

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y DE ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN MONOGRÁFICO
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

RELACIÓN INTERGENERACIONAL PADRE-HIJO EMPRENDEDOR



AUTORES:
MARÍA NOEL COIRA
NICOLÁS DE BIASI
MARTÍN FERNÁNDEZ

TUTOR:
Cr. DANIEL GINESTA
Octubre 2010
Montevideo, Uruguay

AGRADECIMIENTOS

Queremos manifestar expresamente nuestro agradecimiento a todos aquellos que nos brindaron su invaluable apoyo para el desarrollo de este trabajo de investigación monográfica.

En particular, a nuestro estimado tutor Cr. Daniel Ginesta, quien por su actitud motivadora y visionaria nos acompañó y nos guió en el camino emprendido.

De igual manera, a la Cra. Gabriela Pérez, por su fundamental orientación al comienzo de nuestro trabajo.

Queremos agradecer también a todas las personas entrevistadas que lejos de escatimar su tiempo compartieron sus vivencias, ofreciéndonos inconmensurables aportes para la realización de esta monografía.

Asimismo, agradecemos profundamente y dedicamos la culminación de este trabajo a nuestros seres queridos que con su afecto y apoyo incondicional nos alentaron a lo largo de estos años incentivándonos a convertirnos en profesionales universitarios.

María Noel Coira, Nicolás De Biasi y Martín Fernández

ABSTRACT

El objetivo de este trabajo de investigación monográfico es comprobar que en los casos de estudio analizados se cumple la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor, es decir, demostrar que el hijo de padre emprendedor tiene mayor probabilidad de convertirse en emprendedor que el hijo de trabajador dependiente.

Esta hipótesis, como veremos posteriormente en nuestro marco teórico, ha sido confirmada a lo largo del tiempo por muchos estudios académicos en diversas partes del mundo, pero hasta el momento, no existe ningún estudio que haya comprobado (o desmentido) que dicha probabilidad se verifica también en nuestro país.

Para poder cumplir con dicho objetivo, como primer paso se elaboró el marco conceptual a los efectos de poder estructurar luego el trabajo de campo.

Es así que surge la Sección 1: Conceptualización del Problema de Investigación, en la cual se define el Problema de Investigación, se desarrolla el Estado del Conocimiento (Capítulo 1 y 2), y finalmente se arma el Modelo Teórico e Hipótesis o Preguntas de Investigación (Capítulo 3).

A nuestro entender, los Capítulos 1 y 2 que conforman el Estado del Conocimiento son esenciales para la estructuración del Modelo Teórico y posterior Trabajo de Campo. Por lo que, entrando en más detalle, en el Capítulo 1 se investiga y se analiza brevemente el origen de la definición de emprendedor y sus diversas enunciaciones. Mientras que, en el Capítulo 2, se realiza una revisión de aquellos autores que lograron comprobar la existencia de la correlación positiva intergeneracional padre-hijo emprendedor demostrando que el hijo de un padre emprendedor tiene más probabilidad de ser emprendedor que aquel que no lo es.

Como segundo paso, luego de haber elaborado el marco conceptual, se realizó la Elección de la Estrategia y la Ejecución Operativa de la Investigación surgiendo así las Secciones 2 y 3 respectivamente.

Como tercer paso, se procedió con la realización del Trabajo de Campo, realizando diez entrevistas a emprendedores, seleccionando de forma razonada cinco emprendedores hijos de emprendedor, y cinco emprendedores no hijos de emprendedor a los efectos de poder contrastar

posteriormente los resultados. Luego de culminadas las entrevistas se realizó el análisis de los datos obtenidos en las mismas, quedando así plasmado el Trabajo de Campo en la Sección 4.

Finalmente, en la Sección 5 se desarrollaron las Conclusiones del presente trabajo de investigación monográfico.

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	ii
ABSTRACT	iii
INTRODUCCION	1
OBJETIVO	2
METODOLOGÍA Y ESTRUCTURA DEL TRABAJO	2
SECCIÓN 1: CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	7
Introducción	8
CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR	11
1.1. Introducción	11
1.2. Origen del Concepto de Emprendedor	11
1.3. ¿Qué se entiende hoy en día por “Emprendedor”?	12
1.4. Sinónimos de Emprendedor y sus diversas enunciaciones	14
1.5. El Espíritu Emprendedor	14
CAPÍTULO 2: RELACIÓN INTERGENERACIONAL PADRE-HIJO EMPRENDEDOR	17
2.1. Introducción	17
2.2. Cronología de la Investigación	18
2.3. Investigaciones por Autor	22
2.3.1. Introducción	22
2.3.2. Mirjam Van Pragg y Hans Van Ophem (1995)	23
2.3.3. Charles H. Matthews y Steven B. Moser (1996)	24
2.3.4. David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald (1998)	25

2.3.5.	Frederic Delmar y Per Davidsson (2000)	25
2.3.6.	Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000)	26
2.3.7.	Anuradha Basu y Simon Parker (2001)	27
2.3.8.	Per Davidsson y Benson Honing (2003)	28
2.3.9.	Joachim Warner y Rolf Stenberg (2004)	29
2.3.10.	Pia Arenius y Maria Minnitti (2005)	30
2.3.11.	Simon C. Parker y Yacine Belghitar (2006)	31
2.3.12.	Jennifer Sequeira, Stephen L. Mueller y Jeffrey E. McGee (2006)	31
2.3.13.	P. Mueller (2006)	33
2.3.14.	Phillip H. Kim, Howard E. Aldrich y Lisa A. Keister (2006)	34
2.3.15.	Greg Hundley (2006)	35
2.3.16.	Francisco Liñán y Francisco Javier Santos (2007)	37
2.3.17.	Nathalie Colombier y David Masclet (2007)	38
2.4.	Resumen de Variables por Autor	42
CAPÍTULO 3: MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN		45
3.1.	Introducción	45
3.2.	Modelo Teórico Retenido	46
3.3.	Formulación de Hipótesis o Preguntas de Investigación	48
SECCIÓN 2: ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN		51
	Introducción	52
CAPÍTULO 4: ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA Y DISEÑO RETENIDO DE LA INVESTIGACIÓN		53
4.1.	Introducción	53
4.2.	Elección de una Estrategia de Investigación	53
4.3.	Diseño de la Investigación	56

CAPÍTULO 5: VALIDEZ DEL DISEÑO	58
5.1. Introducción	58
5.2. Análisis de la Validez Interna del Diseño	58
5.3. Análisis de la Validez Externa del Diseño	59
SECCIÓN 3: EJECUCIÓN OPERATIVA DE LA INVESTIGACIÓN	61
Introducción	62
CAPÍTULO 6: POBLACIÓN DE ESTUDIO	63
6.1. Introducción	63
6.2. Definición de los sujetos que constituyen la Población Meta	64
6.3. Construcción de la Muestra	65
CAPÍTULO 7: DEFINICIÓN DE VARIABLES Y RECOLECCIÓN DE DATOS	68
7.1. Introducción	68
7.2. Definición de las Variables	69
7.2.1. Definición Operativa de las Variables por Subgrupos	70
7.2.1.1. Ayuda Financiera	71
7.2.1.2. Herencia del Negocio Familiar.....	72
7.2.1.3. Experiencia Acumulada	72
7.2.1.4. Menor Percepción de Riesgos.....	72
7.2.1.5. Mayor Utilidad Esperada.....	73
7.2.1.6. Vinculación de Emprendimientos.....	73
7.2.1.7. Relacionamiento Estratégico con Terceros	73
7.2.1.8. Role Model	74
7.2.1.9. Ayuda Espiritual / Moral / Valores	74
7.2.2. Relación entre Variables	75
7.3. Recolección de Datos	75

CAPÍTULO 8: PLANIFICACIÓN DEL ANÁLISIS DE LOS DATOS ..	78
8.1. Introducción	78
8.2. Preparación y Descripción del Material Bruto	80
8.3. Reducción de los Datos	81
8.3.1. Codificación: Definición de los Niveles de Incidencia	82
8.3.1.1. Escala de Incidencias para los Hijos de Emprendedor	83
8.3.1.2. Escala de Incidencias para los No Hijos de Emprendedor	85
8.4. Elección de los Métodos de Análisis a aplicar	87
SECCIÓN 4: ANÁLISIS DE LOS DATOS	91
CAPÍTULO 9: ANÁLISIS DE LOS DATOS RECOLECTADOS	92
9.1. Introducción	92
9.2. Cuadro resumen de los Datos Recolectados.....	93
9.3. Análisis de los Datos por Variable.....	97
9.3.1. Ayuda Financiera	98
9.3.2. Herencia del Negocio Familiar	100
9.3.3. Experiencia Acumulada	102
9.3.4. Menor Percepción de Riesgos	104
9.3.5. Mayor Utilidad Esperada	106
9.3.6. Vinculación de Emprendimientos	108
9.3.7. Relacionamiento Estratégico con Terceros	110
9.3.8. Role Model	112
9.3.9. Ayuda Espiritual / Moral / Valores	114

SECCIÓN 5: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES	116
CAPÍTULO 10: CONCLUSIONES	117
10.1. Conclusiones a partir del Análisis de los Datos	118
10.1.1. Ayuda Financiera	118
10.1.2. Herencia del Negocio Familiar	119
10.1.3. Experiencia Acumulada	119
10.3.4. Menor Percepción de Riesgos	120
10.3.5. Mayor Utilidad Esperada	120
10.3.6. Vinculación de Emprendimientos	121
10.3.7. Relacionamiento Estratégico con Terceros	122
10.3.8. Role Model	122
10.3.9. Ayuda Espiritual / Moral / Valores	123
10.2. Conclusiones Generales de la Investigación	124
CAPÍTULO 11: REFLEXIONES	128
11.1. Limitaciones de la Investigación	128
11.2. Reseña para futuras Investigaciones	130
ANEXOS Y BIBLIOGRAFÍA	131
ANEXOS	132
ANEXO 1: Guía de Preguntas Utilizada en las Entrevistas	133
ANEXO 2: Análisis de Extractos de las Entrevistas y Asignación del Nivel de Incidencia	139
ANEXO 3: Principales Barreras para el Surgimiento de Emprendedores	173
ANEXO 4: Datos Relevantes de la Encuesta Nacional a MPYMES Industriales y de Servicios (2008)	184
BIBLIOGRAFÍA	198
LIBROS Y ARTÍCULOS ARBITRADOS	199
PÁGINAS DE INTERNET CONSULTADAS	208

TABLA DE FIGURAS

FIGURA 1 –	ESQUEMA DE UN PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN	3
FIGURA 2 –	PROTOCOLO APLICADO A NUESTRA INVESTIGACIÓN	4
FIGURA 3 –	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	8
FIGURA 4 –	SECCIÓN 1: CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN..	9
FIGURA 5 –	ESTADO DEL CONOCIMIENTO	9
FIGURA 6 –	MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	10
FIGURA 7 –	CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR	11
FIGURA 8 –	DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR	13
FIGURA 9 –	SINÓNIMOS DE EMPRENDEDOR	14
FIGURA 10 –	EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR	16
FIGURA 11 –	CAPÍTULO 2: RELACIÓN INTERGENERACIONAL	18
FIGURA 12 –	CRONOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	19
FIGURA 13 –	RESUMEN DE VARIABLES POR AUTOR	43
FIGURA 14 –	MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	45
FIGURA 15 –	CAPÍTULO 3: MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS	46
FIGURA 16 –	PROPENSIÓN HACIA EL EMPRENDEDURISMO	47
FIGURA 17 –	MODELO TEÓRICO: RELACIÓN INTERGENERACIONAL	50
FIGURA 18 –	ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN	52
FIGURA 19 –	CAPÍTULO 4: ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA Y DISEÑO RETENIDO DE LA INVESTIGACIÓN	53
FIGURA 20 –	ESTRATEGIAS DE APROXIMACIÓN A LA INVESTIGACIÓN.	55
FIGURA 21 –	INVESTIGACIÓN SINTÉTICA	56
FIGURA 22 –	CAPÍTULO 5: VALIDEZ DEL DISEÑO	58
FIGURA 23 –	SECCIÓN 3: EJECUCIÓN OPERATIVA DE LA INVESTIGACIÓN	62
FIGURA 24 –	POBLACIÓN DE ESTUDIO	63
FIGURA 25 –	CAPÍTULO 6: POBLACIÓN DE ESTUDIO	64
FIGURA 26 –	UNIVERSO RESTRINGIDO DE LOS OBJETOS DE ESTUDIO	65
FIGURA 27 –	TÉCNICAS DE MUESTREO	67
FIGURA 28 –	DEFINICIÓN DE VARIABLES Y RECOLECCIÓN DE DATOS	68
FIGURA 29 –	CAPÍTULO 7: DEFINICIÓN DE VARIABLES Y RECOLECCIÓN DE DATOS....	69
FIGURA 30 –	VARIABLES RETENIDAS PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN	70
FIGURA 31 –	MÉTODOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	76
FIGURA 32 –	PLANIFICACIÓN DEL ANÁLISIS DE LOS DATOS	78
FIGURA 33 –	CAPÍTULO 8: ANÁLISIS DE LOS DATOS	79
FIGURA 34 –	TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS	80
FIGURA 35 –	MÉTODOS DE REDUCCIÓN DE DATOS	81
FIGURA 36 –	ESCALA DE INCIDENCIAS PARA LOS HIJOS DE EMPRENDEDOR	83
FIGURA 37 –	ESCALA DE INCIDENCIAS PARA LOS NO HIJOS DE EMPRENDEDOR	85
FIGURA 38 –	MODOS DE ANÁLISIS	87
FIGURA 39 –	FORMATO GENERAL DE LOS CUADROS UTILIZADOS PARA EL ANÁLISIS DE LOS DATOS	90
FIGURA 40 –	CAPÍTULO 9: ANÁLISIS DE LOS DATOS	93
FIGURA 41 –	CUADRO RESÚMEN DE LOS DATOS RECOLECTADOS	95
FIGURA 42 –	MODELO FINAL: RELACIÓN INTERGENERACIONAL PADRE-HIJO EMPRENDEDOR	127
FIGURA 43 –	GUIA DE PREGUNTAS ALTERNATIVAS PARA LOS EMPRENDEDORES HIJOS DE EMPRENDEDOR	135
FIGURA 44 –	GUIA DE PREGUNTAS ALTERNATIVAS PARA LOS EMPRENDEDORES NO HIJOS DE EMPRENDEDOR	137
FIGURA 45 –	BARRERAS AL EMPRENDEDURISMO	175
FIGURA 46 –	PRINCIPALES LIMITACIONES DE LAS MPYMES EN EL URUGUAY	176
FIGURA 47 –	DEMORAS EN LOS TRÁMITES EN EL URUGUAY	179
FIGURA 48 –	NIVEL EDUCATIVO DE LOS EMPRESARIOS URUGUAYOS	180
FIGURA 49 –	PRINCIPALES BARRERAS AL SURGIMIENTO DE EMPRENDEDORES	183

INTRODUCCIÓN

El emprendedurismo es un área que los gobiernos nacionales y departamentales continuamente intentan trabajar y desarrollar ya que se lo considera un motor indudable para la economía de la región por su gran potencialidad de generar trabajo.

