse cada vez más en fomentar el “espíritu emprendedor” de la población y entregar mayores facilidades para la generación de nuevos negocios.

Como se ha comentado, existe un amplio consenso acerca de la importancia del emprendimiento para el desarrollo. Los emprendedores juegan un rol fundamental dentro del motor de una

economía, por medio de sus empresas generan mayor dinamismo, innovación y creación de puestos de trabajo. Por otra parte, proporcionan a las personas una variedad de productos y servicios, intensifican la competencia, aumentan la productividad a través de los cambios tecnológicos e impactan positivamente en múltiples niveles en sus vidas individuales. El emprendedor ha sido definido sobre las bases de diversas caracterizaciones históricas, concluyendo que sus principales características (innovador, tomador de riesgos y asignador de recursos) son facetas complementarias e inseparables del emprendimiento (Kaiser, 1990 citado en Kreft y Sobel, 2005; citado en Rocha, 2010).

Por otra parte, según Amorós et al. (2013) un emprendedor que ha tenido éxito en crear y mantener un negocio ha pasado por todo un proceso, el cual comienza antes de que el negocio sea ciento por ciento operativo. Alguien que recién comienza un emprendimiento y trata de sobrevivir en un mercado muy competitivo es un emprendedor, a pesar de no tener aspiraciones de gran crecimiento. La Figura 1, resume el proceso emprendedor el cual mira a la persona desde el momento en que es un emprendedor naciente⁷⁰, luego pasa a ser considerado dueño del nuevo negocio⁷¹, y por último propietario o director de una empresa establecida⁷². La suma de los emprendimientos nacientes y la de los dueños de nuevos negocios es lo que el GEM denomina TEA⁷³. Sin embargo, si no existen condiciones positivas para la supervivencia de la firma se lleva a cabo la discontinuación del negocio.

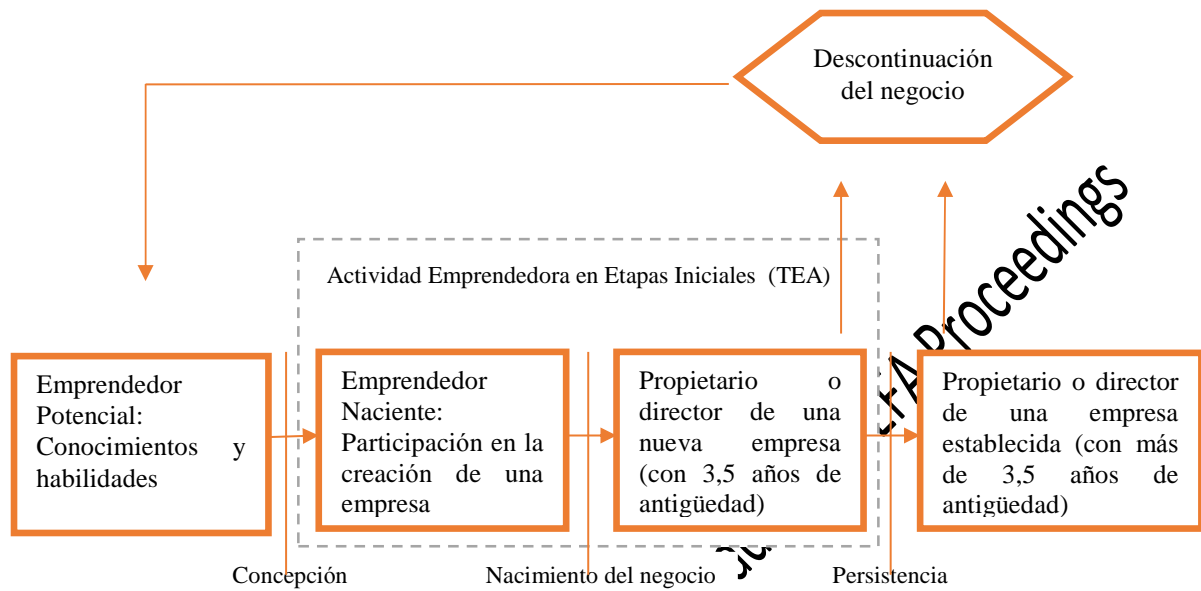
⁷⁰ Emprendedor naciente: persona que compromete recursos para iniciar un negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño.

⁷¹ Dueño de un nuevo negocio: persona que ya es dueña, dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de 3 meses, pero por no más de 42 meses.

⁷² Emprendedores establecidos: persona que ya es dueña, dirige un negocio establecido que ha estado en operación por más de 42 meses.

⁷³ TEA: actividad emprendedora de etapas iniciales. El TEA representa la actividad de nuevas empresas dinámicas.

Figura 1. El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM



Fuente: Amorós et al. 2012.

Salida y fracaso empresarial

Existe evidencia que sugiere que el proceso de entrada y salida de empresas es un importante motor en la evolución de industrias y economías, así como también es un componente preciso en el rendimiento del mercado en términos de productividad y estructura. Este proceso puede ser influenciado por factores específicos de la empresa, la industria y el país (Carree and Thurik, 1996; Fok et al., 2009 citado en Hessels et al., 2011). En base a esto último, la salida empresarial puede no solo tener beneficios para el emprendedor, sino también para la empresa, industria y economía. Desde el punto de vista de los beneficios para el emprendedor e inspirado en la teoría de capital humano de Becker (1964 citado en Hessels et al., 2011), la salida empresarial puede ser vista como un indicador de capital humano empresarial acumulado, reflejado en adquisición de conocimientos, habilidades y experiencia.

A esto se le suma la evidencia que ha comenzado a considerar la salida como parte integral del proceso emprendedor, utilizando diversos términos para definirlo.

