

## EL PERFIL DEL RE-EMPREENDEDOR NACIENTE: EL CASO CHILENO

### THE NASCENT ENTREPRENEURIAL PROFILE AFTER FAILURE: THE CHILEAN CASE

Jorge Espinoza Benavides<sup>a</sup> · Andrea Azúa Henríquez<sup>a</sup> · Francisca Sepúlveda  
Oyarzún<sup>a</sup> · José Ernesto Amorós Espinosa<sup>b1</sup>

Clasificación: Trabajo empírico - investigación  
Recibido: 20 de Noviembre de 2014 / Aceptado: 9 de Abril de 2015

#### Resumen

Este trabajo de investigación busca caracterizar las variables que llevan al emprendedor que fracasa a volver a empezar otro negocio y determinar las variables que conforman el perfil re-emprendedor chileno con base en 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 con base en 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 en estudio: emprendedores nacientes que no han descontinuado en los últimos 12 meses; emprendedores que descontinuaron y luego vuelven a emprender en los últimos 12 meses, y emprendedores que descontinuaron y no vuelven a emprender en los últimos 12 meses.

Los principales resultados que se obtuvieron, mediante el 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.

*Palabras clave:* re-emprendimiento, emprendedor naciente, fracaso, Global Entrepreneurship Monitor.

#### Abstract

This research seeks to characterize the entrepreneur's profile that fails and decide to start another business. We analyze a series of variables that determines this re-entrance profile based on information obtained from the 2012 Global Entrepreneurship Monitor, GEM, Chile project.

---

<sup>a</sup> Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de la Santísima Concepción, Alonso de Ribera No. 2850, edificio San Mateo, Of. 60-b, Campus San Andrés, Concepción, Chile. Teléfono: +(56 41) 2345517; correos electrónicos: jespinoza@ucsc.cl, aaazua@icomercial.ucsc.cl, ffsepulveda@icomercial.ucsc.cl.

<sup>b</sup> Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo, Av. Plaza 700, Las Condes, 761-0658, Santiago, Chile. Teléfono: +(56 2) 23279438; correo electrónico: eamoros@udd.cl.

<sup>1</sup> *Agradecimientos* al fondo público de fomento al emprendimiento y la innovación de la región del Biobío, Innova Bío Bío, por otorgar el cofinanciamiento para el desarrollo de esta investigación, a través de su línea de apoyo a tesis de pre- y posgrado de 2013.

Literature review enables and identifies ten variables that have influence on the process of entrepreneurial re-entrance. These variables were matched with the measurements based on the GEM's Adult Population Survey. Next, three study groups were undertaken and then analyzed by applying a logistic regression model, the three groups analyzed were: Nascent entrepreneurs who have not discontinued in the last 12 months, entrepreneurs who discontinued and then re-engaged within 12 months and entrepreneurs who discontinued and do not undertake in start-up activity within 12 months.

The main results related to the characterization of the Chilean re-entrepreneurial profile, revealing that the re-entry is high for men, individuals who have experience as a business angel investor, for people that have full ownership of the business, for people with a low or medium educational level, for people who know an entrepreneur (have a network of contacts), for individuals who have business experience, for people living in urban zones and those with a greater fear of failure.

*Keywords:* Nascent entrepreneurship, failure, re-entrance, Global Entrepreneurship Monitor.

## Introducción

El emprendimiento se ha convertido en un término cada vez más difundido y es un tema de creciente reconocimiento por parte de los diversos actores sociales. Ha ido ganando 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. Por consiguiente, el emprendimiento, entendido como el proceso de creación de nuevas empresas, es un factor clave del desarrollo económico, social y, además, contribuye a la creación de puestos de trabajo y a la generación de ingresos (Acs y Amorós, 2008; Flores, Landretche y Sánchez, 2010).