Es por esto que los países desarrollados o en vías de desarrollo desean crear un espíritu emprendedor con el objetivo de generar un ambiente propicio para el surgimiento y desarrollo de emprendimientos.

Pero en nuestro país, este ambiente de ayuda al naciente empresario no parece estar lo suficientemente desarrollado. En la Encuesta Nacional a MPYMES realizada por la DINAPYME en el período Mayo-Agosto 2008 surgió que el 96% de los propietarios de pequeñas y medianas empresas declaraban no haber podido acceder a financiamiento. Otro dato a destacar es que la mitad de las empresas tenían un ciclo de vida corto (menor a 10 años). También de dicha encuesta se pudo deducir que las empresas exitosas y con expectativas de desarrollo tenían algunos aspectos comunes como efectuar alianzas estratégicas con otras PYMES o lograr exportar sus productos aprovechando economías de escala u oportunidades de mercado.

Por lo expuesto, a este equipo investigador se le presentaron interrogantes varias, entre ellas ¿por qué siendo un sector tan importante de la economía uruguaya por su gran potencialidad de generar trabajo, se vuelve tan difícil ser emprendedor en nuestro país?

Así detectamos que, a la hora de intentar comenzar un negocio, los emprendedores uruguayos se encuentran con diferentes tipos de barreras que impiden el nacimiento o desarrollo de su emprendimiento. Como resultado de nuestra investigación exploratoria se concluyó que estas barreras son compartidas en diversas ubicaciones geográficas. En el Anexo 3 el lector encontrará, como aporte a futuras investigaciones, un relevamiento del estado del conocimiento respecto a las principales barreras que enfrentan hoy en día los emprendedores a la hora de iniciar un emprendimiento.

Asimismo, a partir de la investigación realizada, se encontró que un factor que incide positivamente o facilita el surgimiento del emprendedor ayudándolo a superar las barreras antedichas, es el hecho de que el naciente empresario sea hijo de padre emprendedor. Esta hipótesis ya fue estudiada y

confirmada por diversos estudios académicos en varios países, pudiendo mencionar como ejemplo el de F. Delmar y P. Davidsson (2000) en Suecia, Estados Unidos y Noruega (el cual fue luego replicado en países como Australia, Canadá, Finlandia y Holanda); el de Aldrich y Keister (2006) en Estados Unidos; el de Mueller (2006) en Alemania; y el de Nathalie Colombier y David Masclet (2007) en Francia, entre otros.

Pero hasta el momento no existe ningún estudio que haya comprobado (o desmentido) que dicha hipótesis también se cumple en Uruguay. Es por ello que en este trabajo de investigación monográfico se decidió abordar como tema la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor.

OBJETIVO

El objetivo del presente trabajo es comprobar que en los casos de estudio analizados se cumple la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor, es decir, que el hijo de padre emprendedor tiene mayor probabilidad de convertirse en emprendedor que aquel que no lo es.

Dicho objetivo fue planteado con el cometido de realizar un aporte al sector de estudio ya que consideramos que la influencia del capital social en el emprendedurismo es un tema poco desarrollado en el Uruguay. Por lo que esperamos que la temática aquí abordada sea desarrollada y ampliada en investigaciones posteriores.

METODOLOGÍA Y ESTRUCTURA DEL TRABAJO

A los efectos de cumplir con el objetivo planteado se consideró pertinente cumplir con el protocolo de investigación impartido en Metodología de la Investigación de quinto año de la carrera en curso.

A continuación se expone un esquema de dicho protocolo, el que fuera aplicado a nuestra investigación:

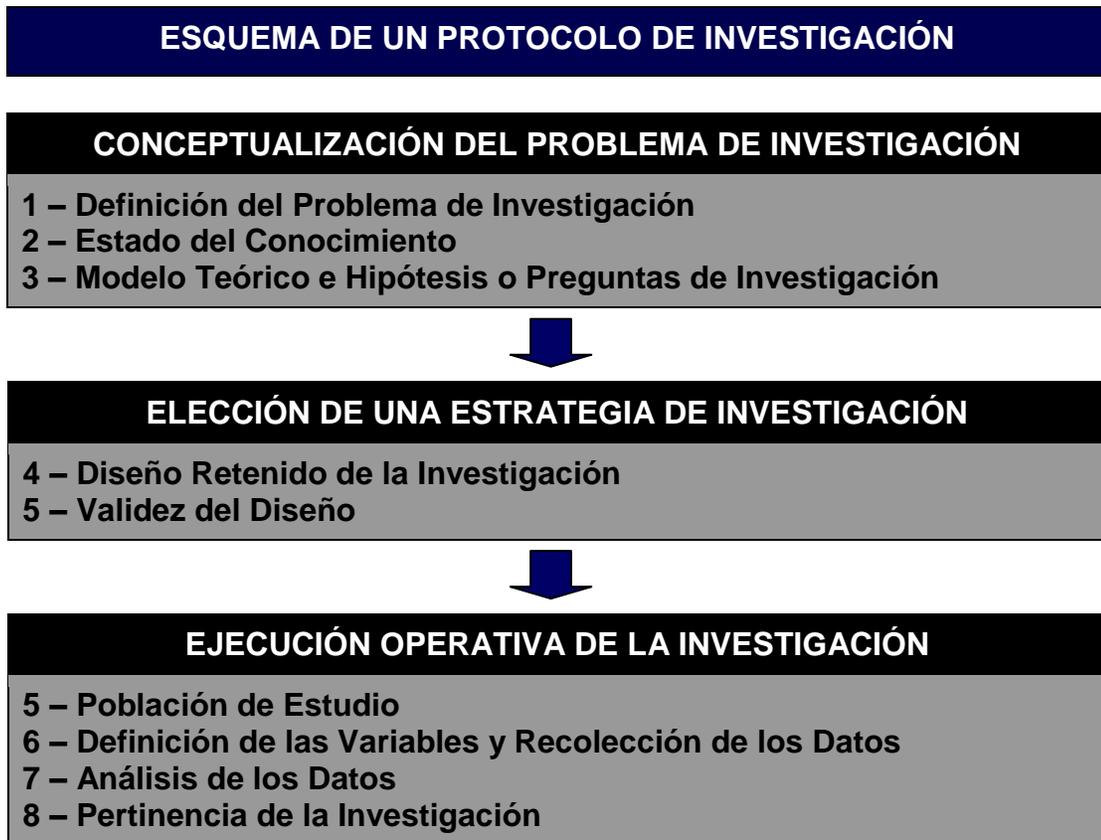


FIGURA 1 – ESQUEMA DE UN PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN.

Fuente: "Savoir preparer une recherche" de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990).

De esta manera, en la siguiente figura se presenta la estructura general de nuestro trabajo, que consta de cinco secciones, las que a su vez se dividen en diferentes capítulos, siguiendo el esquema del protocolo de investigación mencionado anteriormente.

PROTOCOLO APLICADO A NUESTRA INVESTIGACIÓN

INTRODUCCIÓN (Definición del Problema de Investigación)

SECCIÓN 1: CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Estado del Conocimiento:

CAPÍTULO 1 – Definición de Emprendedor

CAPÍTULO 2 – Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

CAPÍTULO 3 – Modelo Teórico e Hipótesis o Preguntas de Investigación

SECCIÓN 2: ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO 4 – Elección de una Estrategia y Diseño Retenido de la Investigación

CAPÍTULO 5 – Validez del Diseño

SECCIÓN 3: EJECUCIÓN OPERATIVA DE LA INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO 6 – Población de Estudio

CAPÍTULO 7 – Definición de Variables y Recolección de los Datos

CAPÍTULO 8 – Planificación del Análisis de los Datos

SECCIÓN 4: ANÁLISIS DE LOS DATOS

CAPÍTULO 9 – Análisis de los Datos Recolectados

SECCIÓN 5: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

CAPÍTULO 10 – Conclusiones

CAPÍTULO 11 – Limitaciones de la Investigación

CAPÍTULO 12 – Reseña para Futuras Investigaciones

FIGURA 2 – PROTOCOLO APLICADO A NUESTRA INVESTIGACIÓN. Elaboración propia.

A los efectos de llevar adelante dicha metodología, se realizaron los siguientes pasos:

En primer lugar se realizó una investigación exploratoria efectuando una búsqueda de todo tipo de material que nos permitiera obtener una primera aproximación a la temática planteada. Para ello se utilizaron diferentes herramientas y páginas de búsqueda de libros y artículos arbitrados (ej. Business Source Premier, Google Books, etc.).

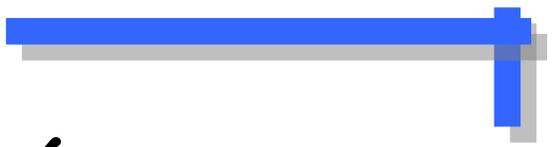
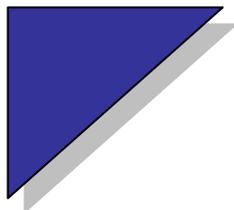
En segundo lugar, y habiendo procesado y analizado toda la información recabada previamente, se procedió a realizar la redacción del marco conceptual (Sección 1). Dicho marco está compuesto por: la Definición del Problema de Investigación, el desarrollo del Estado del Conocimiento (Capítulo 1 y 2), y por último, el armado del Modelo Teórico y las Hipótesis de la Investigación (Capítulo 3). Entrando en más detalle acerca de la estructura del Estado del Conocimiento, el mismo se compone de dos capítulos, los cuales se estiman fundamentales para realizar luego la estructuración del trabajo de campo, por lo que se efectúa a continuación una breve mención sobre los mismos:

- En el Capítulo 1 se investiga y se analiza brevemente el origen de la definición de emprendedor y sus diversas enunciaciones.
- En el Capítulo 2 se realiza una revisión de aquellos autores que lograron comprobar la correlación positiva intergeneracional existente demostrando que el hijo de un padre emprendedor tiene más probabilidad de ser emprendedor que aquel que no lo es, superando las barreras antedichas.

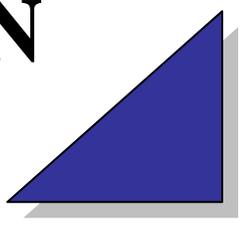
En tercer lugar, y siguiendo con la mención de la estructura de nuestro trabajo y la metodología llevada a cabo, se procedió a cumplir con las dos etapas siguientes: la Elección de la Estrategia de Investigación (Sección 2), y la Ejecución Operativa de la Investigación (Sección 3).

En cuarto lugar, se contactó a dos organizaciones dedicadas al apoyo y desarrollo del emprendedurismo en nuestro país (Endeavor y Desem) con el fin de obtener una lista de contactos de emprendedores (hijos de emprendedores y no hijos de emprendedores), lista que fuera luego complementada con casos conocidos de nuestro entorno socio-laboral. De la lista final obtenida se seleccionaron de forma razonada diez individuos (cinco emprendedores hijos de emprendedor y cinco emprendedores no hijos de emprendedor) quedando conformando de esta manera el marco muestral del presente trabajo.

En quinto y último lugar se procedió a la realización de las entrevistas y al análisis de los datos obtenidos de las mismas (Sección 4), finalizando el proceso con la redacción de las conclusiones de la investigación (Sección 5).



**SECCIÓN 1:
CONCEPTUALIZACIÓN
DEL PROBLEMA DE
INVESTIGACIÓN**



Introducción

Como mencionamos anteriormente, la estructura general de este trabajo de investigación monográfico respeta el protocolo de investigación impartido por la Cátedra de Metodología de la Investigación.

En primer lugar se llevó a cabo la Definición del Problema comprendida en la Introducción del presente trabajo que figura en las páginas de 1 a 6 (ver equivalencia en Figuras 1 y 2).