Para Hessels et al. (2011) la salida empresarial es definida como cerrar definitivamente, discontinuar o abandonar un negocio. La anterior definición se puede descomponer en dos partes: En primer lugar, se considera que los cierres de las empresas pueden ocurrir por razones de carácter económico (razones forzadas económicamente) como la quiebra, pero también por otras circunstancias (razones no forzadas económicamente), tales como enfermedad, jubilación, envejecimiento, interés de tomar un trabajo, iniciar otra empresa o realizar una inversión más rentable del capital (Harada, 2007 citado en Ortiz, 2013; De Castro et. al., 1997; DeTienne et al., 2003; citado en Minello et al., 2013). En segundo lugar, la discontinuación de la actividad emprendedora puede ocurrir ya sea por venta, cierre o término de la relación entre dueños y gestores del negocio (Amorós y Bosma, 2013).

A esto se le suma la evidencia que muestra que la salida empresarial es generalmente considerada un signo de fracaso para la empresa, como consecuencia de un bajo rendimiento (Cefis & Marsili, 2011). De esta manera, es necesario comprender qué se entiende por fracaso empresarial, sin embargo, no hay una conceptualización uniforme debido a que en la literatura se utilizan distintos términos para referirse al mismo.

En relación a esto, Justo (2008 citado en Ortiz, 2013) señala que el fracaso empresarial es visto como mortalidad, salida, discontinuidad, bancarrota y/o declive. Bruno, McQuarrie & Targrinson (1992 citado en Minello et al., 2013) definen el fracaso como una discontinuidad de la empresa que se puede explicar por muchas causas tales como problemas legales, conflictos en la sociedad, muerte o simplemente cambio de interés del emprendedor. Por otra parte, Watson y Everett (1996 citado en Ortiz, 2013) son de opinión de que el fracaso es percibido como discontinuidad de una propiedad, incluyendo no solo los negocios que cierran, sino también los negocios que se venden porque el propietario desea retirarse por la edad, razones de salud, beneficio o cambio a otra empresa. Asimismo, Watson & Everett (1998 citado en Ortiz, 2013) se refieren a que el fracaso se asocia a una falta de recursos financieros que conlleva al cese de las operaciones de la empresa.

Fracaso: costos y emociones

La dinámica salida – re-entrada no es bien conocida y entendida. Hay una escasez de estudios empíricos que se enfocan en los factores que afectan la salida de emprendedores y qué sucede con los emprendedores y empresas después de la salida. Más aún, poco se sabe acerca de la “persona” detrás del fracaso, es decir, sobre el emprendedor. Por otra parte, los efectos del fracaso de los

negocios en la persona individual, son más complejos y sin duda paradójicos (Hessels et al., 2011). Los estudios generalmente se centran sobre los aspectos positivos de la experiencia por sí sola, haciendo hincapié en el proceso de recuperación del fracaso y en los posibles beneficios del aprendizaje asociado a la experiencia (Ucbasaran, Shepherd et. al., 2013; Cope, 2011; Hessels et. al., 2011; Hayward et. al., 2010; Shepherd & Kuratko, 2009). De esta forma, es importante recalcar que el fracaso puede conducir a una valiosa oportunidad de aprendizaje para el emprendedor (Ucbasaran, Shepherd et al., 2013; Cope, 2011; Shepherd & Kuratko, 2009); sin embargo algunos autores señalan que el fracaso puede llegar a ser una experiencia emocional y traumática que obstaculiza el aprendizaje (Cope, 2011; Shepherd & Kuratko, 2009). En este sentido, cuando el fracaso trae consigo una oportunidad de aprendizaje, los beneficios pueden materializarse en una nueva aventura empresarial. No obstante, para que el emprendedor se aventure de nuevo es necesario que pase por un proceso de curación gradual, el cual consta del aprendizaje del fracaso incluyendo la recuperación personal y re-motivación (Ucbasaran, Shepherd et al., 2013; Cope, 2011; Shepherd & Kuratko, 2009; Ucbasaran, Whesthead et al., 2010).

Algunos investigadores señalan que el fracaso trae asociados costos que afectan de diversa manera al emprendedor y su posterior re-entrada. Cope (2011) se refiere a que el fracaso genera secuelas que traen asociados costos financieros, emocionales, psicológicos, sociales, profesionales y empresariales. Estos costos, más tarde se clasifican en costos financieros, sociales y psicológicos (Ucbasaran, Shepherd et al., 2013). De esta forma, el fracaso en los negocios impone costos financieros sobre el emprendedor en la forma de una pérdida o reducción de ingresos personales, los cuales pueden adoptar para el emprendedor la forma de deuda personal que lleva años borrar. Por su parte, los costos sociales pueden repercutir en las relaciones personales y profesionales. El fracaso y la muerte de un negocio pueden resultar en la pérdida de una red social importante, además la calidad de las relaciones puede disminuir después del fracaso como el resultado del estigma asociado al fracaso. El estigma puede conducir a la discriminación negativa con respecto a las oportunidades de empleo; y al acceso de los recursos financieros y humanos en el futuro (Cope 2011; Shepherd & Haynie, 2011; Sutton y Callahan, 1987; citado en Ucbasaran, Shepherd et al., 2013). Los costos sociales experimentados o resultantes del estigma del fracaso pueden explicar el por qué algunos empresarios se involucran en el distanciamiento social autoimpuesto y reiterado (Cope, 2011; Shepherd y Haynie, 2011; Singh et. al., 2007; citado en Ucbasaran, Shepherd et al., 2013). A su vez, la literatura sugiere dos costos psicológicos relacionados con el fracaso empresarial: costo emocional y costo motivacional. El costo emocional tras el fracaso contiene una

serie de emociones negativas como lo son el dolor, remordimiento, vergüenza, humillación, ira, culpa y miedo a lo desconocido (Cardon & McGrath, 1999; Cope, 2011; Harris & Sutton, 1986; Shepherd, 2003; Singh et. al., 2007; citado en Ucbasaran, Westhead & Wright, 2009). El costo motivacional puede generar efectos adversos provocando una sensación de impotencia, de esta forma los emprendedores que fallan disminuyen sus creencias y habilidades para emprender tareas prósperas en el futuro (Bandura, 1991; Cardon & McGrath, 1999; Shepherd, 2003; citado en Ucbasaran, Westhead & Wright, 2009).