En su concepción como actividad económica es, en la actualidad, un fenómeno instalado en las discusiones de los ámbitos público y privado, incluidos los responsables políticos. Dado que la manifestación del emprendimiento depende del entorno institucional (Baumol, 1990; Boettke y Coyne, 2003), 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, ya que los emprendedores desempeñan un papel fundamental dentro de una economía, por medio de empresas que pueden generar 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. Por consiguiente, el

individuo emprendedor ha sido definido sobre las bases de diversas caracterizaciones históricas, y se concluye que sus principales características (innovador, tomador de riesgos y asignador de recursos) son facetas complementarias e inseparables del emprendimiento (Kaiser, 1990; Kreft y Sobel, 2005; Toca, 2010).

Sin embargo, el emprendimiento no siempre es sinónimo de éxito, sino que también en algunos casos se traduce en proyectos fallidos, 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 para los propósitos de este estudio como “re-emprendimiento naciente”. El objetivo de este trabajo es, precisamente, tratar de identificar de manera exploratoria algunas de las características que poseen los re-emprendedores que tienen relación con la probabilidad de que un individuo que ha tenido un “fracaso reciente”, en su proceso emprendedor, vuelva a emprender; para lo cual se usan los datos del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del 2012.

## Marco teórico

### Emprendimiento y proceso emprendedor

Un emprendedor que ha tenido éxito en crear y mantener un negocio ha pasado por un proceso, el cual comienza antes de que el negocio esté completamente operativo. Utilizando el marco conceptual del proyecto GEM, la figura 1 resume el proceso emprendedor, el cual mira a la persona desde el momento en que es un emprendedor

potencial para, posteriormente, pasar a ser un emprendedor naciente; luego pasa a ser considerado dueño del nuevo negocio, y, por último, propietario o director de una empresa establecida. La suma de los emprendimientos nacientes y la de los dueños de nuevos negocios, es lo que el GEM denomina TEA (por sus siglas en inglés: *Total early-stage entrepreneurial activity*). El emprendedor naciente es una persona que compromete recursos para iniciar un negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño. El dueño de un nuevo negocio es la persona que ya es propietaria, dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de tres meses, pero por no más de 42 meses. Y los emprendedores establecidos son las personas que ya son dueñas y dirigen un negocio establecido que ha estado en operación por más de 42 meses (Amorós, Espinoza y Poblete, 2012). Sin embargo, si no existen condiciones positivas para la sobrevivencia de la firma, se lleva a cabo la discontinuación del negocio.

### Salida y fracaso empresarial

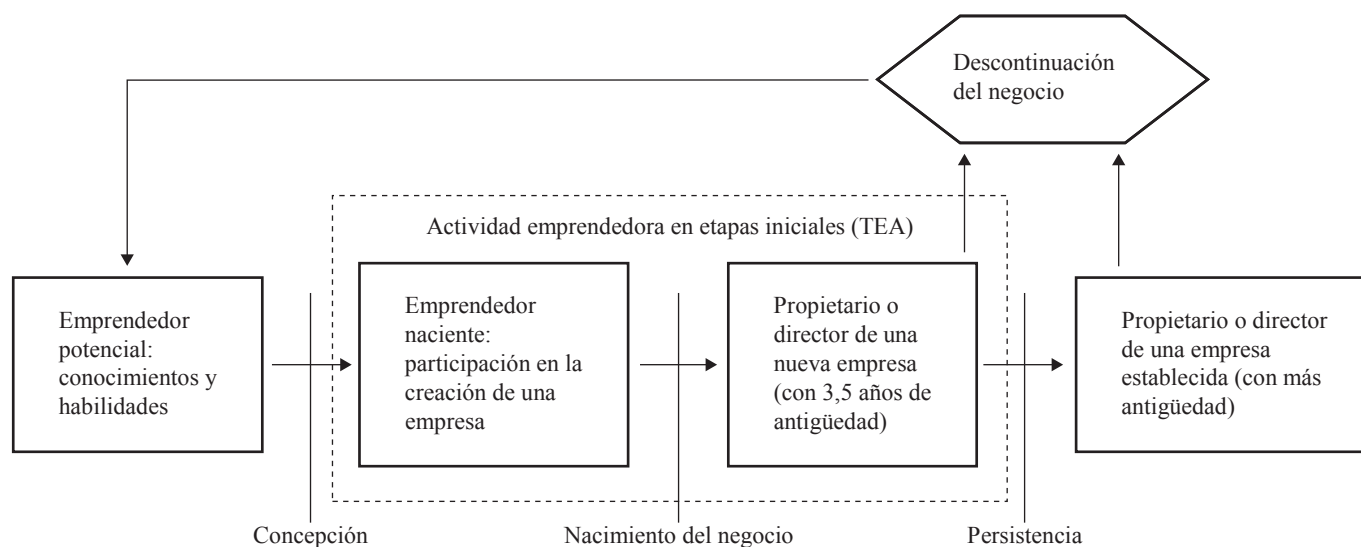
Existe evidencia que sugiere que el proceso de entrada y salida de empresas es un importante motor en la evolución de industrias y economías, así como también es un componente preciso en el rendimiento del mercado en términos de productividad y estructura. Este proceso puede ser influenciado por factores específicos de la empresa, la industria y el país (Carree y Thurik, 1996; Fok, Burke, Van Stel y Thurik, 2009). Con base en 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