En la siguiente figura se detalla el objetivo y el contenido de la Definición del Problema de Investigación:

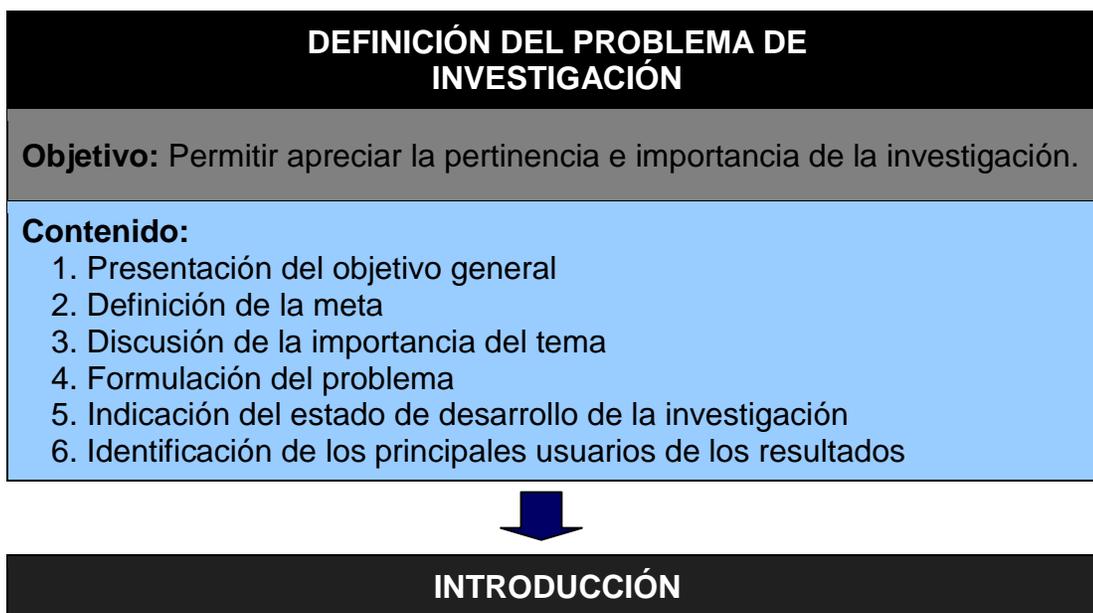


FIGURA 3 – DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.
Fuente: "Savoir preparer une recherche" de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), y aplicación a nuestro caso.

Siguiendo con el protocolo de investigación, nos encontramos ahora en esta primera sección de nuestro trabajo denominada: Conceptualización del Problema de Investigación, la cual constituye el soporte de toda la investigación permitiendo estructurar nuestro trabajo de campo. Como

consecuencia se han organizado los capítulos de esta sección de la siguiente manera:

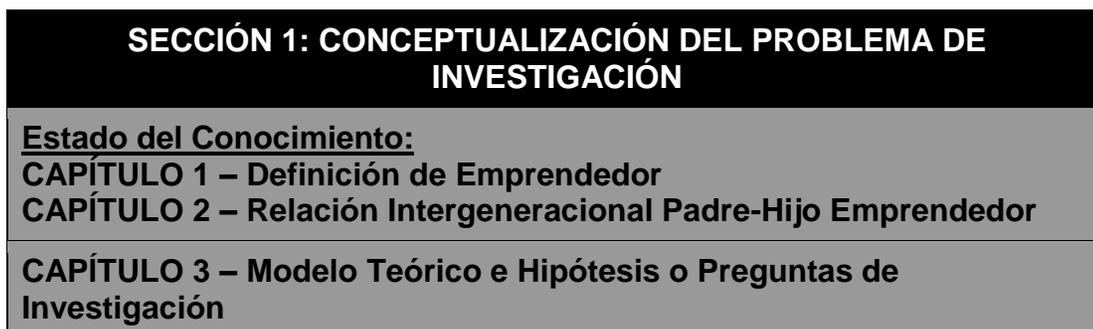


FIGURA 4 – SECCIÓN 1: CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.
Elaboración Propia.

Respetando dicha estructura, se comienza con el desarrollo del Estado del Conocimiento (Capítulos 1 y 2) y se finaliza con la elaboración del Modelo Teórico e Hipótesis o Preguntas de Investigación (Capítulo 3).

A tales efectos, se expone a continuación los objetivos y el contenido de ambas partes y su correspondiente equivalencia a nivel estructural del protocolo:

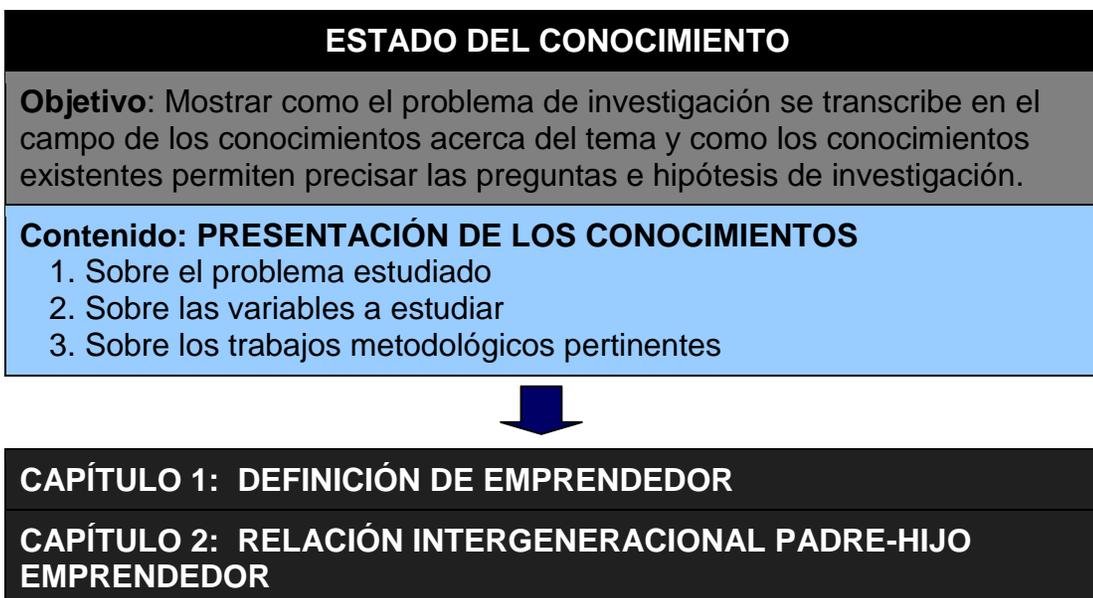


FIGURA 5 – ESTADO DEL CONOCIMIENTO.

Fuente: "Savoir preparer une recherche" de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), y aplicación a nuestro caso.

MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Objetivo: Concluir el trabajo teórico y conceptual realizado en las dos secciones anteriores proponiendo un modelo teórico para resolver el problema de investigación y formular hipótesis o preguntas de investigación.

Contenido:

1. Presentación del modelo teórico retenido
2. Formulación de hipótesis o preguntas



CAPÍTULO 3: MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

FIGURA 6 – MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

Fuente: "Savoir preparer une recherche" de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), y aplicación a nuestro caso.

CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR

1.1. Introducción

En el presente capítulo se expone un análisis breve del origen de la definición de emprendedor hasta llegar a su concepto actual, así como sus diversas enunciaciones, culminando con la definición del “espíritu emprendedor”.

CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR
1.1. Introducción
1.2. Origen del Concepto de Emprendedor
1.3. ¿Qué se entiende hoy en día por “Emprendedor”?
1.4. Sinónimos de Emprendedor y sus diversas enunciaciones
1.5. El Espíritu Emprendedor

FIGURA 7 – CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR.
Elaboración propia.

Asimismo, si bien pueden resultar extensas algunas de las definiciones incluidas en el presente capítulo, se estima conveniente extraerlas textualmente de sus fuentes para facilitar el análisis comparativo de las mismas.

1.2. Origen del Concepto de Emprendedor

Si bien el término “emprendedor” se aplica actualmente al empresario, este no es un concepto nuevo, sino que todo lo contrario.

Analizando su etimología, se encontró en Wikipedia que el término se remonta a siglos atrás: *“el término emprendedor deriva de la voz castellana emprender, que proviene del latín in, en, y prendere, coger o tomar. Está estrechamente relacionado con el vocablo francés entrepreneur, que aparece*

a principios del siglo XVI haciendo referencia a los aventureros que viajaban al Nuevo Mundo en búsqueda de oportunidades de vida sin saber con certeza que esperar, o también a los hombres relacionados con las expediciones militares. A principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término a los constructores de puentes y caminos y a los arquitectos. En sentido económico fue definido por primera vez por un escritor francés, Richard Cantillon en 1755 como el proceso de enfrentar la incertidumbre. Así se fue utilizando el término para identificar a quien comenzaba una empresa y fue ligado más que nada a empresarios innovadores. Hasta principios del siglo XX, no se reconocía en la economía el rol del emprendedor y del riesgo. Recién a principios de siglo, Joseph Schumpeter reconoció al emprendedor como centro del sistema económico. En el contexto económico actual la necesidad de innovar, generar riqueza y desarrollar el potencial creativo se empieza a asociar con mayor fuerza por un lado a las PYMES y por otro a las empresas asociativas; esto en un contexto de búsqueda de independencia económica y desarrollo humano a través de una economía libre que trascienda la concentración monopólica de grandes empresas estatales y privadas y la centralización administrativa y burocratizante de la que éstas corporaciones pueden adolecer”.

1.3. ¿Qué se entiende hoy en día por “Emprendedor”?

Actualmente existen un sin número de investigaciones y estudios realizados sobre el fenómeno “Emprendedurismo”, pero aún así se observa que no existe consenso entre los diversos autores respecto a la exacta definición del concepto emprendedor. Se transcriben a continuación algunas definiciones a modo de ejemplo:

Para Gerber (1995), *“el emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades, caos en armonía”.*

Para Lezana & Tonelli (1998), *“emprendedores son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto”.*

El sitio Web de la Biblioteca Itson ofrece la siguiente definición: *“El emprendedor es una persona que tiene una idea de negocio y que la percibe*

como una oportunidad que le ofrece el mercado y que ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos a fin de ir al encuentro de nuevas ideas. Es capaz de acometer un proyecto que es rechazado por la mayoría. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes a su competencia. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atraviese en su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un grupo con motivación que le de la estructura requerida”.

Por lo expuesto, y a pesar de no existir consenso sobre la definición de emprendedor, es posible extraer algunos elementos claves que parecen estar presentes en la mayoría de las definiciones. Dichos elementos claves o características del emprendedor pueden observarse en la figura que se presenta a continuación:

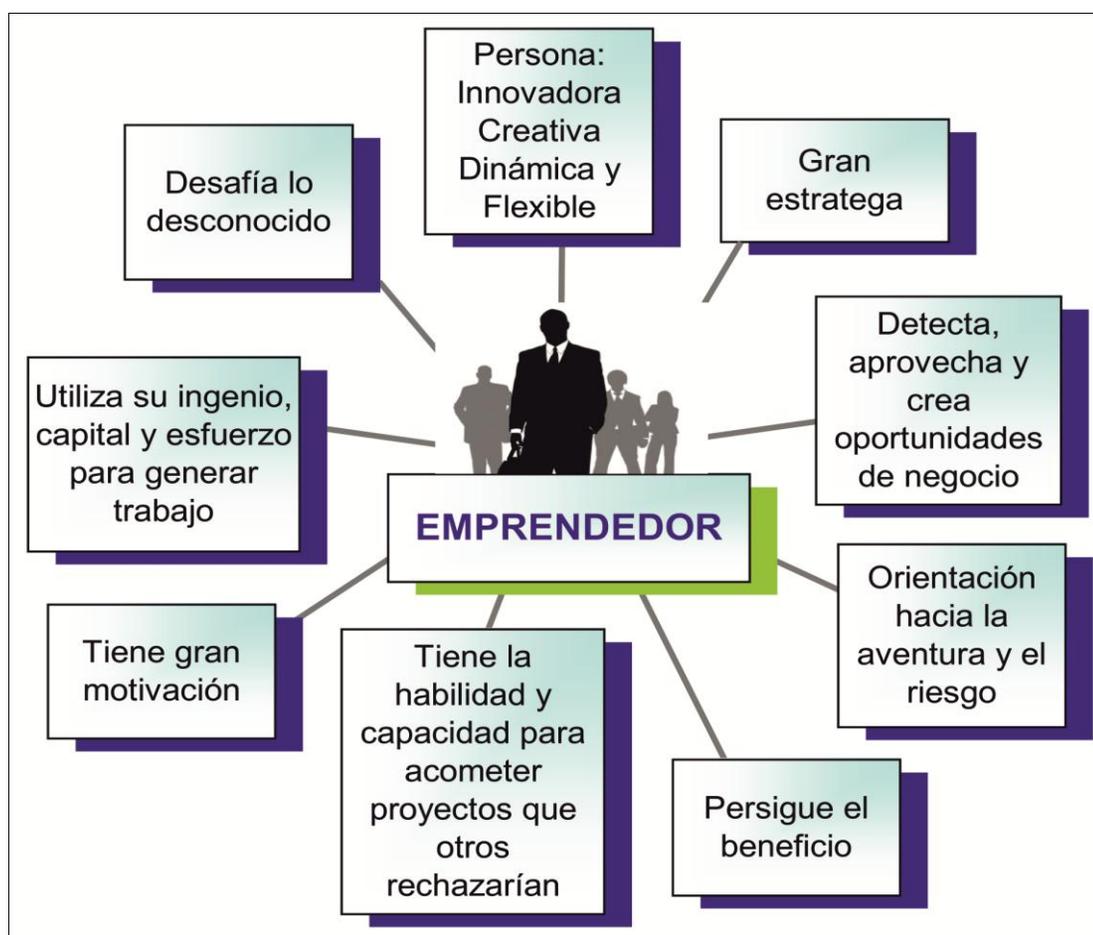


FIGURA 8 – DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR.
Elaboración propia.

1.4. Sinónimos de Emprendedor y sus diversas enunciaciones

Wikipedia suministra a su vez la definición de **Autoempleo** como sinónimo de emprendedurismo señalando que: “*el **autoempleo** es la actividad de una persona que trabaje para ella misma de forma directa en unidades económicas (un comercio, un oficio o un negocio) de su propiedad, que las dirige, gestiona y que obtiene ingresos de las mismas. Es una alternativa al mercado laboral, convertirse en **emprendedor empresarial**, en vez de ser empleado o subordinado de otra persona u organización. Se puede identificar así a quien necesitando empleo, en vez de pedírselo a una institución o a un patrón, utiliza su ingenio, su capital y su esfuerzo para generar oferta de trabajo, creando uno para sí mismo e incluso para más gente*”.

De todas estas definiciones se desprende que los términos **entrepreneur**, **trabajador independiente** y **autoempleo** son sinónimos de **emprendedor**, razón por la cual en el presente trabajo se utiliza indistintamente estos términos para referirse al fenómeno del **emprendedurismo**.