Fracaso: recuperación y beneficios del aprendizaje asociado a la experiencia

Se ha establecido que las personas salen y entran en el proceso emprendedor en varias ocasiones a lo largo de su carrera empresarial. Al hacerlo, los empresarios pueden aprender del fracaso empresarial, mediante una retroalimentación con la información acerca de por qué su negocio falló, de esta forma podrán fomentar el aprendizaje analizando lo que llevó al fracaso y así incentivando cambios positivos a sus modelos mentales (Ucbasaran, Shepherd et. al., 2013). Si bien la experiencia del fracaso puede promover esa reflexión, es poco probable que se produzca inmediatamente, argumentando que la recuperación representa un proceso de curación gradual (Cope, 2011). Particularmente, aprender del fracaso implica un proceso de regular las emociones negativas. El proceso de regulación y la recuperación de la pena para aprender de la experiencia del fracaso son influenciados por la orientación individual del dolor, la inteligencia emocional, auto-compasión, organización de las normas y rutinas para ayudar a los miembros hacer frente con sus emociones (Shepherd & Kuratko, 2009). Además, las emociones negativas generadas por el fracaso también puede afectar negativamente el aprendizaje. Es así, como el dolor puede interferir con la distribución de la atención de los individuos en el tratamiento de la información. Más específicamente, el empresario puede llegar a centrarse en el fracaso, pensamientos negativos y recuerdos que pueden dar lugar a reflexiones que escalan la pena y no en la información de retroalimentación (Shepherd, 2003; citado en Shepherd & Kuratko, 2009).

En relación a esto, existe constatación científica de que el proceso de construcción de sentido consiste en las tres dinámicas interrelacionadas, el análisis, la interpretación y el aprendizaje (Gioia y Chittipeddi, 1991; Thomas, Clark, y Gioia, 1993; Weick, 1979; citado en Ucbasaran, Shepherd et al., 2013). Se trata de los aspectos cognitivos y emocionales de la experiencia humana (Schwandt, 2005; citado en Ucbasaran, Shepherd et al., 2013).

Según Cope (2011) la recuperación de un fallo se compone de tres fases interrelacionadas. La primera corresponde a una pausa inicial durante el cual el emprendedor elimina psicológicamente el fracaso con el fin de sanar. La segunda fase corresponde al periodo de reflexión en el que el emprendedor da sentido al fracaso. Y por último, la tercera fase es un período de reflexión y acción en el que el emprendedor intenta pasar del fracaso a buscar otras oportunidades.

Ucbasaran, Shepherd et. al. (2013) dan a conocer que muchos estudiosos dan importancia a la relación entre el fracaso y construcciones cognitivas, tales como lo son la confianza y el optimismo. De esta forma, el optimismo puede servir como un recurso en el que los empresarios pueden recurrir para ayudarlos a recuperarse de los fallos (Hayward et. al., 2010; Byrne et. al., 2011). La experiencia con el fracaso empresarial se asocia con los emprendedores que son menos propensos a reportar optimismo comparativo, es decir, los emprendedores con experiencia previa son menos propensos a experimentar sucesos negativos y más propensos a experimentar acontecimientos positivos (Ucbasaran, Westhead et al., 2010). Por otra parte, en base a la teoría de las emociones positivas Fredrickson (1998 citado en Hayward et al., 2010) postula que los niveles más altos de confianza generan emociones positivas que a su vez generan la resistencia para la construcción de futuros emprendimientos. Los emprendedores más confiados están en mejor posición para encontrar nuevas e innovadoras oportunidades de negocio y relaciones. Además, aceptan una mayor incertidumbre y riesgo lo que los lleva a realizar trabajos más exploratorios y creativos (Hayward et al., 2010). Además la literatura menciona que la variable confianza- optimismo es de gran beneficio para el emprendedor puesto que facilita las relaciones para lograr posteriores negocios (Kocak et. al., 2010). Sin embargo, volver a empezar un nuevo negocio, no necesariamente indica que la confianza en los emprendedores se ha recuperado totalmente, sino más bien se han vuelto muy cautelosos en sus negocios y aún carente de confianza.

Ucbasaran, Shepherd et al. (2013) señalan que muchos empresarios que han experimentado fracaso empresarial cultivan la oportunidad de aprendizaje y no sólo desarrollan fuertes intenciones de iniciar negocios posteriores, sino que también lo llevan a cabo. Los emprendedores que reinician prefieren trabajar solos (propietario de todo el negocio), por lo tanto, estos emprendedores tienen una fuerte identidad propia como dueño de un negocio y no se imaginan a si mismos como trabajando para alguien más (Byrne et al., 2011).

Otras investigaciones dan a conocer que el fracaso empresarial y el consecuente aprendizaje traen asociado resultados que estimulan la re-emergencia del emprendedor tras el fracaso (véase, por ejemplo, Cope, 2011; Hayward et al., 2010).

Cope (2011) señala que el emprendedor aprende:

De sí mismo: acerca de sus fortalezas, debilidades, habilidades, actitudes, creencias y áreas de desarrollo

Acerca de la propia empresa (y su muerte): acerca de las fortalezas, debilidades de la empresa, incluyendo las razones del fracaso.

Acerca de las redes y relaciones: incluyendo relaciones internas de la empresa y de los asuntos de la red más amplia. Aprendiendo acerca de la naturaleza y dirección de las relaciones.

Además, Hayward et. al., (2010) establecen la existencia de cuatro tipos de recursos que facilitan a los emprendedores construir nuevas aventuras.

Resistencia emocional: referida a la positiva adaptación de la conducta de individuos que obtienen experiencia después de la discontinuación.

Resistencia cognitiva: energía y el entusiasmo con aquellos emprendedores que forman un juicio positivo acerca de comenzar nuevas aventuras después de la discontinuación. Esto supone una recuperación en la creatividad y estilos.

Resistencia social: habilidad de mantener, sostener y construir relaciones con grupos de personas en aventuras anteriores que pudieron haber dañado tras el fracaso.

Resistencia financiera: habilidad de emprendedores para obtener capital en las subsiguientes aventuras.

Re-emprender después de haber fracasado

Un punto débil en las investigaciones y estudios realizados está relacionado con las escasas investigaciones sobre la dinámica de la salida empresarial y la posterior re-entrada. Hay un número limitado de estudios empíricos enfocados en los factores que afectan la salida de emprendedores y qué sucede con los emprendedores y empresas después de la salida.