(Hessels, Grilo, Thurik y Zwan, 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 (DeTienne, 2010; Minello, Da Costa y Alves, 2013; Ortiz, 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, 2014).

Dentro del grupo de emprendedores que discontinúa su negocio, el mayor porcentaje tiene relación con razones forzadas de carácter económico (Amorós y Bosma, 2014). Por tanto, la salida empresarial es generalmente considerada un signo de fracaso, como consecuencia de un bajo rendimiento (Cefis y Marsili, 2011). De esta manera, es necesario comprender qué se entiende por fracaso empresarial; sin embargo, no hay una conceptualización uniforme, puesto que en la literatura se utilizan diferentes enfoques para abordar el fenómeno.

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



Fuente: Amorós *et al.* (2012).

Con relación a lo anterior, Ortiz (2013) señala que el fracaso empresarial es visto como mortalidad, salida, discontinuación, bancarrota o declive. Bruno, McQuarrie y Torgrimson (1992) definen el fracaso como una discontinuación 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, Ortiz (2013) también dice que el fracaso es percibido como discontinuación 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, según él, el fracaso se asocia a la falta de recursos financieros que conlleva el cese de las operaciones de la empresa.

### Fracaso: costos económicos, sociales y psicológicos

La dinámica salida/re-entrada emprendedora es un fenómeno que está en continuo estudio y, por tanto, no hay mucha evidencia concluyente. Existe una relativa 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 (Cope, 2011; Hayward, Forster, Sarasvathy y Fredrickson, 2010; Hessels *et al.*, 2011; Shepherd y Kuratko, 2009; Ucbasaran, Shepherd, Lockett y John Lyon, 2013). De esta forma, es importante recalcar que el fracaso puede conducir a una valiosa oportunidad de aprendizaje para el emprendedor (Cope, 2011; Shepherd y Kuratko, 2009; Ucbasaran *et al.*, 2013); sin embargo, algunos autores señalan que el fracaso puede llegar a ser una experiencia emocional y traumática que obstaculiza el aprendizaje (Cope, 2011; Shepherd y 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 (Cope, 2011; Shepherd y Kuratko, 2009; Ucbasaran *et al.*, 2013; Ucbasaran, Westhead, Wright y Flores, 2010).

Algunos investigadores señalan que el fracaso trae asociado costos que afectan de diversa manera al emprendedor y su posterior re-entrada. Cope (2011) afirma 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 *et al.*, 2013). De esta manera, 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 y Haynie, 2011; Sutton y Callahan, 1987). 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; Ucbasaran *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 son el dolor, remordimiento, vergüenza, humillación, ira, culpa y miedo a lo desconocido (Ucbasaran, Westhead y 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 (Ucbasaran *et al.*, 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 incentivar cambios positivos a sus modelos mentales (Ucbasaran *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). En particular, 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, la auto-compasión, la organización de las normas y las rutinas para ayudar a los miembros hacer frente con sus emociones (Shepherd y Kuratko, 2009). Además, las emociones negativas generadas por el fracaso también pueden afectar de forma negativa el aprendizaje. Es así, que 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).