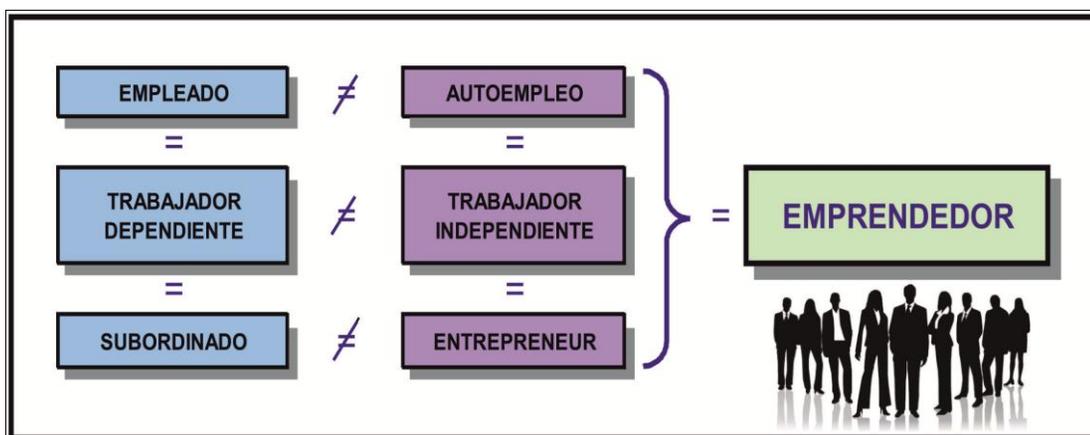


FIGURA 9 – SINÓNIMOS DE EMPRENDEDOR.
Elaboración propia.

1.5. El Espíritu Emprendedor

Este grupo investigador se plantea entonces una interrogante al respecto: ¿el espíritu emprendedor es algo innato o es algo que se puede aprender o fomentar? En referencia a esta inquietud Annelissie Arrázola M. (2007) advierte que hay personas que empiezan emprendimientos por necesidad, ante la obligación de generar ingresos económicos que les permitan

sustentar a sus familias. Hay otros que, habiendo finalizado sus estudios, emplean energía y esfuerzo en aplicar y llevar a la práctica lo que han aprendido. Mas allá de las circunstancias que den lugar al surgimiento de un emprendedor, será el camino que transite el que lo validará como tal.

En nuestro país se pudo constatar que ocurre algo similar a lo mencionado por dicha autora. Según la Encuesta Nacional de MPYME: el 86,2% de las empresas fueron fundadas por el emprendedor, el 10,1% fueron adquiridas y el 3,6% fueron heredadas. Dentro de los dos primeros grupos (sumando el 96,3% de las empresas), se consultó acerca de la motivación que los condujo a esa conducta emprendedora. Las dos respuestas remarcables que se obtuvieron fueron: que habían fundado o adquirido las empresas debido a un acto de vocación (65%), o que su motivación había surgido como resultado de una coyuntura específica o por necesidad (31,4%). Entonces, los empresarios que respondieron que fueron emprendedores por vocación (65%) serían los que poseen lo que Annelissie Arrázola denomina “**Espíritu Emprendedor**”.

Además esta autora señala que existen determinados factores que favorecen al nacimiento del espíritu emprendedor entre los que destaca:

- ❖ **LA LIBERTAD.** Una actitud emprendedora implica comenzar, investigar, arriesgarse; sin embargo, esto sólo es posible en un ambiente de libertad, que no presente límites a las ideas, que dé paso a la creatividad y que permita aprovechar las oportunidades.
- ❖ **LA EDUCACIÓN.** La educación tiene gran influencia sobre la formación del perfil emprendedor ya que permite detectar las oportunidades y analizar los recursos existentes, además de lograr la vinculación entre estos aspectos.
- ❖ **EL ENTORNO.** El medio en el que se desenvuelve o desarrolla un emprendedor es uno de los factores más importantes, ya que puede presentarse como un entorno que promueve al emprendedor como líder, como fuerza positiva en la sociedad, o, por el contrario, puede coartarlo.
- ❖ **EL ESCENARIO INSTITUCIONAL.** Este escenario es primordial, ya que regula las actividades económicas y sociales, beneficiando o coartando el surgimiento del espíritu emprendedor. Para este surgimiento será indispensable un escenario sólido que logre proyectar un futuro con reglas establecidas claramente y que permita acceder a información fundamental para la toma de decisiones.

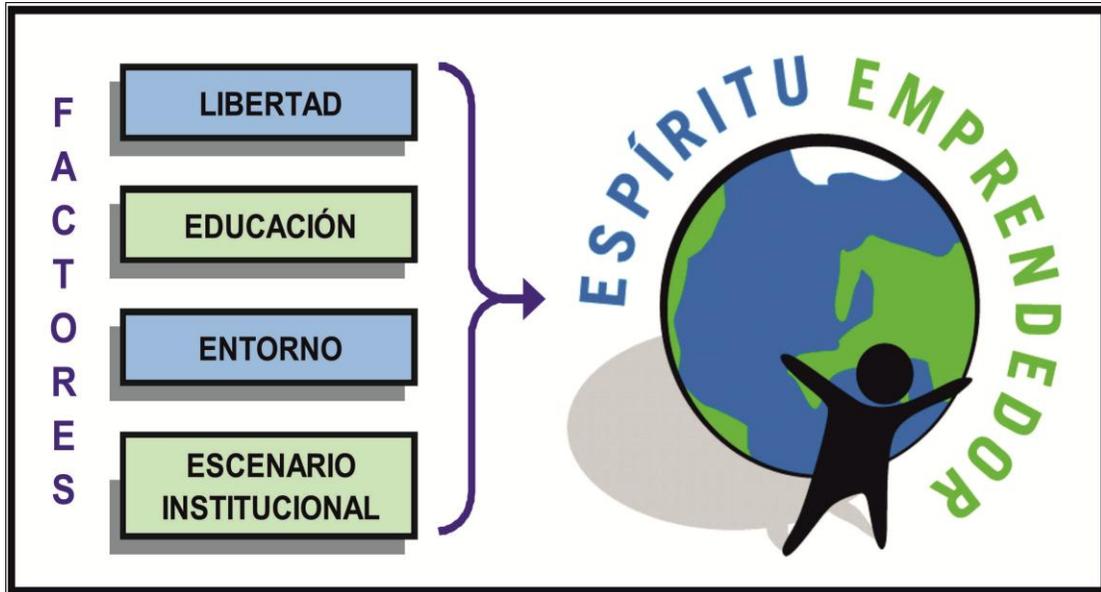


FIGURA 10 – EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR.
Elaboración propia.

CAPÍTULO 2: RELACIÓN INTERGENERACIONAL PADRE-HIJO EMPRENDEDOR

2.1. Introducción

Desde mucho tiempo atrás la creación de las nuevas empresas ha sido reconocida como una importante fuente de crecimiento económico y de demanda laboral. El empleo por cuenta propia ha adquirido una importancia relevante, tanto en teóricos y académicos como en los intereses políticos de las diferentes regiones. Los gobiernos en gran medida opinan que la formación de la nueva empresa es necesaria para una economía sana y que la "natural" oferta empresarial de hoy en día es insuficiente. Como consecuencia de ello, los gobiernos han empezado a dar apoyo a los programas de empleo por cuenta propia y a realizar estudios para evaluarlos y para analizar la conveniencia o no del uso de diferentes tipos de prácticas en esa dirección.

Para ello es de vital importancia investigar primero cuáles son los factores que inciden en el surgimiento de emprendedores, ya que un mismo factor puede influir negativamente actuando como barrera que inhibe o entorpece la decisión de iniciar un emprendimiento, o puede influir positivamente facilitando su surgimiento o potenciando el espíritu emprendedor del individuo. Se recomienda al lector remitirse al Anexo 3 dónde se exponen las principales barreras para el surgimiento de emprendedores.

Algunos de esos factores se encuentran en el entorno que rodea al naciente emprendedor, ya sea en el entorno empresarial local como en el denominado capital social. Dentro de este capital social encontramos la familia y en particular los padres como factor influyente. Es en este subfactor que se centra el objeto de estudio del presente trabajo, analizando si ser hijo de padre emprendedor incrementa o no la probabilidad de convertirse también en emprendedor.

Es por ello que en este capítulo se realiza una revisión del estado del conocimiento de los estudios académicos que tratan sobre el emprendedor, su entorno, y la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor.

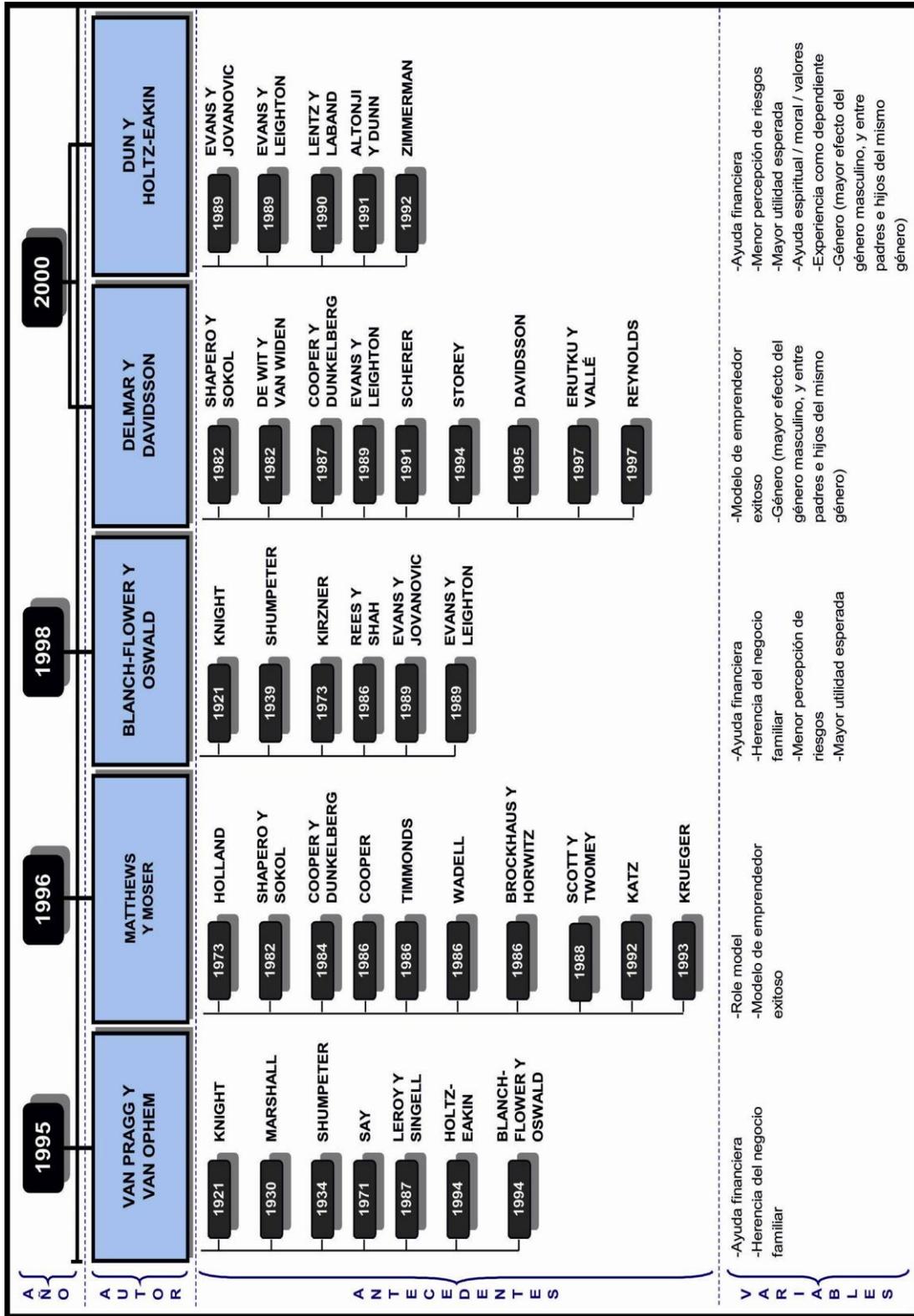
A continuación se presenta un esquema de la estructura general de este capítulo:

