

EL PERFIL DEL RE-EMPREENDEDOR NACIENTE: EL CASO CHILENO

THE NASCENT ENTREPRENEURIAL PROFILE AFTER FAILURE: THE CHILEAN CASE

Jorge Espinoza Benavides^a · Andrea Azúa Henríquez^a · Francisca Sepúlveda
Oyarzún^a · José Ernesto Amorós Espinosa^{b1}

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.

^a 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.

^b 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.

¹ *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