Benavente (2006 citado en Aldaz y Rojo, 2007) señala que “re-emprender significa comenzar un nuevo proyecto empresarial posterior a otro intento que ha fracasado”. Además se refiere a que los empresarios exitosos de emprendimientos dinámicos tienen experiencia previa de 2,1 negocios; no obstante sus posibilidades disminuyen a mayor edad e intentos sucesivos tipo emprendimiento “serial”. A su vez, Roure, et al (2007) son de la opinión que el “re-emprendimiento se considera como la re-entrada de emprendedores con una primera experiencia no exitosa”.

Los estudios sobre la dinámica de la salida empresarial y la posterior re-entrada han demostrado que existe influencia de capital humano y social en las decisiones de re-entrada. Los emprendedores con altos niveles de capital humano y social son menos propensos a cerrar definitivamente su segundo negocio (Nielsen & Sarasvathy, 2011). De esta forma, el stock de capital humano (edad, educación y experiencia empresarial) del emprendedor contribuye a iniciar otras aventuras. En este sentido, el efecto de la educación mostró que los emprendedores con un mayor nivel de estudios tienen más posibilidades de re-entrar y en particular en las áreas relacionadas con su formación académica y la experiencia empresarial previa, a su vez los emprendedores con bajo nivel de educación mostraron distintos comportamientos, re-entrando en un sector diferente a su experiencia de negocio previa. Por lo tanto, los resultados indican que el nivel educacional mejora el aprendizaje de un sector específico y conduce a la re-entrada en el mismo sector (Kocak et al., 2010). De esta forma, a menor educación menor es la probabilidad de participar en la propiedad de un nuevo negocio (Hessels et al., 2011). Mientras tanto, la edad parece no ser un factor determinante en la re-entrada, en cambio, el desarrollo de una “mentalidad empresarial” impulsa la re-entrada (Kocak et al., 2010). Inclusive, el capital humano reflejado en la edad se relaciona positivamente con volver a iniciar una nueva empresa; de esta forma, las personas que reconsideran volver a la actividad emprendedora después de una salida son individuos principalmente menores de 40 años (Stam et al., 2008). Por el contrario, otro estudio da a conocer que la posibilidad de tomar una segunda oportunidad se relaciona negativamente con la edad (Wagner, 2002). Por otra parte, la experiencia empresarial contribuye a la disponibilidad de capital humano en el emprendedor, quien se hace más propenso a considerar volver a la actividad emprendedora. De esta forma, la experiencia empresarial juega un papel fundamental para iniciar una nueva empresa tras la discontinuación, mediante la mejora de las habilidades empresariales, tales como la capacidad de aprendizaje, la mayor identificación de oportunidades, logrando una experiencia positiva en la que los emprendedores aprenden la forma de beneficiar sus futuros emprendimientos (Shepherd et al., 2009; Stokes & Blackburn, 2002; Presutti et al., 2008; citado en Kocak et al., 2010).

Respecto al capital social (conocer a un emprendedor y experiencia como inversor informal) es un factor determinante en la decisión de re-entrada. En relación a la variable conocer a un emprendedor, la literatura sugiere que los individuos que vuelven a emprender dependen en gran medida de los vínculos sociales para el asesoramiento y la adquisición de recursos para el nuevo negocio (Kocak et al., 2010). Otros estudios afirman que existe un efecto positivo entre tener

amigos y/o familiares empresarios, es decir, “modelos empresariales” y ser un re-emprendedor (Stam et al., 2008). En concordancia con lo anterior, se suma la evidencia que muestra que la probabilidad de tomar una segunda oportunidad se relaciona positivamente con contactos personales (Wagner, 2002). Por otra parte, la variable experiencia como inversor informal, da a conocer que se incrementa la posibilidad de volver a emprender al invertir dinero personal para ayudar en la puesta en marcha de un negocio, permitiendo a una persona establecer una red de emprendedores (Hessels et al., 2011).

A parte de los factores mencionados que influyen en la re-entrada se le suma la evidencia que muestra que el miedo al fracaso (factor actitud personal ante el riesgo) se relaciona negativamente con tomar una segunda oportunidad. La aversión al riesgo se refleja en la medida en que la posibilidad de un fracaso podría desalentar la actividad empresarial (Wagner, 2002; Hessels et al., 2011).

En cuanto a la influencia específica de la región sobre la posibilidad de re-entrada, los re-emprendedores que viven en las grandes ciudades son menos propensos a tener preferencias empresariales, es decir, la población rural es más propensa a la fantasía de emprender nuevamente (Stam et al., 2008). Se demuestra también que cuanto mayor es la proporción de empresarios que han fracasado en una región, menor es la probabilidad individual de tomar una segunda oportunidad (Wagner, 2002).

Por último, se encontró evidencia que el género no tiene ningún efecto significativo sobre la posibilidad de volver a emprender (Stam et al., 2008; Wagner, 2002). Por el contrario, Hessels et. al (2011) plantea que entre los factores que influyen en la probabilidad de que las personas reconsideren volver a la actividad emprendedora se encuentran principalmente que son de género masculino.

Finalmente, de la revisión de la literatura expuesta se pueden resumir las siguientes variables teóricas que caracterizan el perfil re-emprendedor.

Capital social

- Conocer a un emprendedor
- Experiencia como inversor informal

Capital Humano

- Experiencia empresarial

- Edad

- Nivel educacional

☞ Demográficas

- Género

- Influencia específica de la región

☞ Características personales

- Miedo al fracaso (aversión al riesgo)

- Confianza-optimismo

- Identidad propia como dueño del negocio

Metodología

Recolección de datos

Los datos utilizados en el presente trabajo provienen del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Es clave indicar que el GEM se ha convertido en el más extenso proyecto de investigación sobre emprendimiento, midiendo la dinámica emprendedora de más de 90 economías y particularmente en Chile ha obtenido un amplio alcance nacional y regional, siendo uno de los estudios en ciencias sociales más grandes del país. De allí la riqueza de la base de datos disponible, permitiendo que los datos del GEM sean un importante aporte al mundo académico, empresarial y de la administración pública (Amorós & Poblete, 2011).