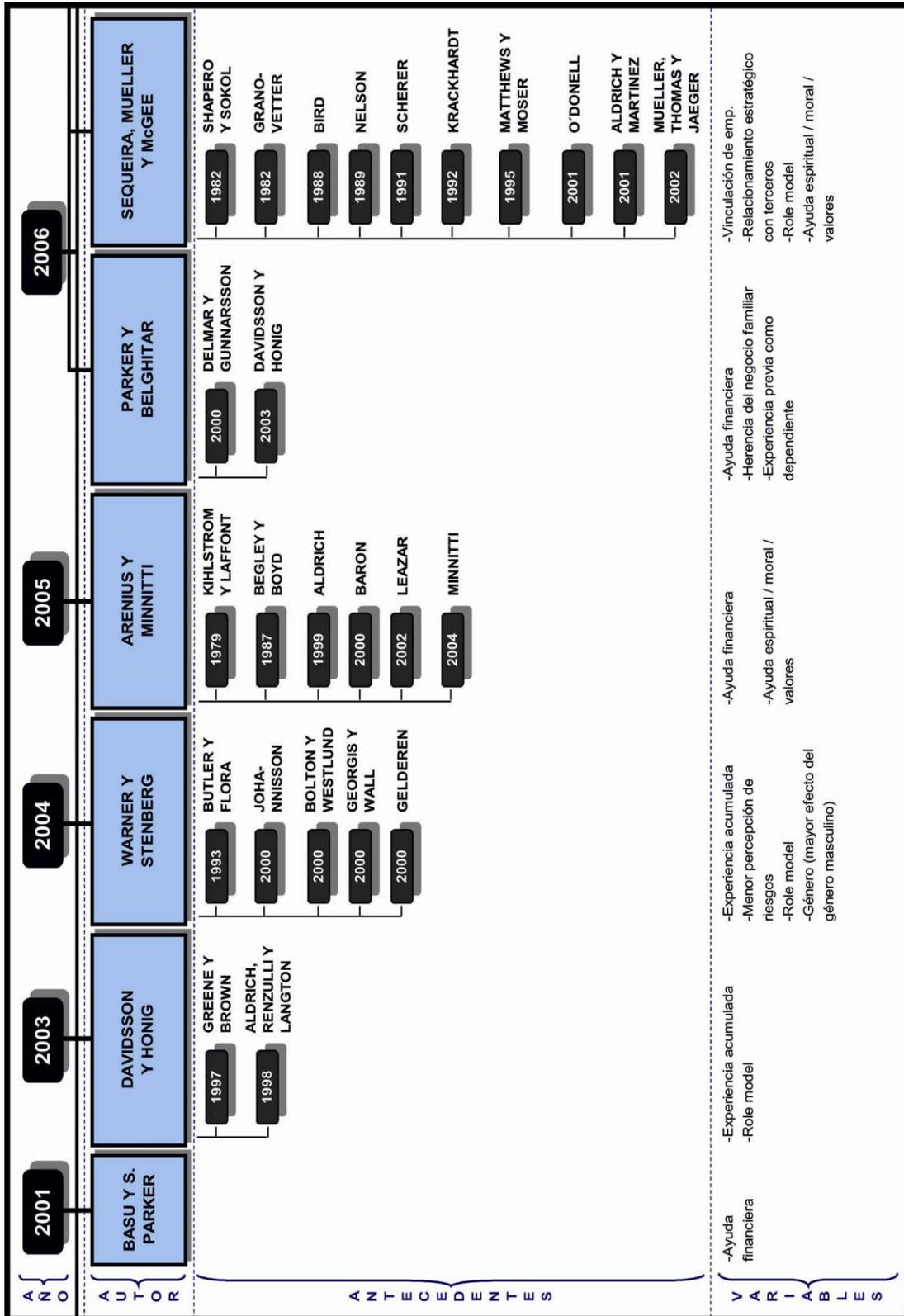
CAPÍTULO 2: RELACIÓN INTERGENERACIONAL PADRE-HIJO EMPRENDEDOR
2.1. Introducción
2.2. Cronología de la Investigación
2.3. Investigaciones por autor
2.3.1. Introducción
2.3.2. Mirjam Van Pragg y Hans Van Ophem (1995)
2.3.3. Charles H. Matthews y Steven B. Moser (1996)
2.3.4. David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald (1998)
2.3.5. Frederic Delmar y Per Davidsson (2000)
2.3.6. Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000)
2.3.7. Anuradha Basu y Simon Parker (2001)
2.3.8. Per Davidsson y Benson Honing (2003)
2.3.9. Joachim Warner y Rolf Stenberg (2004)
2.3.10. Pia Arenius y Maria Minnitti (2005)
2.3.11. Simon C. Parker y Yacine Belghitar (2006)
2.3.12. J. Sequeira, Stephen L. Mueller y Jeffrey E. McGee (2006)
2.3.13. P. Mueller (2006)
2.3.14. Phillip H. Kim, Howard E. Aldrich y Lisa A. Keister (2006)
2.3.15. Greg Hundley (2006)
2.3.16. Francisco Liñán y Francisco Javier Santos (2007)
2.3.17. Nathalie Colombier y David Masclet (2007)
2.4. Resumen de Variables por Autor

FIGURA 11 – CAPÍTULO 2: RELACIÓN INTERGENERACIONAL
PADRE-HIJO EMPRENDEDOR
Elaboración propia.

2.2. Cronología de la Investigación

Como guía auxiliar para la lectura de la siguiente parte de este trabajo, figura a continuación una línea de tiempo donde se detallan los autores de cada estudio analizado, sus referentes bibliográficos y las variables detectadas por los mismos.





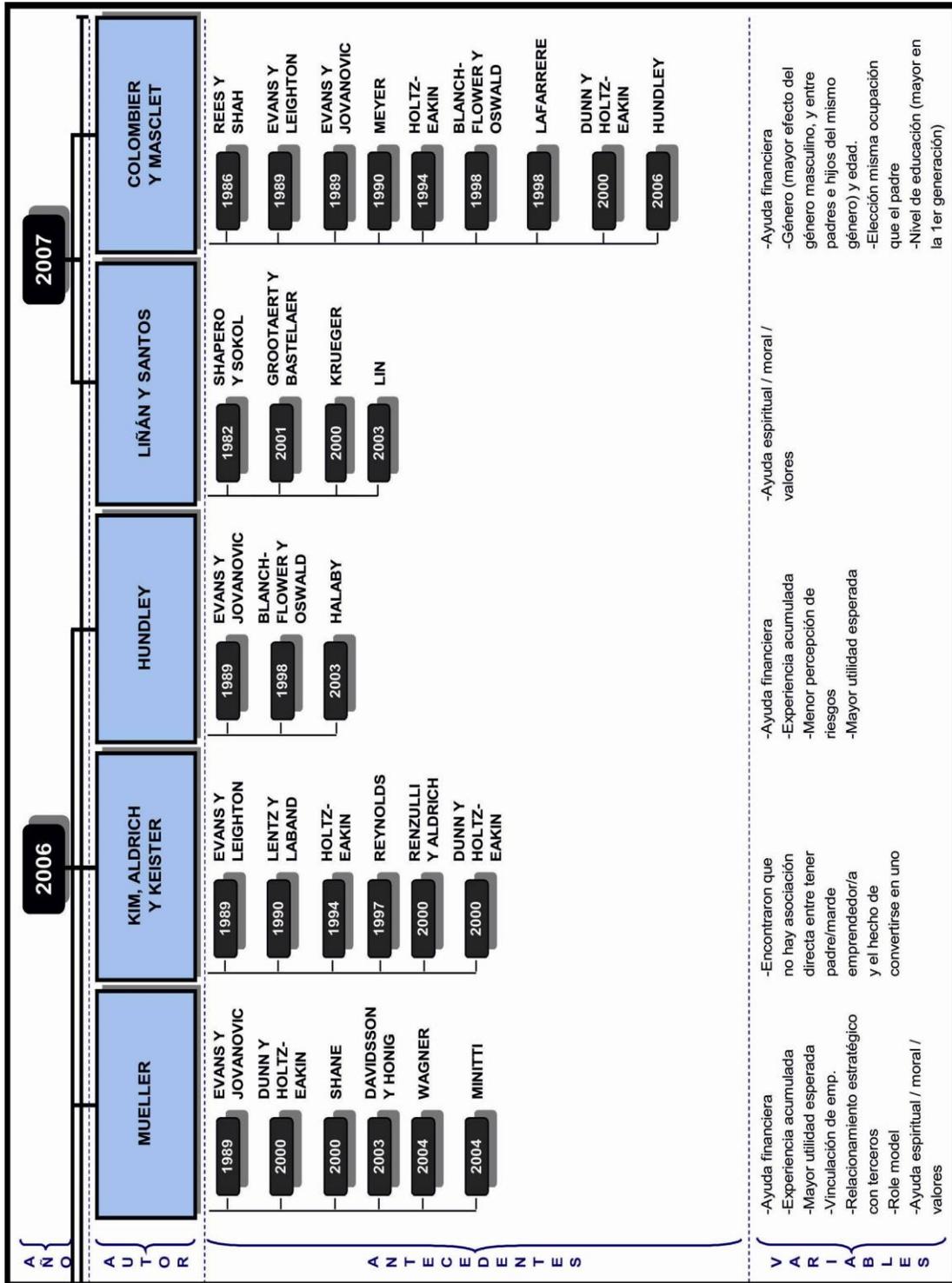


FIGURA 12 – CRONOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN
Elaboración propia.

2.3. Investigaciones por Autor

2.3.1. Introducción

En esta parte del trabajo monográfico se efectúa una revisión del estado del conocimiento sobre aquellos estudios que analizan directamente alguna variable relacionada con el entorno y la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor, variable que fuera utilizada para nuestro trabajo de campo.

Esta revisión tiene un carácter narrativo ya que nuestra investigación es cualitativa de tipo interpretativo (enfoque inductivo).

Los textos consultados para la preparación de dicha revisión son en un 100% fuentes primarias dado que son artículos arbitrados escritos por su investigador original.

En cuanto a la investigación y búsqueda de material, esta fue detenida cuando los nuevos documentos encontrados repetían de algún modo lo ya conocido y los autores aparecían referenciados anteriormente (Principio de Saturación). Por lo tanto, oportunamente se estimó que este resumen del estado del conocimiento sobre el tema en discusión era suficiente para el desarrollo de la investigación. Asimismo, se creyó conveniente utilizar el orden cronológico de la investigación seguida por los autores, ya que la mayoría de ellos se basan en artículos anteriormente analizados.

A continuación se presenta la revisión cronológica del estado del conocimiento acerca de la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor, detallando para cada autor las variables detectadas o analizadas por el mismo, y distinguiendo con la sigla VR aquellas variables que serán retenidas para nuestra investigación.

2.3.2. Mirjam Van Pragg y Hans Van Ophem (1995)

Datos sobre el estudio: Este estudio fue realizado en EEUU mediante una encuesta dirigida a hombres blancos de entre 20 y 35 años durante los años 1986 y 1989.

Dichos autores analizaron dos factores que consideran indispensables para convertirse en un emprendedor. Estos son la *voluntad* del naciente emprendedor y sus *posibilidades* a la hora de tomar la decisión de ser emprendedor, definiendo como posibilidades a las habilidades personales, al capital necesario y al entorno económico que lo rodea. Se analizó el comportamiento de estos jóvenes respecto de las variables definidas en la investigación durante un lapso prolongado de tiempo.

Antecedentes: Al hacer esta investigación, Van Pragg y Hans Van Ophem se basaron tanto en textos de autores clásicos como en contemporáneos. Entre los autores clásicos se encuentran: Knight (1921), Marshall (1930), Schumpeter (1934), Say (1971) y Leroy y Singell (1987) entre otros, los cuales distinguieron también estos dos mismos factores, algunos otorgándole más importancia al factor externo del emprendedurismo (el capital), mientras que otros le dieron más importancia al factor interno (la voluntad del naciente emprendedor). Dentro de los autores contemporáneos en los que se basaron podemos destacar a Holtz-Eakin (1994) quien agregó información interesante sobre el tema demostrando que los jóvenes que reciben herencias durante su período de formación tienen mayor probabilidad de ser emprendedores. Otros autores a destacar son Blanchflower y Oswald (1994) que sostienen que el no surgimiento de emprendedores está más relacionado a la falta de espíritu empresarial y no tanto a los problemas de financiamiento o de liquidez que pueda llegar a tener un naciente emprendedor.

Conclusiones: Del análisis de las dos variables descritas, los autores concluyeron que la oportunidad de ser emprendedor depende positivamente del capital propio que posea la persona y de la posibilidad que tenga para solicitar préstamos a terceros. Asimismo, hallaron que existen siete veces más jóvenes con voluntad de ser emprendedores que los que efectivamente tienen la oportunidad de serlo. Por lo tanto este estudio distingue claramente entre dos factores, el primero de origen externo al emprendedor (entorno económico), y el segundo claramente de origen interno, vinculado a su voluntad y deseo de ser emprendedor por formación y no como última opción.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Ayuda financiera **(VR)**
- Herencia del negocio familiar **(VR)**

2.3.3. Charles H. Matthews y Steven B. Moser (1996)

Siguiendo en orden cronológico, se encuentran dos autores que analizan el impacto del entorno familiar en la decisión de ser trabajador independiente enfocándose en los modelos a seguir que tiene el futuro empresario dentro de su familia. Estos autores entienden que la existencia de dichos modelos familiares influye positivamente en el interés hacia el autoempleo.

Antecedentes: En su investigación, Matthews y Moser se basaron en autores que también sostenían dicha afirmación, como lo son Holland (1973), Cooper y Dunkelberg (1984), Cooper (1986), Timmons (1986), Wadell (1986), Scott y Twomey (1988), Katz (1992) y Krueger (1993). Asimismo Brockhaus y Horwitz (1986) hallaron que los emprendedores analizados en su trabajo contaban en su entorno con un modelo exitoso que les sirvió de ejemplo o que los apoyó e incentivó en su decisión de convertirse en emprendedor. Este modelo estaba presente en su familia o en su ambiente laboral anterior. Pero la conclusión más importante de este estudio fue que si el modelo a seguir es el padre o la madre del joven su relación positiva hacia el emprendedurismo es prácticamente lineal. En la misma línea de investigación se encuentra el estudio de Shapero y Sokol (1982) dedicado a mujeres emprendedoras, donde se señala que el 63% de las mismas tenían padres emprendedores, y el restante 37 % tenían madres emprendedoras.

Conclusiones: Matthews y Moser confirmaron en su trabajo que la existencia de modelos emprendedores en la familia juega un papel positivo decisivo, aunque los resultados difieran según a que género pertenezca dicho modelo.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Role Model **(VR)**
- Modelo de emprendedor exitoso

2.3.4. David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald (1998)

Datos sobre el estudio: En este estudio los autores intentan probar que los emprendedores con un entorno familiar económicamente más sostenible tienen más probabilidad de ser emprendedores, considerando la posibilidad que tienen de heredar el negocio familiar o de recibir ayuda instantánea cuando lo necesiten sin tener que recurrir por ejemplo a prestamistas o al sistema financiero formal. Pero Blanchflower y Oswald fueron más allá del problema financiero, mencionando en su marco teórico a autores clásicos como Knight (1921), Schumpeter (1939), Kirzner (1973), Rees y Shah (1986), Evans y Jovanovic (1989) y Evans y Leighton (1989), los que señalan que el emprendedor generalmente tiene mayores expectativas de obtener utilidades que las que tiene un trabajador ordinario, y que la percepción del riesgo no es la variable clave.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Ayuda financiera **(VR)**
- Herencia del negocio familiar **(VR)**
- Menor percepción de riesgos **(VR)**
- Mayor utilidad esperada **(VR)**

2.3.5. Frederic Delmar y Per Davidsson (2000)

Datos sobre el estudio: Este estudio es de peculiar interés dado que se desarrolla sobre una muestra bastante representativa de la realidad, no sólo en términos geográficos, analizando emprendedores de Suiza y comparándolos con los resultados de emprendedores de EEUU y Noruega; sino también en términos cuantitativos, tomando una muestra de 405 emprendedores y habiéndose consultado a 30.457 personas.