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 concierne al período 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 *et al.* (2013) dan a conocer que muchos estudios asignan importancia a la relación entre el fracaso y las construcciones cognitivas, tales como la confianza y el optimismo. De esta forma, el optimismo puede servir como un recurso al que los empresarios pueden recurrir para recuperarse de los fallos (Byrne, Mullen, Marlow y Mason, 2011; Hayward *et al.*, 2010). 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 *et al.*, 2010). Por otra parte, con base en la teoría de las emociones positivas, Hayward *et al.* (2010) indican que los niveles más altos de confianza generan emociones positivas que, a su vez, generan la capacidad 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, Morris, Buttar y Cifci, 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 aun carentes de confianza.

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

Cope (2011) también señala que el emprendedor aprende de sí mismo: acerca de sus fortalezas, debilidades, habilidades, actitudes, creencias y áreas de desarrollo; sobre la propia empresa (y su muerte): acerca de las fortalezas, debilidades de la empresa, incluyendo las razones del fracaso; y de las redes y relaciones: incluyendo relaciones internas de la empresa y de los asuntos de la red más amplia. Aprendiendo respecto a la naturaleza y dirección de las relaciones.

### Re-emprender después de haber fracasado

Un punto débil en las investigaciones y estudios realizados está relacionado con los escasos trabajos sobre la dinámica de la salida empresarial y la posterior re-entrada. Existe 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.

Aldaz y Rojo (2007) señalan que “re-emprender significa comenzar un nuevo proyecto empresarial posterior a otro intento que ha fracasado”. Además, indican 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 de tipo emprendimiento “serial”. A su vez, Roure, De San José y Segurado (2007) opinan 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 y 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 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). Así, 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). Incluso, el capital humano reflejado en la edad se relaciona positivamente con volver a iniciar una nueva empresa (Stam, Audretsch y Meijaard, 2008). Por el contrario, otro estudio menciona que la posibilidad de tomar una segunda oportunidad se relaciona negativamente con la edad (Wagner, 2002). Por otra parte, la experiencia empresarial contribuye con 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 desempeña 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 (Kocak *et al.*, 2010; Shepherd y Kuratko, 2009).

Respecto al capital social (conocer a un emprendedor y experiencia como inversor informal), es un factor determinante en la decisión de re-entrada. Con relación a la variable conocer a otro 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 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).

Además 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 de forma negativa con tomar una segunda oportunidad. La aversión al riesgo se refleja en la medida que la posibilidad de un fracaso podría desalentar la actividad empresarial (Hessels *et al.*, 2011; Wagner, 2002).

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 idea 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, existe evidencia de que el tipo de sexo no tiene ningún efecto significativo sobre la posibilidad de volver a emprender (Stam *et al.*, 2008; Wagner, 2002). Sin embargo, Hessels *et al.* (2011) plantean 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 sexo masculino.

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
  - Sexo
  - Influencia específica de la región
- Características personales
  - Miedo al fracaso (aversión al riesgo)
  - Confianza-optimismo
  - Identidad propia como dueño del negocio

Estas variables, sustentadas en la literatura, permiten plantear las siguientes hipótesis:

- *Hipótesis 1:* Conocer a un emprendedor, aumenta la probabilidad de re-emprender en Chile.
- *Hipótesis 2:* Tener experiencia como inversor informal, aumenta la probabilidad de re-emprender en Chile.
- *Hipótesis 3:* Contar con experiencia empresarial, aumenta la probabilidad de re-emprender en Chile.
- *Hipótesis 4:* A más edad, existe una mayor probabilidad de re-emprender en Chile.
- *Hipótesis 5:* Niveles mayores de educación formal, otorgan mayor probabilidad de re-emprender en Chile.

- *Hipótesis 6:* Ser de sexo masculino, aumenta la probabilidad de re-emprender en Chile.
- *Hipótesis 7:* Regiones con mayor nivel de ruralidad, aumentan la probabilidad de re-emprender en Chile.
- *Hipótesis 8:* Un mayor nivel de miedo al fracaso, disminuye la probabilidad de re-emprender en Chile.
- *Hipótesis 9:* A mayor confianza y optimismo, aumenta la probabilidad de re-emprender en Chile.
- *Hipótesis 10:* Al existir identidad propia como dueño del negocio, se espera una mayor probabilidad de re-emprender en Chile.