Se utilizaron los datos a nivel individual para cada una de las regiones del país que participaron en la Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey, APS), llevada a cabo como parte del GEM durante los años 2012. En la tabla 1 se muestra el número de total del los entrevistados que participaron en la encuesta.

Tabla 1: Número total de individuos consultados a nivel nacional, Encuesta a la Población

**Adulta
(APS)**

Año	Total casos a nivel nacional de
	empresimientos
2012	7867 casos

Fuente: Elaboración
Propia.

Variables exploratorias

La revisión de la literatura arrojó diez variables que influyen en la decisión de re-entrada, las cuales pueden ser clasificadas en cuatro grupos principales: capital humano, capital social, demográficas y características personales. En este sentido y como se detalla a continuación, se identificaron, en el cuestionario APS, todas aquellas preguntas que reflejan las variables en estudio. En el capital humano se incluyen las variables, experiencia empresarial, edad y educación. La primera variable, experiencia empresarial, está basada en la respuesta del individuo a la pregunta: ¿posee usted los conocimientos, habilidades y experiencia requeridos para empezar un nuevo negocio? La segunda variable, edad, está basada en la pregunta: para fines estadísticos ¿me podría decir su edad? La tercera variable, educación, está basada en la pregunta: ¿cuál es el nivel educacional más alto que ha completado usted?

En el capital social se incluyen las variables: conocer a un emprendedor y experiencia como inversor informal. La primera variable, conocer a un emprendedor, está basada en la respuesta del individuo a la pregunta: ¿usted conoce personalmente a alguien que haya empezado un negocio en los últimos dos años? La segunda variable, experiencia como inversor informal, está basada en la pregunta: en los últimos tres años, ¿ha proporcionado o prestado dinero suyo para ayudar a la puesta en marcha de un negocio, sin considerar inversiones en bonos, acciones o fondos mutuos?

En las variables demográficas se incluye el género y la influencia específica de la región. La variable género, está basada en la pregunta: sexo del entrevistado. La variable influencia específica de la región, está basada en la pregunta, nombre de la región de Chile en que vive el entrevistado.

En las características personales se incluyen las variables miedo al fracaso (aversión al riesgo), confianza y optimismo; e identidad propia como dueño del negocio. La variable miedo al fracaso (aversión al riesgo), está basada en la respuesta a la pregunta: ¿para usted el miedo al fracasado sería un obstáculo para poner en marcha un negocio? La segunda variable, confianza y optimismo, está basada en la pregunta: ¿cuántos de sus clientes potenciales considerarían a su producto o servicio como nuevo o novedoso, todos sus clientes, algunos o ninguno? La tercera variable, identidad propia como dueño de un negocio, está basada en la pregunta: personalmente, ¿pretende a ser propietario de todo, parte o nada de este negocio?

Grupos de estudio

En la presente investigación se estudian tres grupos de emprendedores.

Emprendedores que no han descontinuado en los últimos 12 meses (en adelante emprendedores nacientes): este grupo está basado en la respuesta del individuo a la pregunta: en los últimos 12 meses, ¿ha hecho algo para iniciar un nuevo negocio, como buscar un local, organizar un equipo, trabajar en un plan de negocios, ahorrar dinero o cualquier otra actividad propia de la puesta en marcha de un negocio? (codificado 1 si es “SI” y 0 si es “NO”). Este grupo está conformado por todos aquellos entrevistados que contestaron “SI” a la pregunta.

Emprendedores nacientes	N=1344
--------------------------------	--------

Emprendedores que descontinuaron y luego vuelven a emprender en los últimos 12 meses (en adelante re-emprendedores): Este grupo está basado en la respuesta del individuo a dos pregunta; la primera: en los últimos 12 meses, ¿ha vendido, cerrado o dejado un negocio del que era propietario y administrador y en el cual usted trabaja de forma independiente? (codificado 1 si es “SI” y 0 si es “NO”); y la segunda: en los últimos 12 meses, ¿ha hecho algo para iniciar un nuevo negocio, como buscar un local, organizar un equipo, trabajar en un plan de negocios, ahorrar dinero o cualquier otra actividad propia de la puesta en marcha de un negocio? (codificado 1 si es “SI” y 0 si es “NO”). Este grupo está conformado por todos aquellos entrevistados que contestaron “SI” a la primera pregunta y “SI” a la segunda pregunta.

Emprendedores descontinuaron	que	N=405
Re-emprenden		N=125

ENEFA Proceedings - Derechos de Autor Reservados - ENEFA Proceedings

Emprendedores que descontinuaron y no vuelven a emprender en los últimos 12 meses (en adelante fracasados): Este grupo está basado en la respuesta del individuo a dos preguntas; la primera: en los últimos 12 meses, ¿ha vendido, cerrado o dejado un negocio del que era propietario y administrador y en el cual usted trabaja de forma independiente? (codificado 1 si es “SI” y 0 si es “NO”); y la segunda: en los últimos 12 meses, ¿ha hecho algo para iniciar un nuevo negocio, como buscar un local, organizar un equipo, trabajar en un plan de negocios, ahorrar dinero o cualquier otra actividad propia de la puesta en marcha de un negocio? (codificado 1 si es “SI” y 0 si es “NO”). Este grupo está conformado por todos aquellos entrevistados que contestaron “SI” a la primera pregunta y “NO” a la segunda pregunta.

Emprendedores que descontinuaron	N=405
No re-emprenden	N=48

Análisis de los datos

Se realiza un análisis multivariante, específicamente una regresión logística binaria, entre “re-emprendedores y emprendedores exitosos”; y “re-emprendedores y fracasados”; a fin de obtener un modelo que explique la relación de las variables independientes respecto de la posibilidad de re-emprender.