Esta investigación asume como hipótesis que los factores determinantes para que el naciente emprendedor resulte siendo empresario son: el entorno social, el nivel de educación y las capacidades psicológicas del mismo, hipótesis que ya había sido estudiada por los autores a los cuales hacen referencia en el trabajo.

Antecedentes: Cooper y Dunkelberg (1987), Evans y Leighton (1989), Storey (1994), Erutku y Vallé (1997) y Reynolds (1997) confirmaron el efecto positivo del entorno social y la educación. Asimismo, Storey (1994), Reynolds (1997), Shapero y Sokol (1982), De Wit y Van Widen (1982) arribaron a la conclusión de que el factor que ejerce una influencia más positiva y directa es que el naciente emprendedor tenga padres emprendedores. Scherer (1991) y Davidsson (1995) agregaron que si el padre tuvo una experiencia emprendedora exitosa, esta relación es casi perfectamente lineal, aunque comprobaron también que esta relación se da más entre los hombres que entre las mujeres.

Conclusiones: Como resultado de su trabajo, Delmar y Davidsson confirmaron la existencia de la relación intergeneracional positiva entre padre-hijo emprendedor, agregando muchísimo valor al presente análisis dado que luego su estudio fue replicado en diversos países como Australia, Canadá, Finlandia y Holanda, obteniéndose las mismas conclusiones mencionadas anteriormente. Por lo tanto, con este estudio, además de abarcar una gran cantidad de personas consultadas, se tiene una réplica geográfica muy significativa del trabajo, obteniéndose las mismas conclusiones en diferentes partes del mundo a pesar de sus particularidades económicas, sociales y políticas.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Modelo de emprendedor exitoso (padre)
- Género: mayor efecto del género masculino; y entre padres e hijos del mismo género

2.3.6. Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000)

Datos sobre el estudio: Este trabajo investiga la importancia relativa del capital humano y financiero de la familia en la transición hacia el empleo independiente, convirtiéndose en un valioso antecedente para nuestro estudio. En concreto, se estiman los efectos de la propia riqueza individual, la riqueza de los padres y la experiencia del autoempleo sobre la probabilidad de que un individuo transite del trabajo dependiente al autoempleo.

Antecedentes: Se basaron en autores como Evans y Jovanovic (1989), Evans y Leighton (1989), Lentz y Laband (1990), Altonji y Dunn (1991), Zimmerman (1992).

Conclusiones: Dunn y Holtz-Eakin observaron que los hijos de padres emprendedores tienen doble probabilidad de serlo en comparación con aquellos que tienen padres no emprendedores, resultando aún más alta la probabilidad si el padre fue exitoso en su emprendimiento (lo que es coherente con los resultados obtenidos por los autores mencionados anteriormente). Asimismo sostienen que tener padres con mayor riqueza no es tan importante como lo es la seguridad y confianza que le brinda un padre emprendedor a su hijo, lo que se puede llegar a traducir en una menor percepción del riesgo y/o una mayor percepción en la utilidad esperada. Con respecto al género, detectaron que tener un padre emprendedor ejerce una fuerza mucho mayor que tener una madre emprendedora, siendo el efecto de las madres más fuerte sobre las hijas, aunque el efecto del padre y la madre en conjunto es también fuerte y significativo. Dichos hallazgos son consistentes con los resultados de otras investigaciones realizadas que mostraron que los gustos y habilidades emprendedoras también se transmiten más fuertemente de padres a hijos del mismo género.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Ayuda financiera **(VR)**
- Menor percepción de riesgos **(VR)**
- Mayor utilidad esperada **(VR)**
- Ayuda espiritual / moral / valores (seguridad y confianza) **(VR)**
- Experiencia previa como dependiente
- Género: mayor efecto del género masculino; y entre padre e hijos del mismo género.

2.3.7. Anuradha Basu y Simon Parker (2001)

Datos sobre el estudio: Este estudio trata de probar que el apoyo financiero de la familia es muy importante para un naciente emprendedor. Fue realizado sobre la población descendiente de Asia que vive en Reino Unido.

Conclusiones: Para esta población se probó que el 16% de los descendientes asiáticos eran emprendedores (por encima de la media del total de la población del Reino Unido, que era del 12%) y según los autores esto tiene relación directa con la ayuda financiera de la familia. Basu y Parker

concluyeron que la gran mayoría de los emprendedores con descendencia asiática habían recibido, en algún momento, ayuda o algún tipo de impulso económico por parte de familia. Por lo tanto, este estudio trata sobre lo importante que es tener un padre emprendedor pero exclusivamente desde la óptica financiera, dejando de lado otros aspectos relevantes como lo son el traspaso de experiencias y de confianza de padre a hijo, o el simple hecho de que exista un modelo familiar emprendedor en la familia.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Ayuda financiera **(VR)**

2.3.8. Per Davidsson y Benson Honing (2003)

Datos sobre el estudio: Estos autores definen al capital social como el entorno social cercano, que sumado a la educación y a las experiencias emprendedoras de la familia, puede ser un factor determinante en el nacimiento de un emprendedor. El individuo inserto en un entorno altamente emprendedor, en el que continuamente están surgiendo nuevas oportunidades de negocio, se ve generalmente incentivado a querer llevar a cabo su propio emprendimiento.

Antecedentes: Los autores se basaron en los hallazgos de Aldrich, Renzulli y Langton (1998) sosteniendo que los padres emprendedores generalmente se convierten en verdaderos modelos a seguir, y esto es a lo que dichos autores llaman “entrepreneurial capital”. Según Greene y Brown (1997) la principal influencia que tienen los posibles emprendedores del entorno social es el hecho de que sus padres estén en el negocio. Si es así, poseerán un conocimiento heredado importante que utilizarán como impulso para el desarrollo de su propio negocio.

Conclusiones: Davidsson y Honig concluyeron que el capital social ejerce una influencia positiva muy fuerte en el surgimiento de nuevos emprendedores, y cuánto más cercano se encuentre el individuo a ese capital social con experiencia en negocios, mayor será la probabilidad de ser emprendedor.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Experiencia acumulada transferida **(VR)**
- Role Model **(VR)**

2.3.9. Joachim Warner y Rolf Stenberg (2004)

Datos sobre el estudio: Este trabajo fue realizado en 10 regiones diferentes de Alemania sobre una gran población muestral (n=10.000). El objetivo de este trabajo fue analizar la decisión de volverse emprendedor e identificar cuáles son las claves para convertirse en un empresario exitoso.

Antecedentes: Todos los autores en los cuales ellos se basan (Butler y Flora, 1993; Johannisson, 2000; Bolton y Westlund, 2000; Georgis y Wall, 2000; Gelderen, 2000; entre otros), sostienen que el factor preponderante y que incide mayormente en la decisión de convertirse en emprendedor es el entorno donde habita el individuo.

Conclusiones: A raíz de su investigación, dichos autores confirmaron que los individuos tienen más probabilidad de ser emprendedores si tienen en su entorno cercano un modelo con experiencia empresaria, y que generalmente estos modelos son masculinos y, en muchos casos, desempleados. Pero concluyen que el entorno en el cual se desarrolla el individuo es mucho más decisivo y preponderante a la hora de tomar la decisión de ser emprendedor. Por lo que, los autores le dan más importancia al entorno geográfico, económico, político y social, y no tanto a los modelos que el individuo puede encontrar en su familia, y más precisamente, en sus padres. Por otro lado, Wagner y Stenberg encontraron que en algunas partes del territorio Alemán existía una mayor aversión al riesgo, actuando como una importante barrera para el surgimiento de emprendedores.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Experiencia acumulada **(VR)**
- Menor percepción de riesgos **(VR)**
- Role Model **(VR)**
- Género: mayor efecto del género masculino

2.3.10. Pia Arenius y Maria Minnitti (2005)

Datos sobre el estudio: Este estudio analiza las variables o factores más significativos que ayudan a que un joven termine siendo emprendedor. La fuente de datos utilizada para este análisis fue la Global Entrepreneurship Monitor del año 2002. Fue realizado en 28 países, sobre una muestra de 80.117 individuos de edades entre 18 y 64 años. Las muestras variaron en los diferentes países desde 972 individuos en Méjico hasta 12.387 en Gran Bretaña.

Antecedentes: Según Kihlstrom y Laffont (1979), Leazar (2002), y Minnitti (2004), los jóvenes evalúan la opción de ser emprendedores como otra alternativa de empleo. De este modo, a la hora de hacer su evaluación laboral influyen factores muy variados como los demográficos, los económicos, la edad, la salud y la situación laboral de la persona. Pero existen además otros factores más subjetivos como lo son: los modelos familiares a seguir, e incluso la confianza en uno mismo para empezar la aventura emprendedora. Asimismo, se destaca claramente como un gran factor positivo el relacionamiento del posible emprendedor con otros emprendedores. Baron (2000), y Begley y Boyd (1987) opinan que conocer a estos ejemplos a seguir le brinda la habilidad de mejorar su eficacia como empresario. Aldrich (1999) agrega que esto otorga a los futuros empresarios confianza y seguridad en la toma de decisiones en sus primeros pasos como emprendedores.

Conclusiones: Este estudio reafirma que existe una correlación positiva directa entre los factores subjetivos definidos anteriormente y la decisión de convertirse en un emprendedor. Otra conclusión interesante que surge de este análisis es la relación positiva y creciente que existe entre el ingreso de los padres y la posibilidad de ser emprendedor, siendo así que, cuanto mayores niveles de ingreso tengan los padres, mayor es la posibilidad que tienen los hijos de ser emprendedores.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Ayuda financiera **(VR)**
- Role Model **(VR)**
- Ayuda espiritual / moral / valores (confianza y seguridad) **(VR)**

2.3.11. Simon C. Parker y Yacine Belghitar (2006)

Datos sobre el estudio: Este estudio fue realizado en Estados Unidos entre julio 1998 y mayo de 1999 sobre adultos que se encontraban comenzando su emprendimiento o en el período de gestación del mismo.

En este se reafirma la importancia que tiene la experiencia previa como dependiente, dado que muchos individuos que terminan siendo emprendedores trabajaron muchos años como empleado para luego poder lanzarse por su cuenta.

Antecedentes: Algunos estudios sugieren que tener amigos emprendedores en el entorno duplica la posibilidad de ser emprendedor (Davidsson y Honing, 2003). Pero por otro lado Delmar y Gunnarsson (2000) ponen en duda dicha afirmación dado que no lo toman como algo que tenga un impacto positivo significativo. Estos últimos tienen una posición más a favor de la limitante económica y sostienen que la relación padre-hijo emprendedor juega un papel positivo, pero que es mucho más significativo, por ejemplo, que el padre tenga una buena posición económica para ayudarlo en el comienzo.

Conclusiones: Como resultado de este estudio econométrico se pudo probar que el aspecto del capital social que afecta más significativamente es el hecho de tener padres emprendedores, verificándose que existe una gran proporción de negocios que son heredados por los hijos de emprendedores.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Ayuda financiera **(VR)**
- Herencia del negocio familiar **(VR)**
- Experiencia previa como dependiente

2.3.12. Jennifer Sequeira, Stephen L. Mueller y Jeffrey E. McGee (2006)

Datos sobre el estudio: La muestra está compuesta por personas que realizaron por lo menos dos actividades en el periodo de gestación de una empresa.

Antecedentes: Los estudiosos del espíritu emprendedor (Bird, 1988; Shapero, 1982; Mueller, Thomas y Jaeger, 2002) afirman que los emprendedores son influenciados por determinados factores externos (sociales, políticos, económicos, entorno demográfico), y existe un acuerdo generalizado de que las redes sociales de emprendedores les proveen los recursos necesarios para el comienzo del negocio. O'Donnell et al. (2001) señalan que la información necesaria para el comienzo del negocio es transmitida desde las redes sociales hacia los futuros dueños de las pequeñas empresas. Según Nelson (1989), estas redes pueden ser fuertes o débiles, dependiendo de la frecuencia con la que son consultadas. Los vínculos fuertes ("strong ties") son la familia y los amigos cercanos (Granovetter, 1982; Krackhardt, 1992). Existen estudios que concluyen que la mayoría de los empresarios actuales afirman tener entre 3 y 10 vínculos fuertes (Aldrich y Martinez, 2001). De este modo, es gracias a estas redes fuertes que los individuos adquieren valores, actitudes y habilidades a implementar o desarrollar, obteniendo la información y los recursos necesarios para emprender un negocio. Es también en estas redes donde el posible emprendedor puede encontrar los llamados "role model" que utilizará como guía en su nuevo camino (Matthews y Moser, 1995; Scherer et al., 1991).

Sequeira y Mueller señalan que existen dos tipos de lazos fuertes: los de naturaleza emocional y los de naturaleza práctica. Los lazos de naturaleza emocional están vinculados directamente a su entorno familiar y amistades. Los lazos de naturaleza práctica están relacionados con la existencia en su entorno social de modelos de emprendedores con experiencia en negocios que puedan ayudarlo a realizar una eficiente gestión emprendedora.

Los autores denominan vínculos débiles ("weak ties") a las relaciones o contactos que los emprendedores puedan tener con agentes bancarios o integrantes de alguna comunidad relacionada al negocio. Son contactos formales que generalmente son utilizados para financiación o para alguna necesidad puntual que tenga el emprendedor.