## Metodología

### Datos

Los datos utilizados en el presente trabajo provienen del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Se emplearon 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*) en 2012, que incluye 7.867 casos.

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 fundada en la pregunta: ¿Para fines estadísticos, me podría decir su edad? La tercera variable, educación, corresponde a 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 establecida 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 incluyen sexo y la influencia específica de la región. La variable sexo, está

basada en la pregunta: Indicar sexo del entrevistado (hombre o mujer). La variable influencia específica de la región, está apoyada en la pregunta: Nombre de la región de Chile en donde 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 fracaso sería un obstáculo para poner en marcha un negocio? La segunda variable, confianza y optimismo, está establecida 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, corresponde a la pregunta: ¿Personalmente, usted va a ser propietario de todo, parte o nada de este negocio?

### Grupos en estudio

En la presente investigación se estudian tres grupos de emprendedores.

- *Emprendedores que no han discontinuado en los últimos 12 meses (en adelante emprendedores nacientes).* 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 “SÍ” 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 “SÍ” y 0 si es “NO”). Este grupo está conformado por todos aquellos entrevistados que contestaron “NO” a la primera pregunta y “SÍ” a la segunda pregunta.
- *Emprendedores que discontinuaron 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 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 “SÍ” 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 “SÍ” y 0 si es “NO”). Este grupo está conformado por todos

aquellos entrevistados que contestaron “SÍ” a la primera pregunta y “SÍ” a la segunda pregunta.

- *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 “SÍ” 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 “SÍ” y 0 si es “NO”). Este grupo está conformado por todos aquellos entrevistados que contestaron “SÍ” a la primera pregunta y “NO” a la segunda pregunta.

Se señala que para realizar el análisis se debió fundir en un archivo de datos los grupos en estudio para ambos análisis. La tabla 1 muestra la cantidad de observaciones (*n*) para cada uno de los grupos en estudio, que se pueden extraer de la base de datos del GEM, Chile (2012).

**Tabla 1. “n” por cada grupo (tipo) de emprendedor en estudio**

Tipo de emprendedores	<i>n</i>
Emprendedores nacientes	1.344 personas
Re-emprendedores	125 personas
Fracasados	48 personas
Total	1.517 personas

Fuente: elaboración propia.

## Análisis de los datos

Se realiza un análisis multivariante, específicamente una regresión logística binaria, entre “re-emprendedores y emprendedores nacientes” 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. El modelo empírico inicial que pretende explicar la decisión de volver a la actividad emprendedora tras la discontinuación de un negocio se puede describir tomando en cuenta el modelo de regresión logística binaria, el que se define matemáticamente de la siguiente forma:

$$P(Y = 1) = \frac{e^{\alpha + \beta_i X_i}}{1 + e^{\alpha + \beta_i X_i}}$$

De esta manera y considerando las variables teóricas se obtiene el siguiente modelo:

$$(1) P(y = re-emprender) = e^{\alpha + \beta_1 * conocer a un emprendedor + \beta_2 * experiencia como inversor informal + \beta_3 * experiencia empresarial + \beta_4 * edad + \beta_5 * nivel educacional + \beta_6 * sexo + \beta_7 * influencia específica de la región + \beta_8 * miedo al fracaso + \beta_9 * confianza-optimismo + \beta_{10} * identidad propia como dueño de un negocio} / 1 + (e^{\alpha + \beta_1 * conocer a un emprendedor + \beta_2 * experiencia como inversor informal + \beta_3 * experiencia empresarial + \beta_4 * edad + \beta_5 * nivel educacional + \beta_6 * sexo + \beta_7 * influencia específica de la región + \beta_8 * miedo al fracaso + \beta_9 * confianza-optimismo + \beta_{10} * identidad propia como dueño de un negocio})$$