La regresión logística es una técnica estadística multivariante predictiva de regresión. Permite encontrar el mejor modelo para explicar la relación entre una variable dependiente (no métrica) y un conjunto de variables explicativas o covariables (métricas o no métricas) (Catena, Ramos & Trujillo, 2003; Berlanga-Silvente & Vilà-Baños, 2013). Se conocen dos tipos de regresión en base a su variable dependiente, la regresión logística binaria, la cual considera una variable dependiente con dos categorías; y la regresión logística multinomial, la cual considera una variable dependiente con más de dos categorías (Catena, Ramos & Trujillo, 2003).

El modelo general de la regresión logística es de la siguiente forma (Catena, Ramos & Trujillo, 2003; Pérez, Kizys & Manzanedo, s.f.):

En esta segunda etapa se utilizó una regresión logística binaria. Según el manual IBM SPSS regression 19 en este modelo de regresión la variable dependiente debe ser dicotómica, mientras que las variables independientes pueden ser cuantitativas o cualitativas, si son cualitativas, deben ser variables dummy o estar codificadas como indicadores.

Con el objetivo de analizar la relación de dependencia de las variables arrojadas en la revisión de la literatura, en la decisión de volver a la actividad emprendedora tras la discontinuación de un negocio, se ha planteado el siguiente modelo inicial:

*Re-emprender = a + b₁*conocer a un emprendedor + b₂*experiencia como inversor informal + b₃*experiencia empresarial + b₄*edad + b₅*nivel educacional + b₆*género + b₇*influencia específica de la región + b₈*miedo al fracaso + b₉*confianza-optimismo + b₁₀*identidad propia como dueño de un negocio.*

Al disponer del modelo inicial se debe proceder a su reducción hasta obtener el modelo más reducido que explique los datos. En este sentido, se puede acudir a tres métodos (introducir, inclusión hacia “adelante” y eliminación hacia “atrás”) para seleccionar las variables en el modelo (Berlanga-Silvente & Vilà-Baños, 2013; IBM SPSS regression 19).

En la presente investigación el método empleado para seleccionar las variables del modelo corresponde al método eliminación hacia “atrás”. Según el manual IBM SPSS regression 19 en este método se parte de un modelo con todas las variables independientes seleccionadas y se van eliminando del modelo aquellas que no tienen significación estadística para de esa forma ir ajustando el modelo de forma de reducirlo hasta llegar al más predictivo que mejor intérprete los datos.

Las variables estudiadas son las siguientes:

Variable dependiente

La variable dependiente (o resultado) es la que se desea modelizar o predecir, es una variable categórica dicotómica. Para el análisis “re-emprendedores y emprendedores nacientes” la variable dependiente fue codificada con valor 0 “*emprendedores nacientes*” y 1 “*re- emprendedores*”. Por otra parte, para el segundo análisis “re-emprendedores y fracasados” la variable dependiente fue codificada con valor 0 “*fracasados*” y 1 “*re- emprendedores*”.

En este caso, para realizar el análisis se debió fundir en un archivo de datos los grupos en estudio para ambos análisis. Por tanto, como se muestra en la Tabla 2, la muestra en estudio está conformada por 1.344 “emprendedores nacientes”, 125 “re-emprendedores” y 48 “fracasados”.

ENEFA Proceedings - Derechos de Autor Reservados - ENEFA Proceedings

Tabla 2. Muestra en estudio

Tipo de emprendedores	Muestra
Emprendedores	1.344 personas
Re-emprendedores	125 personas
Fracasados	48 personas
Total	1.517 personas

Fuente: Elaboración Propia

Variables independientes

Las variables independientes o covariables (ya sean predictoras, confundidas y/o modificadoras de efecto) incluidas en el modelo corresponden a las 10 variables teóricas extraídas de la revisión de la literatura. Dado el modelo especificado teóricamente, en el cual las variables explicativas dan a conocer la presencia o ausencia de un atributo en particular se decidió recodificar aquellas variables policotómicas en variables dicotómicas según el modelo teórico, con el objetivo de estudiar si el modelo teórico es un patrón replicable al caso de re-emprendimiento chileno. Por lo tanto, se recodificaron las variables categóricas policotómicas en variables ficticias 0 y 1, asignándole el valor “1” a la categoría que se propone como *expuesta o a riesgo*, y la categoría “0” a la de *referencia o categoría basal*, con la que se va a comparar la categoría. Por tanto:

La variable “*edad*” se recodifico como: 0 si es “menor a 39 años” y 1 si es “mayor a 39 años”.

La variable “*nivel educacional*” se recodifico como: 1 si “la persona tiene un nivel educacional alto” (instituto profesional o técnico de formación técnico completo, universitaria completa, post grado (master, doctor o equivalente)); y 0 si “la persona tiene un nivel educacional medio- bajo” (educación básica incompleta o inferior, básica completa, media incompleta, media completa, instituto profesional o técnico de formación técnica incompleta, universitaria incompleta).

La variable “*género*” se recodifico como: 0 si es “Mujer” y 1 si es “Hombre”.

La variable “*influencia específica de la región*” se recodifico como: 0 las regiones con menor grado de ruralidad; “Tarapacá”, “Antofagasta”, “Atacama”, “Valparaíso”, “Bio Bio”, “Aysen”, “Magallanes”, “Metropolitana”, “Arica y Parinacota” y 1 las regiones con mayor grado de ruralidad; “Coquimbo”, “Libertador Bernardo O’Higgins”, “Maule”, “Araucanía”, “De los Lagos” y “De los Ríos”. Estas últimas regiones fueron seleccionadas considerando hasta un 20% del total de habitantes de cada región.

La variable “*miedo al fracaso*” se recodifico como 0 si es “Sí” y 1 si es “No”.

La variable “*confianza-optimismo*” se recodifico como: 0 si “algunos o ninguno de los clientes potenciales considerarían a su producto o servicio como nuevo o novedoso” y 1 si “todos los clientes potenciales consideraran a su producto o servicio como nuevo o novedoso”.

La variable “*identidad propia como dueño del negocio*” se recodifico como: 0 si es “propietario de parte o nada del negocio” y 1 si es “propietario de todo el negocio”.