Conclusiones: La conclusión más significativa de su estudio es que existe una correlación positiva directa entre los vínculos sociales fuertes y la probabilidad de convertirse en emprendedor. En cambio esta correlación es positiva pero de menor importancia en el caso de las redes sociales débiles. Este estudio incorpora un nuevo aspecto a nuestro análisis, el referido a las vinculaciones débiles, que si bien no son las más importantes, como señalan los autores, pueden llegar a ser muy útiles para el individuo al comienzo de su emprendimiento, llevando a cabo por ejemplo, alianzas estratégicas con

proveedores, con clientes, con la plaza financiera, con el Estado o con la propia comunidad.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Vinculación de emprendimientos **(VR)**
- Relacionamiento estratégico con terceros **(VR)**
- Role Model **(VR)**
- Ayuda espiritual / moral / valores **(VR)**

2.3.13. P. Mueller (2006)

Datos sobre el estudio: En este estudio se utilizaron datos del Panel Socioeconómico de Alemania (SOEP) y Estadísticas de Seguridad Social alemana para analizar el emprendedurismo naciente, recolectándose datos de 23.000 individuos con edades comprendidas entre 18 y 64 años.

Antecedentes: Se basa en autores como Evans y Jovanovic (1989), Dunn y Holtz-Eakin (2000), Shane (2000), Davidsson y Honig (2003), Wagner (2001) y Minitti (2004).

Según el autor, los hijos de emprendedores tienen más probabilidad de seguir los pasos de sus padres debido al valioso capital social que estos les transmiten, además del apoyo financiero que les puedan llegar a brindar. Explica que esto es así porque los padres emprendedores son capaces de transferirle a sus hijos: métodos informales de hacer negocios, experiencia laboral, acceso a capital y equipos, redes o contactos de negocios, asesoramiento y reputación. Adicionalmente sostiene que crecer en una familia de emprendedores genera actitudes hacia los negocios, deseo de independencia, autonomía y de creación de riqueza, y reduce la edad de ingreso al emprendedurismo. Como puede apreciarse, este autor introduce un aspecto hasta el momento no mencionado, la disminución de la edad de ingreso al emprendedurismo.

Conclusiones: De su estudio se desprende que el 17% de los emprendedores nacientes tienen padres emprendedores, encontrando además que los hijos de emprendedores tienen 1,5 veces más probabilidad de emprender su propio negocio, confirmando así la hipótesis planteada. Sin embargo, el capital financiero de la familia no se pudo asociar directamente

con el hecho de ser emprendedor dado que los ingresos apenas incrementaban dicha probabilidad, lo que es coherente según el autor ya que la mayoría de los nuevos emprendimientos son pequeños y necesitan poco capital financiero. Por lo que el autor llega a la conclusión final de que el factor que más influye en la intención emprendedora del hijo es tener un padre emprendedor y no tanto el apoyo financiero que este le pueda brindar.

Variables detectadas y/o analizadas por el autor:

- Ayuda financiera **(VR)**
- Experiencia acumulada **(VR)**
- Mayor utilidad esperada **(VR)**
- Vinculación de emprendimientos **(VR)**
- Relacionamiento estratégico con terceros **(VR)**
- Role Model **(VR)**
- Ayuda espiritual / moral / valores **(VR)**

2.3.14. Phillip H. Kim, Howard E. Aldrich y Lisa A. Keister (2006)

Datos sobre el estudio: Este estudio fue realizado en Estados Unidos, tomándose una muestra representativa de emprendedores nacientes (a diferencia de los anteriores autores cuya población de estudio eran los emprendedores ya constituidos), la cual se obtuvo del Grupo de Estudio de la Dinámica Empresarial (PSED siglas en inglés), que es un programa de investigación diseñado para mejorar la comprensión científica de cómo los individuos comienzan su negocio, conteniendo información detallada sobre los recursos financieros, historias laborales, entorno y otros rasgos individuales de los nacientes emprendedores. Para el estudio se seleccionaron de forma aleatoria 60.000 individuos, de los cuales se entrevistaron 1.492 que habían sido clasificados como “nacientes empresarios”.

Antecedentes: Estos autores se basaron en artículos realizados por Evans y Leighton (1989), Lentz y Laband (1990), Holtz-Eakin (1997), Reynolds (1997), Renzulli y Aldrich (2000), y Dunn y Holtz-Eakin, entre otros.

Su estudio analizaba la relación que existe entre el emprendedurismo y el capital financiero, humano y cultural, entendiéndose como capital financiero a la riqueza o ingresos del hogar; al capital humano como la educación y la experiencia laboral; y al capital cultural como el ambiente emprendedor presente en la familia.

Conclusiones: Este estudio obtuvo resultados sorprendentes (tanto para los autores como para nosotros) siendo el primer y único en el que no pudo deducirse la existencia de una relación directa entre tener padres emprendedores y convertirse en emprendedor. Una de las explicaciones que dan los autores a este resultado es que los padres emprendedores, en tiempos de poca certeza económica, tratan de disuadir a sus hijos de involucrarse en actividades emprendedoras, por los riesgos y dificultades que trae aparejado. Los autores también reconocen que sus resultados pudieron estar condicionados por el hecho de que en su investigación no distinguieron entre los emprendimientos que resultaron exitosos y los que fracasaron, pudiendo suceder que los padres que no tuvieron éxito en su emprendimiento transfirieran a sus hijos el miedo al fracaso. Como conclusión general de su estudio los autores destacan que con un apropiado capital humano (educación y experiencia laboral) se puede transitar en el emprendedurismo, sin necesidad de tener un capital financiero significativo ni contar con un entorno familiar de emprendedores (capital cultural).

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

No se retuvo ninguna variable pero se tomó en cuenta este estudio por ser el único que no logró probar que existe una asociación directa entre tener padre/madre emprendedor/a y el hecho de convertirse en uno.

2.3.15. Greg Hundley (2006)

En este trabajo, Hundley pretendió investigar cómo influyen los antecedentes familiares en el modo de empleo elegido por el individuo, identificando tres tipos de herencias: a) la herencia económica, b) la herencia empresarial y c) la herencia profesional.

a) La herencia empresarial abarca: conocimientos, valores y todos aquellos atributos que son adquiridos por el hijo al estar expuesto a un padre emprendedor, y que lo van inclinando hacia el emprendedurismo.

b) La herencia profesional incluye aquellos elementos derivados de los aspectos del trabajo del padre y que son independientes al modo de empleo del mismo.

c) La herencia económica abarca los ingresos de los padres que influyen en el modo de empleo elegido por el hijo.

Antecedentes: Según Halaby (2003) los individuos de familias más pudientes son más propensos a preferir trabajos "empresariales" en lugar de "burocráticos", mientras que los de familias menos pudientes están más propensos a dar un valor relativamente mayor a la tradicional relación laboral dependiente de largo plazo caracterizada por la seguridad del empleo y los beneficios a los empleados. Según Hundley los efectos positivos de la situación económica familiar podrían ser el producto de varias fuerzas complementarias. La fuerza más clara es que los padres de mejor posición económica proporcionan capital a los emprendimientos de sus hijos, ayudándolos así a superar las limitaciones de liquidez ocasionadas por las imperfecciones del mercado de capitales (Evans y Jovanovic, 1989; Blanchflower y Oswald, 1998). Asimismo, los individuos de familias de mejor posición están más dispuestos a considerar proyectos independientes más riesgosos porque consideran a los recursos financieros de su familia como una fuente de seguridad contra todas o algunas de las pérdidas personales asociadas con el fracaso empresarial y/o porque su exposición a un mayor número de adultos económicamente exitosos los lleva a asumir que existe una fuerte relación positiva entre el riesgo y la recompensa económica.

Conclusiones: El autor logró confirmar la hipótesis del efecto positivo que tiene la herencia empresarial y la herencia económica sobre la intención emprendedora del hijo, pero no pudo deducir el papel que juega la herencia profesional en esta relación. Concluyó que tanto las aptitudes desarrolladas a través de la exposición al autoempleo del padre, como el hecho de tener una familia con altos niveles de ingresos, aumentan sustancialmente la probabilidad de que el hijo sea emprendedor. Asimismo comprobó que el efecto positivo que ejerce un padre emprendedor es directamente proporcional a su ingreso, siendo así que, cuanto más exitoso y rico sea el padre emprendedor mayor será la influencia positiva que tendrá éste sobre su hijo en cuanto a la decisión de convertirse en emprendedor.

Variables detectadas y/o analizadas por el autor:

- Ayuda financiera **(VR)**
- Experiencia acumulada transferida **(VR)**

- Menor percepción de riesgos (**VR**)
- Mayor utilidad esperada (**VR**)

2.3.16. Francisco Liñán y Francisco Javier Santos (2007)

Estos realizaron la investigación analizando jóvenes estudiantes que se encontraban en su último año de graduación y poseían alta propensión para empezar un nuevo negocio.

Antecedentes: Estos autores enfocan el estudio en lo que llaman “capital social”, compuesto por las relaciones formales e informales generadas por los individuos en su interacción con otros, tratando de obtener una recompensa en el mercado (Shapiro y Sokol, 1982; Krueger, 2000; y Lin, 2003). Este capital hace más fácil el acceso a la información, reduce costos de transacción y facilita la toma de decisiones colectivas (Grootaert y Van Bastelaer, 2001).

Su estudio se basó en dos percepciones, una referida al *deseo* de convertirse en emprendedor y la otra relacionada con la *viabilidad* de poder serlo. En el modelo teórico que propusieron, consideraron como base el capital social cognitivo dado que este implica la trasmisión de valores, confianza y actitudes a través de las relaciones con los individuos, determinando percepciones y luego intenciones de comenzar un nuevo negocio. Y es a partir de este capital social cognitivo que crearon diversas estructuras a analizar:

- a) el hecho de poseer o no emprendedores en la familia
- b) la aprobación y valoración del ambiente cercano del individuo acerca de su intención de ser emprendedor
- c) contactos con un entorno emprendedor (redes de emprendedores y cuerpos de apoyo a los mismos).

Conclusiones:

- a) Los autores concluyeron que tener emprendedores en la familia estimula el deseo pero no la confianza en sus propias capacidades para ser emprendedor.

b) También distinguieron la influencia ejercida por la valoración y la aprobación del entorno cercano concluyendo que si la idea de emprender un negocio es valorada positivamente y es aprobada por el ambiente cercano, no solo se está estimulando el deseo, sino también la viabilidad de ser emprendedor dado que el individuo se siente capaz y percibe que cuenta con el apoyo necesario para comenzar un emprendimiento.

c) En cuanto a los contactos con redes de emprendedores y entidades que apoyan a los mismos, concluyeron que ambos influyen en la percepción de viabilidad pero no sobre el deseo de ser emprendedor, ya que este tipo de capital social no transmite valores. Pero lo que sí puede generar es confianza, ya que incrementa el conocimiento de la actividad emprendedora y puede servir como vía para obtener apoyo cuando surgen problemas difíciles de resolver.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Ayuda espiritual / moral / valores (VR)

2.3.17. Nathalie Colombier y David Masclet (2007)

Datos sobre el estudio: Este análisis econométrico se basó en la parte francesa de la European Community Household Panel Survey (ECHP), la cual es una encuesta sobre ingresos y condiciones de la vida familiar entre los años 1994 y 2001.

En este artículo, los autores hacen notar que muchos trabajos empíricos previos han demostrado que el autoempleo tiene correlación entre las generaciones, de modo que los hijos de los trabajadores autónomos son más propensos a ser trabajadores autónomos. Sin embargo, la razón de esta correlación intergeneracional sigue siendo incierta. En este estudio, los autores ofrecen un nuevo examen de esta correlación intergeneracional a partir de los datos de la encuesta ECHP. Asimismo, contribuyen investigando las diferencias entre la primera y segunda generación de trabajadores independientes y sus posibles explicaciones. Y por último pero no menos importante, tratan de encontrar la razón de esa correlación intergeneracional existente entre padre-hijo emprendedor.

Antecedentes: Colombier y Masclet señalan que entre los pocos estudios que han examinado las razones de esta correlación intergeneracional, se encuentran: Dunn y Holtz-Eakin (2000) quienes investigaron la importancia

relativa del capital financiero e informal humano de la familia en la transición hacia el emprendedurismo; Laferrere (1998) quien observó que la mayor parte de la correlación en el autoempleo se explica por el hecho de que el individuo entra en la misma ocupación que sus padres; y Hundley (2006) que también investigó cómo afectan en el modo de empleo los antecedentes familiares, centrándose en el papel desempeñado por la herencia económica, empresarial y profesional.

De la encuesta ECHP, los autores obtuvieron datos muy interesantes acerca de los trabajadores autónomos, detallándose los mismos a continuación:

- Los trabajadores autónomos tienen en general menor formación que los trabajadores asalariados: el 72% de los trabajadores autónomos tienen educación secundaria incompleta, frente al 58% de los trabajadores asalariados. Sin embargo, entre los trabajadores autónomos con educación superior a la secundaria, más del 42% ha alcanzado un grado de maestría, mientras que solo el 29% de los trabajadores asalariados han alcanzado dicha especialización.
- Los trabajadores independientes tienen más probabilidad de ser propietarios, de acumular activos y de recibir mayores ingresos que los trabajadores asalariados.
- Por último, respecto a la influencia del entorno social inmediato sobre la probabilidad de autoempleo, no es sorprendente que los trabajadores autónomos tengan más probabilidad de tener uno o ambos padres trabajadores por cuenta propia: el 37% de los trabajadores autónomos tienen padres también autónomos, mientras que solo el 11.5% de los trabajadores asalariados cuentan con padres emprendedores. Y en cuanto a las ocupaciones, se encontró que los hijos de trabajadores independientes eligen las mismas ocupaciones que sus padres en el 47,7% de los casos, frente al 33% correspondiente a los hijos de padres asalariados.

A partir de estos datos, los autores utilizaron variables independientes como: las características demográficas (sexo, edad y estado civil), la educación, la riqueza y las transferencias financieras, la experiencia, y la información sobre el entorno social inmediato del individuo, llegando a los siguientes resultados:

- Se encontró que muchas de las características individuales afectan en forma significativa la decisión de autoempleo. En consonancia con la literatura existente, son más propensos a tomar esta decisión los individuos de sexo masculino y de más avanzada edad.