## 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*.

## Variables independientes

Las variables independientes o covariables (ya sean predictoras, confundentes o modificadoras de efecto) incluidas en el modelo corresponden a las diez 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 del re-emprendimiento chileno. Por tanto, se recodificaron las variables categóricas policotómicas en variables dicotómicas 0 y 1, asignándole el valor “1” a la categoría que se propone como expuesta o a riesgo (con base en hipótesis de investigación definidas), 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 recodificó así: 0 si es “menor a 39 años” y 1 si es “mayor a 39 años”.
- La variable *nivel educacional* se recodificó así: 1 si “la persona tiene un nivel educacional alto” (instituto profesional o técnico de formación técnico completo, universitaria completa, posgrado —máster, 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 *sexo* se recodificó así: 0 si es “mujer” y 1 si es “hombre”.



- La variable *influencia específica de la región* se recodificó así: 0 las regiones con menor grado de ruralidad: “Tarapacá”, “Antofagasta”, “Atacama”, “Valparaíso”, “Bío Bío”, “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 (INE, 2012).
- La variable *miedo al fracaso* se recodificó así: 0 si es “Sí” y 1 si es “No”.
- La variable *confianza-optimismo* se recodificó así: 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 considerarían a su producto o servicio como nuevo o novedoso”.
- La variable *identidad propia como dueño del negocio* se recodificó así: 0 si es “propietario de parte o nada del negocio” y 1 si es “propietario de todo el negocio”.

## Resultados

La tabla 2 presenta la estadística descriptiva de las variables en estudio y las correlaciones entre estas variables, ello para el análisis comparado entre el grupo de re-emprendedores y emprendedores nacientes. Se debe considerar que al ser categóricas las variables y dicotómicas, estos estadísticos no entregan información altamente confiable y menos concluyente.

La tabla 2 permite apreciar que existen varias correlaciones significativas estadísticamente entre las variables en estudio; de hecho, se observa mayor cantidad de correlaciones significativas entre las variables independientes, que entre estas y la variable dependiente. Por otra parte, la tabla 3 exhibe los resultados para los estadísticos descriptivos correspondientes a la comparación entre los grupos re-emprendedores y fracasados, para quienes se aprecia algo distinto a lo observado en la tabla 2, a saber: que la variable dependiente es la que se encuentra más correlacionada con otras variables (independientes) y se aprecia una baja cantidad de correlaciones significativas entre las variables independientes.

Para estimar el modelo óptimo, desde un punto de vista econométrico, se empleó el método de eliminación hacia atrás. Este método 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 4 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, nivel educacional, miedo al fracaso, sexo e identidad propia como dueño del negocio, 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%).

**Tabla 2. Estadística descriptiva y matriz de correlaciones de las variables en estudio de la base de datos de re-emprendedores y emprendedores nacientes (sin fracaso previo)**

Variables de estudio	Media	Ds	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Variable dependiente (re-emprender)	0,09	0,279	1										
2. Conocer a un emprendedor	0,64	0,481	0,005	1									
3. Experiencia empresarial	0,85	0,360	0,034	0,044	1								
4. Experiencia como inversor informal	0,20	0,403	0,040	0,166**	0,060*	1							
5. Edad	0,46	0,499	0,026	-0,058*	0,074**	0,002	1						
6. Nivel educacional	0,44	0,496	-0,052*	0,081**	0,105**	0,069**	-0,016	1					
7. Sexo	0,51	0,500	0,051	0,092**	0,138**	0,102**	-0,024	0,124**	1				
8. Influencia específica de la región	0,32	0,466	-0,009	0,040	0,025	0,004	0,063*	-0,008	-0,001	1			
9. Miedo al fracaso	0,77	0,424	-0,131”	-0,004	0,093**	0,021	0,034	-0,036	0,021	-0,044	1		
10. Identidad propia como dueño de un negocio	0,52	0,500	0,058*	-0,003	0,078**	-0,058*	0,108**	-0,052*	-0,101”	0,001	0,023	1	
11. Confianza-optimismo	0,54	0,499	-0,013	0,052	0,059*	-0,032	0,071**	-0,089”	-0,083**	0,019	0,052	0,081”	1

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: elaboración propia.

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 de manera positiva con la experiencia como inversor informal, sexo e identidad propia como dueño del negocio; y se relaciona de forma negativa 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.