Resultados

Como se describió en la metodología se empleó el método de eliminación hacia atrás. En este método se parte de un modelo con todas las covariables seleccionadas y se van eliminando en cada paso la variable con menor significancia estadística hasta lograr el modelo más predictivo y significativo. La tabla 3 que se presenta a continuación corresponde al paso número 6 y es la más relevante puesto que muestra las variables incluidas en el modelo y caracterizarían el perfil re-emprendedor. Los resultados indican que el modelo se constituye con cinco variables predictivas: experiencia como inversor informal (*busang*), nivel educacional (*cleduc*), miedo al fracaso (*fearfail*), género (*gender*) e identidad propia como dueño del negocio (*suown*), todas con significación estadística en el contraste de su coeficiente de regresión, es decir, con una significancia estadística $p < 0,05$ (Intervalo de confianza de 95%).

En este sentido, los resultados del análisis de los grupos “re-emprendedores y emprendedores nacientes” indican que tanto los factores sociales, humanos, demográficos y personales son importantes estadísticamente para el re-ingreso a la actividad emprendedora; relacionándose positivamente con la experiencia como inversor informal, género e identidad propia como dueño del negocio; y se relaciona negativamente con el nivel educacional y el miedo al fracaso. No se encontró evidencia de que las variables conocer a un emprendedor, experiencia empresarial, edad, influencia específica de la región y confianza-optimismo fueran significativamente influenciadas por la decisión de comenzar de nuevo.

Tabla 3. Variables en la ecuación

		B	E.T.	Wald	Gl	Sig.	Exp(B)
Paso 6 ^a	busang(1)	,446	,225	3,926	1	,048	1,562
	clreduc1(1)	-,492	,208	5,598	1	,018	,611
	gender1(1)	,458	,203	5,102	1	,024	1,581
	fearfail1(1)	-1,058	,203	27,241	1	,000	,347
	suown1(1)	,515	,205	6,328	1	,012	1,673
	Constante	-2,068	,247	69,930	1	,000	,126

Fuente: Elaboración propia.

Siendo **B** el coeficiente. **E.T.** el error estándar. **Wald** el test de Wald (división del coeficiente por su error estándar y elevar después al cuadrado lo resultante, este estadístico sigue una ji cuadrado). **GL** los grados de libertad. **Sig** la significancia estadística. **Exp(B)** correspondiente a la odds ratio (OR) donde $(OR=e^b)$.

Hasta aquí se ha podido demostrar que hay diferencias entre los “re-emprendedores” y los “emprendedores nacientes”. Con el propósito de conocer más sobre el grupo principal de estudio “re-emprendedores” se comparará con aquellos individuos que han fracasado y no han iniciado un proceso de reinicio de negocio en una fase naciente. Para llevar a cabo el análisis se utiliza también el método eliminación “hacia atrás” Wald.

La tabla 4 da a conocer que con un 95% de confianza las variables que caracterizan al emprendedor que vuelve después de una discontinuación corresponden a “conocer a un emprendedor” (knowent) y “experiencia empresarial” (suzkch). A esto se le suma que con un 90% de confianza se incluyen las variables: “experiencia como inversor informal” (busang) e “influencia específica de la región” (clreduc).

Dado lo anterior al comparar los “re-emprendedores” y los “fracasados” vemos que las variables conocer a un emprendedor, experiencia empresarial, experiencia como inversor informal se relacionan positivamente con la re-entrada. Mientras tanto, la variable influencia específica de la región se relaciona negativamente con el re-ingreso a la actividad emprendedora. Por otra parte, no se encontró evidencia de que las variables edad, género, educación y miedo al fracaso fueran significativamente influenciadas por la decisión de volver a la actividad emprendedora.

Tabla 4. Variables en la ecuación

		B	E.T.	Wald	Gl	Sig.	Exp(B)
Paso 5 ^a	knowent(1)	,793	,367	4,684	1	,030	2,211
	suskill(1)	1,130	,469	5,808	1	,016	3,097
	busang(1)	,943	,531	3,151	1	,076	2,568
	clregion1(1)	-,659	,385	2,924	1	,087	,518
	Constante	-,325	,463	,493	1	,483	,722

Siendo B el coeficiente. E.T. el error estándar. Wald el test de Wald (división del coeficiente por su error estándar y elevar después al cuadrado lo resultante, este estadístico sigue una ji cuadrado). GL los grados de libertad. Sig la significancia estadística. Exp(B) correspondiente a la odds ratio (OR) donde $(OR=e^b)$.

Implicancias y conclusiones

La investigación comprueba la significancia estadística de ocho de las diez variables en estudio. No se encontró evidencia de que la edad y confianza, optimismo parecieran ser relevantes en la decisión de re-entrada tras una discontinuación, puesto que no son estadísticamente significativas.

Llama particularmente la atención el signo negativo de la variable miedo al fracaso en el modelo que contrasta a emprendedores recientes con re-emprendedores, cuya interpretación implica que los re-emprendedores tienen un mayor nivel de miedo al fracaso que los emprendedores nacientes, ello es contrario a la intuición que la experiencia de fracaso permite un aprendizaje que favorece un nuevo inicio del propio emprendedor (naciente) con menor miedo a la experiencia de fracasar, por cuanto esta ya se conoce. Entonces para el caso chileno, con datos de 2012, se puede concluir que es más probable tener mayor miedo al fracaso cuando se inicia un negocio, luego de haber fracasado, que cuando se está poniendo en marcha un emprendimiento sin un fracaso reciente.

Por otra parte, también se puede observar para Chile que, a pesar que año a año las mujeres se acercan más a los hombres en cuanto a los porcentajes de emprendedores nacientes dentro de la población, es significativa la diferencia entre el re-emprendimiento femenino y masculino, siendo menos probable que las mujeres reemprendan después de un fracaso respecto de sus pares hombres. En relación al modelo que contrasta re-emprendedores con fracasados, las variables que se hacen significativas y que marcan diferencias entre un grupo y otro apuntan principalmente a un mayor nivel

de experiencia y recursos de quienes son capaces de reemprender respecto de quienes no lo han hecho de forma inmediata luego de haber fracasado.

Los resultados brindan conocimientos fundamentales para impulsar el diseño de políticas públicas que faciliten y fomenten el re-emprendimiento y que además se complemente con los programas existentes y se vincule con nuevas líneas de apoyo a la reinserción de emprendedores fallidos.