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 en 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”.

La tabla 5 expone que con un 95% de confianza las variables que caracterizan al re-emprendedor (naciente que vuelve después de una discontinuación) corresponden a “conocer a un emprendedor” y “experiencia empresarial”. A esto se le suma que con un 90% de confianza se incluyen las variables: “experiencia como inversor informal” e “influencia específica de la región”.

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 de manera positiva con la re-entrada. Mientras tanto, la variable influencia específica

de la región se relaciona de forma negativa con el re-ingreso a la actividad emprendedora. Por otra parte, no se encontró evidencia de que las variables edad, sexo, educación y miedo al fracaso fueran significativamente influenciadas por la decisión de volver a la actividad emprendedora.

### Principales 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 en particular la atención el signo negativo de la variable miedo al fracaso y nivel educativo en el modelo que contrasta a emprendedores nacientes con re-emprendedores. Una interpretación puede ser que aquellas personas con mejor nivel educativo pueden encontrar más fácilmente un trabajo como empleados. Por otro lado, los re-emprendedores tienen un mayor nivel de miedo al fracaso que los emprendedores nacientes; ello es contrario a lo que se evidencia en gran parte de la literatura respecto a que la experiencia de fracaso permite un aprendizaje que favorece un nuevo inicio del proceso 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 de que año tras año las mujeres se acercan

**Tabla 3. Estadística descriptiva y matriz de correlaciones de las variables en estudio de la base de datos de re-emprendedores y emprendedores que discontinuaron (sin reemprender posteriormente: fracasados)**

	Media	Ds	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Variable dependiente (reemprender)	0,72	0,449	1										
2. Conocer a un emprendedor	0,59	0,494	0,189*	1									
3. Experiencia empresarial	0,85	0,359	0,172*	0,007	1								
4. Experiencia como inversor informal	0,22	0,412	0,162*	0,155*	0,064	1							
5. Edad	0,54	0,500	-0,109	-0,109	-0,003	0,000	1						
6. Nivel educacional	0,32	0,469	0,098	0,043	0,115	0,059	-0,027	1					
7. Sexo	0,54	0,500	0,176*	0,270**	0,095	0,113	-0,046	0,146	1				
8. Influencia específica de la región	0,33	0,471	-0,087	-0,037	0,155	0,082	0,157*	-0,012	-0,016	1			
9. Miedo al fracaso	0,78	0,415	-0,048	0,123	0,056	0,040	-0,044	0,128	0,068	-0,133	1		
10. Confianza-optimismo	0,52	0,502*		0,089	0,036	-0,020	0,016	-0,112	-0,039	0,032	-0,021	1	
11. Identidad propia como dueño de un negocio	0,62	0,488*		0,185*	-0,022	-0,140	0,072	-0,004	-0,020	-0,086	0,034	0,129	1

\* La correlación –de Pearson– es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

a. No se puede calcular porque al menos una variable es constante.

\*\* La correlación –de Pearson– es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: elaboración propia.

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 re-emprendan después de un fracaso respecto de sus pares hombres.

Con 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 re-emprender 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.

**Tabla 4. Modelo logístico re-emprendimiento (base de datos de re-emprendedores con emprendedores nacientes sin fracaso previo)**

Variable dependiente: 1 = re-emprendedor, 0 = emprendedor naciente	
$\beta$ / odds ratios	
<b>VARIABLES INDEPENDIENTES (SIGNIFICATIVAS, PASO 6)</b>	
Experiencia como inversor informal	0,446** / 1.562
Nivel educacional	-0,492** / 0,611
Sexo	0,458** / 1.581
Miedo al fracaso	-1.058*** / 0,347
Identidad propia como dueño de un negocio	0,515** / 1.673
<b>Información estadística</b>	
-2 log likelihood	757.350
X <sup>2</sup>	41.543***
Pseudo-R <sup>2</sup>	0,068
Overall predicted accuracy %	91.2
Nº observations	1 469

\*\*\* Es significativa al nivel 0,01.

\*\* Es significativa al nivel 0,05.

Fuente: elaboración propia.