ENEFA Proceedings - Derechos de Autor Reservados - ENEFA Proceedings

Referencias bibliográficas

Amorós, J.E. & Bosma, N.S. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor, 2013 Global Report*. Babson Park, MA, U.S.: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak; and London, U.K.: Global Entrepreneurship Research Association.

Amorós, J.E. & Poblete, C. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: 10 años del proyecto GEM Chile*. Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo.

Amorós, J.E. & Poblete, C. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor; Reporte Nacional de Chile 2011*. Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo.

Amorós, J.E., Espinoza, J. & Poblete, C. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor; Informe Regional Bío-Bío 2011-2012*. Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo.

Aldaz, M. & Rojo, F. (2007). Promoción de la empresariedad “El re-empredimiento: una vía a éxitoempresarial”. Disponible en:

<http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=tvVtg9K3Hvkt&tabid=499&language=es-NI>

Berlanga-Silvente, V. & Vilà-Baños, R. (2013). *Cómo obtener un Modelo de Regresión Logística Binaria con SPSS*. Revista de Innovación e Investigación en Educación. España: Instituto de Ciencias de la Educación, Universidad de Barcelona.

Byrne, O., Mullen, H., Marlow, S. & Mason, E. (2011). *Repeat Entrepreneurship Following Business Closure*. Glasgow, Scotland: Business School, Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde.

Catena, A., Ramos, M.M. & Gujillo, H. M. (2003). *Análisis multivariado: un manual para investigadores*. Madrid: Biblioteca Nueva.

Cefis, E., & Marsili, G. (2011). Revolving Doors: Entrepreneurial Survival and Exit. *Journal Of Evolutionary Economics*, 21(3), 367-372. doi:<http://dx.doi.org.dti.sibucsc.cl/10.1007/s00191-011-0223-7>

Colbun (2012). *Colbun participa en creación de web para que pymes calculen y gestionen sus huellas de carbono*. Disponible en: <http://www.colbun.cl/colbun-participa-en-creacion-de-web-para-que-pymes-calculen-y-gestionen-su-huella-de-carbono/>

Cortes, P. (2008). *Emprendimiento e innovación en Chile, una tarea pendiente*. Santiago: Facultad de Economía y Negocios, Universidad del Desarrollo.

Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. *Journal Of Business Venturing*, 26(6), 604-623. doi:10.1016/j.jbusvent.2010.06.002

- DeTienne, D. R. (2010). Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development. *Journal Of Business Venturing*, 25(2), 203-215. doi:10.1016/j.jbusvent.2008.05.004
- Flores B., Landerretche O. y Sánchez G. (2010). *Propensión al emprendimiento: ¿Los emprendedores nacen, se educan o se hacen?*. Santiago: Centro de Microdatos, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Hayward, M. A., Forster, W. R., Sarasvathy, S. D., & Fredrickson, B. L. (2010). Beyond hubris: How highly confident entrepreneurs rebound to venture again. *Journal Of Business Venturing*, 25(6), 569-578. doi:10.1016/j.jbusvent.2009.03.002
- Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R., & Zwan, P. (2011). Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal Of Evolutionary Economics*, 21(3), 447-471. doi:10.1007/s00191-010-0190-4
- Chile, Instituto Nacional de Estadísticas (2012). *Estadísticas Demográficas*. Santiago
- Koçak, A., Morris, M. H., Buttar, H., & Cifci, S. (2010). Entrepreneurial Exit and Reentry: An Exploratory Study of Turkish Entrepreneurs. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(4), 439-459. doi: 10.1142/s1084946710001658.
- Minello, I., Da Costa, L., Alves, L. (2013). Fatores Que Levam Ao Insucesso Empresarial: Uma Perspectiva De Empreendedores Que Vivenciaram O Fracasso. *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 10(1), 19-31. doi:10.4013/base.2013.101.02
- Nielsen, K. & Sarasvathy, S. (2011, January). *Who reenters entrepreneurship? And who ought to? An empirical study of success after failure*. Paper to be presented at the DIME-DRUID Academy Winter Conference, Aalborg, Denmark
- Ortiz, M. (2013). *El fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario: un estudio empírico en Republica Dominicana*. Disponible en: <http://www.faebyome.upct.es/fir/index.php/revista1/article/view/34/42>
- Pérez, A., Krys, R., & Manzanedo, L.(s.f.). *Regresión logística binaria*. (Proyecto e-Math) Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya.
- Roure, J., De San José & A., Segurado, J. (2007). *Análisis del emprendimiento fallido y diseño de mecanismos para la reentrada de emprendedores*. Disponible en: <http://www.ieseinsight.com/doc.aspx?id=666&ar=9&idioma=1>
- Shepherd, D. A., & Kuratko, D. F. (2009). The death of an innovative project: How grief recovery enhances learning. *Business Horizons*, 52(5), 451-458. doi:10.1016/j.bushor.2009.04.009

- Stam, E., Audretsch, D., & Meijaard, J. (2008). Renascent entrepreneurship. *Journal Of Evolutionary Economics*, 18 (3/4), 493-507. doi:10.1007/s00191-008-0095-7
- Toca, C. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 26(117), 41-60.
- Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Lockett, A., & John Lyon, S. S. (2013). Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs. *Journal Of Management*, 39(1), 163-202. doi:10.1177/0149206312457823.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2009). The extent and nature of opportunity identification by experienced entrepreneurs. *Journal Of Business Venturing*, 24 (2009) 99-115. Doi:10.1016/j.jbusvent.2008.01.008
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., & Flores, M. (2010). The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism. *Journal Of Business Venturing*, 25(6), 541-555. doi:10.1016/j.jbusvent.2009.04.001
- Wagner, J. (2002). *Taking a Second Chance: Entrepreneurial Restarters in Germany* (Proyecto Regional Entrepreneurship Monitor REM). Bonn, Germany: Discussion Paper No. 417, Institute for the Study of Labor IZA.

ENEFA Proceedings - Derechos de Autor Reservados - ENEFA Proceedings