**Tabla 5. Modelo logístico re-emprendimiento (base de datos de re-emprendedores con fracasados)**

Variable dependiente: 1 = re-emprendedor, 0 = fracasado	
$\beta$ / odds ratios	
<b>VARIABLES INDEPENDIENTES (SIGNIFICATIVAS, PASO 5)</b>	
Conocer a un emprendedor	0,793** / 2.211
Experiencia empresarial	1.130** / 3.097
Experiencia como inversor informal	0,943* / 2.568
Influencia específica de la región	-0,659* / 0,518
<b>Información estadística</b>	
-2 log likelihood	182.665
X <sup>2</sup>	17.795***
Pseudo-R <sup>2</sup>	0,144
Overall predicted accuracy %	72.9
Nº observations	173

\*\*\* Es significativa al nivel 0,01.

\*\* Es significativa al nivel 0,05.

\* Es significativa al nivel 0,10.

Fuente: elaboración propia.

## Referencias

- Acs, Z., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, Springer, 31(3), 305-322, October.
- Aldaz, M., & Rojo, F. (2007). Promoción de la empresarialidad. "El re-emprendimiento: una vía al éxito empresarial". Disponible en <http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=tvVtg9K3Hvk%3D&tabid=499&language=es-NI>.
- Amorós, J. E., & Bosma, N. S. (2014). 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*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J. E., & Poblete, C. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor; Reporte nacional de Chile 2011*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J. E., Espinoza, J., & Poblete, C. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor; Informe regional Bio-Bío 2011-2012*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921. Part 1.
- 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.
- Boettke, P., & Coyne, C. (2003). Entrepreneurship and development: Cause or consequence? (November 1, 2010). *Advances in Austrian Economics*, 6, 67-88. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=869770>.
- Bruno, A. V., McQuarrie, E. F., & Torgrimson, C. G. (1992). The evolution of new technology ventures over 20 years: Patterns of failure, merger and survival. *Journal of Business Venturing*, 7, 291-302. [http://dx.doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90003-A](http://dx.doi.org/10.1016/0883-9026(92)90003-A).
- Byrne, O., Mullen, H., Marlow, S., & Mason, C. (2011). Repeat entrepreneurship following business closure. Glasgow, Scotland: Business School, Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (1996). Entry and exit in retailing: Incentives, barriers, displacement and replacement. *Rev Ind Organ*, 11(2), 155-172.
- Catena, A., Ramos, M. M., & Trujillo, H. M. (2003). *Análisis multivariado: un manual para investigadores*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Cefis, E., & Marsili, O. (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>.
- 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.
- Cortés, P. (2008). *Emprendimiento e innovación en Chile, una tarea pendiente*. Santiago de Chile: Facultad de Economía y Negocios, Universidad del Desarrollo.
- 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., & Sánchez, G. (2010). *Proyección al emprendimiento: ¿los emprendedores nacen, se educan o se hacen?* Santiago de Chile: Centro de Microdatos, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Fok, D., Burke, A., van Stel, A., & Thurik, A. R. (2009). The dynamics of entry and exit. EIM Research Report H200907, Zoetermeer.
- 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.
- Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, INE (2012). Estadísticas demográficas. Santiago de Chile.
- Kaiser, C. (1990). Entrepreneurship and resource allocation. *Eastern Economic Journal*, 16(1), 9-20.
- Kocak, 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.
- Kreft, S., & Sobel, R. (2003). Public policy, entrepreneurship, and economic freedom. *Cato Journal*, 25(3).
- 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 República Dominicana. Disponible en <http://www.faedpyme.upct.es/fir/index.php/revista1/article/view/34/42>.
- Pérez, A., Kizys, 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. (2003). Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, 28, 318-328.
- Shepherd, D. A., & Haynie, J. M. (2011). Venture failure, stigma, and impression management: A self-verification, self-determination view. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5, 178-197.
- 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.
- Sutton, R. I., & Callahan, A. L. (1987). The stigma of bankruptcy: Spoiled organizational image and its management. *Academy of Management Journal*, 30, 405-436.
- 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., & Lyon, S. J. (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, 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.