- En relación a las medidas de capital humano, se encontró que el efecto de la educación en el autoempleo es positivo y estadísticamente significativo, resultado consistente con los estudios de Evans y Leighton (1989) y Rees y Shah (1986). Además, teniendo calificación técnica aumenta la probabilidad de autoempleo. Por lo tanto, para los autores la educación parece ser un determinante importante en la decisión de convertirse en emprendedor.
- Respecto a las variables de capital financiero encontraron que los propietarios de viviendas tienen más probabilidad de ser trabajadores por cuenta propia que asalariados. Las personas que recibieron grandes herencias o regalos también están más propensas a dirigir su propio negocio. Esto es consistente con la existencia de restricciones de capital observada en algunos estudios previos (Blanchflower y Oswald, 1998; Holtz-Eakin et al., 1994; Meyer, 1990, Evans y Jovanovic, 1989; Evans y Leighton, 1989).
- En cuanto a la influencia del entorno social, los resultados mostraron que ser hijo de trabajador autónomo aumenta la probabilidad de que este también lo sea, independientemente de la ocupación del padre/madre emprendedor. Sin embargo, en un análisis más exhaustivo realizado por los autores se obtuvo que la mayoría de los individuos eligen ocupaciones idénticas o relativamente similares a la de sus padres. Asimismo encontraron que esta correlación positiva entre padre-hijo emprendedor es más fuerte entre individuos del mismo género.
- En cuanto a las diferencias entre la primera y segunda generación se halló que generalmente la primera generación de autoempleo posee mayor educación formal que la segunda generación. Los autores encuentran como posible explicación a este fenómeno que la primera generación de autoempleados recibe menos capital humano informal que la segunda generación, por lo que probablemente necesita compensarlo con una educación más formal. En tanto que, por el contrario, se puede suponer que existe una necesidad relativamente menor en la segunda generación de autoempleo de adquirir educación formal, ya que ha podido adquirir capital humano y de gestión transferido de manera informal por sus padres, encontrando la educación universitaria menos útil.

Por lo tanto, queda confirmada una vez más la relación intergeneracional positiva que existe entre padre-hijo emprendedor. Pero estos autores van más allá de simplemente confirmar nuevamente esta relación, tratando de

encontrar cuáles son sus posibles explicaciones, las cuales se detallan a continuación:

- Una primera explicación es que los empresarios serían más capaces de transferir el capital financiero a sus hijos emprendedores. Por lo que la familia actuaría esencialmente como un banquero sustituto atenuando las restricciones del mercado de capitales y permitiéndole así obtener beneficios netos asociados. Pero los resultados no apoyan la existencia de este efecto, dado que no muestran diferencias significativas en la transmisión de capital financiero entre los padres asalariados y no asalariados.
- La segunda explicación que dan los autores se basa en la transferencia informal de competencias generales de gestión. En principio se había dicho que los individuos siguen a sus padres en el trabajo por cuenta propia, con independencia de la ocupación, a fin de practicar actividades como la gestión, organización y hacer frente a la responsabilidad, que intrínsecamente caracterizan el autoempleo. Estas actividades no son específicas de una ocupación en particular, sino que son comunes a todos (o casi todos) los trabajos por cuenta propia. Y es por estas mismas razones que esto puede ser facilitado por padres trabajadores autónomos que transmitan las competencias generales de gestión a sus hijos. Pero en general, la capacidad de gestión también puede ser heredada de los trabajadores asalariados, por lo que esta explicación no sería suficiente.
- Por último, una tercera explicación potencial, deriva del hecho de que los trabajadores independientes posiblemente son más capaces de transmitir habilidades específicas de su carrera a sus hijos que los trabajadores asalariados. Si bien los trabajadores asalariados también podrían transmitir las competencias específicas de carrera, el autoempleo puede facilitar dichas transferencias, especialmente cuando el lugar de trabajo está conectado al hogar. Bajo este supuesto de transmisión de las capacidades específicas de carrera, se debería constatar que tener padres trabajadores autónomos en un empleo determinado aumenta la probabilidad de que los hijos sean trabajadores autónomos en la misma ocupación. Y los resultados apoyan esta explicación. De hecho, los resultados anteriores mostraron que la mayoría de las personas ingresan en la misma o similar ocupación que sus padres, comprobando entonces el papel determinante que tiene la transmisión intergeneracional de capacidades específicas de carrera en el aumento de la probabilidad de ser trabajador autónomo.

Variables detectadas y/o analizadas por los autores:

- Ayuda financiera **(VR)**
- Género: mayor efecto del género masculino, y entre padres e hijos del mismo género
- Elección de la misma ocupación que el padre
- Nivel de educación: mayor educación formal de la primera generación de emprendedores con respecto a la segunda

2.4. Resumen de Variables por Autor

A continuación, y como conclusión de este capítulo, se presenta un cuadro esquemático donde se asocian las variables detectadas en el estado del conocimiento con los diferentes autores que las detectaron o que hicieron referencia a las mismas.

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

N°	VARIABLES	AUTORES
1	AYUDA FINANCIERA	Mirjam Van Pragg y Hans Van Ophem (1995)
		David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald (1998)
		Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000)
		Anuradha Basu y Simon Parker (2001)
		Pia Arenius y Maria Minnitti (2005)
		Simon C. Parker y Yacine Belghitar (2006)
		P. Mueller (2006)
		Greg Hundley (2006)
		Nathalie Colombier y David Masclat (2007)
2	HERENCIA DEL NEGOCIO FAMILIAR	Mirjam Van Pragg y Hans Van Ophem (1995)
		David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald (1998)
		Simon C. Parker y Yacine Belghitar (2006)
3	EXPERIENCIA ACUMULADA TRANSFERIDA	Per Davidsson y Benson Honig (2003)
		Joachim Warner y Rolf Stenberg (2004)
		P. Mueller (2006)
		Greg Hundley (2006)
4	MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS	David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald (1998)
		Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000)
		Joachim Warner y Rolf Stenberg (2004)
		Greg Hundley (2006)
5	MAYOR UTILIDAD ESPERADA	David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald (1998)
		Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000)
		P. Mueller (2006)
		Greg Hundley (2006)
6	VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS	J. Sequeira, L. Mueller y E. McGee (2006)
		P. Mueller (2006)
7	RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS	J. Sequeira, L. Mueller y E. McGee (2006)
		P. Mueller (2006)
8	ROLE MODEL	Charles H. Matthews y Steven B. Moser (1996)
		Per Davidsson y Benson Honig (2003)
		Joachim Warner y Rolf Stenberg (2004)
		Pia Arenius y Maria Minnitti (2005)
		J. Sequeira, L. Mueller y E. McGee (2006)
		P. Mueller (2006)
9	AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES	Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000)
		Pia Arenius y Maria Minnitti (2005)
		J. Sequeira, L. Mueller y E. McGee (2006)
		P. Mueller (2006)
		Francisco Liñán y Francisco Javier Santos (2007)

N°	VARIABLES	AUTORES
10	MODELO DE EMPRENDEDOR EXITOSO	Charles H. Matthews y Steven B. Moser (1996) Frederic Delmar y Per Davidsson (2000)
11	EXPERIENCIA PREVIA COMO TRABAJADOR DEPENDIENTE	Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000) Simon C. Parker y Yacine Belghitar (2006)
12	GÉNERO: MAYOR EFECTO DEL GÉNERO MASCULINO	Frederic Delmar y Per Davidsson (2000) Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000) Joachim Warner y Rolf Stenberg (2004) Nathalie Colombier y David Masclet (2007)
13	GÉNERO: MAYOR EFECTO ENTRE PADRES E HIJOS DEL MISMO GÉNERO	Frederic Delmar y Per Davidsson (2000) Thomas Dunn y Douglas Holtz-Eakin (2000)
14	OCUPACIÓN: ELECCIÓN DE LA MISMA OCUPACIÓN QUE EL PADRE	Nathalie Colombier y David Masclet (2007)
15	EDUCACIÓN FORMAL: MAYOR EDUCACIÓN DE PRIMER GENERACIÓN DE EMPRENDEDORES CON RESPECTO A LA SEGUNDA	Nathalie Colombier y David Masclet (2007)

FIGURA 13 – RESUMEN DE VARIABLES POR AUTOR
Elaboración propia.

CAPÍTULO 3: MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

3.1. Introducción

El objetivo de este capítulo es concluir con el trabajo teórico y conceptual realizado anteriormente. Después de haber definido nuestro problema de investigación (Introducción – ver páginas de 1 a 6), y luego de haber expuesto el estado del conocimiento (Capítulos 1 y 2), es necesario abocarse a presentar bajo forma de modelo la solución teórica retenida para resolver el problema, proponiendo un test para poner a prueba esa solución planteada.

A continuación se presenta el objetivo y el contenido de este capítulo de acuerdo al protocolo de investigación utilizado:



FIGURA 14 – MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.
Fuente: “Savoir preparer une recherche” de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), y aplicación a nuestro caso.

Cumpliendo con dicho objetivo y con el protocolo de investigación utilizado en esta investigación, este capítulo se estructura de la siguiente forma:

CAPÍTULO 3: MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN
3.1. Introducción
3.2. Modelo Teórico Retenido
3.3. Formulación de Hipótesis o Preguntas de Investigación

FIGURA 15 – CAPÍTULO 3: MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS O PREGUNTAS DE INVESTIGACION.
Elaboración propia.

3.2. Modelo Teórico Retenido

Primeramente, se delimitó la situación problemática que se vive en nuestro país acerca del escaso desarrollo de la cultura emprendedora.

Posteriormente, durante nuestra investigación, se detectó la existencia de varios factores que ayudan de alguna manera a superar las barreras al surgimiento de emprendedores, siendo uno de estos el entorno en el cual está inserto el individuo, ya sea el entorno empresarial local, como el capital social. Dentro de este último se encuentra la familia y en particular los padres. Es en este último subfactor en el que se centra nuestro objeto de estudio analizando la relación intergeneracional positiva entre padre-hijo emprendedor.

En el Capítulo 2 se expuso la revisión del estado del conocimiento acerca de aquellos estudios realizados en diversos países, que lograron comprobar (o desmentir) la existencia de dicha relación, detectándose diversas variables que posibilitan esta propensión del hijo hacia el emprendedurismo. Nuestro propósito es estudiar esa relación intergeneracional padre-hijo emprendedor ya estudiada en otros países, enfocando nuestro análisis exclusivamente en los casos de estudio analizados. Para ello, se aplicarán a nuestra investigación las variables retenidas previamente, variables que en definitiva explicarán nuestra hipótesis.

Cabe recordar entonces las variables retenidas del mundo teórico:



FIGURA 16 – PROPENSIÓN HACIA EL EMPREDEDURISMO
Elaboración propia.

En capítulos siguientes se definirán operativamente estas variables, se analizarán las relaciones existentes entre ellas, y se evaluará la manera más adecuada de verificar y medir la incidencia de las mismas sobre la intención emprendedora del individuo (Sección 3, Capítulo 7: Definición de Variables y Recolección de Datos).

3.3. Formulación de Hipótesis o Preguntas de Investigación

“Una hipótesis es una transposición directa de una proposición teórica al mundo empírico, estableciendo una relación entre causa y efecto supuesto, que puede ser verificada empíricamente. Una hipótesis es entonces un enunciado formal de las relaciones esperadas entre al menos una variable independiente y una variable dependiente”. (Baptista, Collado y Sampieri, 1998)

En definitiva, nuestra hipótesis de investigación del tipo declarativa es la siguiente:

En los casos de estudio a analizar, los hijos de padre/madre emprendedor/a tienen mayor propensión al emprendedurismo que aquellos de padre/madre no emprendedor/a.

A esta propensión se la puede denominar “relación intergeneracional padre-hijo emprendedor”, por lo que en otras palabras, nuestra hipótesis de investigación puede quedar definida de la siguiente manera:

En los casos de estudio a analizar se cumple la Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

Asimismo, para probar dicha hipótesis se hace necesario definir y probar a su vez nueve subhipótesis derivadas de las nueve variables que se retuvieron del mundo teórico. A continuación se definen dichas subhipótesis:

X₁ = El apoyo financiero brindado por el padre/madre emprendedor/a a su hijo/a al inicio o durante el desarrollo de su emprendimiento incrementa su propensión al emprendedurismo

- X₂** = Los **conocimientos adquiridos y la experiencia acumulada** que el progenitor emprendedor transmite a su descendiente juegan un rol decisivo en su propensión al emprendedurismo.
- X₃** = La identificación del hijo/a con la cultura y/o actitud emprendedora de su padre/madre, tomándolo como **modelo a seguir** en su futuro, lo impulsa hacia el emprendedurismo.
- X₄** = La **menor percepción de riesgos** que posee un hijo de padre/madre autoempleado/a, en comparación con la de un hijo de trabajador dependiente, facilita su inclinación a convertirse en emprendedor.
- X₅** = La expectativa de una **mayor utilidad esperada** que posee un hijo de padre/madre autoempleado/a, en comparación con la de un hijo de trabajador dependiente, lo hace proclive a convertirse en emprendedor.
- X₆** = La **vinculación del emprendimiento del hijo/a con el emprendimiento de su padre/madre emprendedor/a** le facilita su incursión en el emprendedurismo.
- X₇** = La oportunidad de **relaciones estratégicas** claves **con terceros** que proporciona un padre/madre empresario/a, facilita al hijo a optar por iniciar y desarrollar un emprendimiento.
- X₈** = La **herencia del negocio familiar** es un factor preponderante que impulsa al hijo/a hacia el emprendedurismo alejándolo de la opción de ser trabajador dependiente.
- X₉** = El **apoyo espiritual y moral** así como la **confianza y valores** transmitidos por el padre/madre emprendedor/a a su hijo/a, potencian su propensión hacia el trabajo independiente.

Para finalizar este capítulo se expone a continuación un cuadro explicativo sobre el Modelo Teórico elaborado para nuestra investigación:

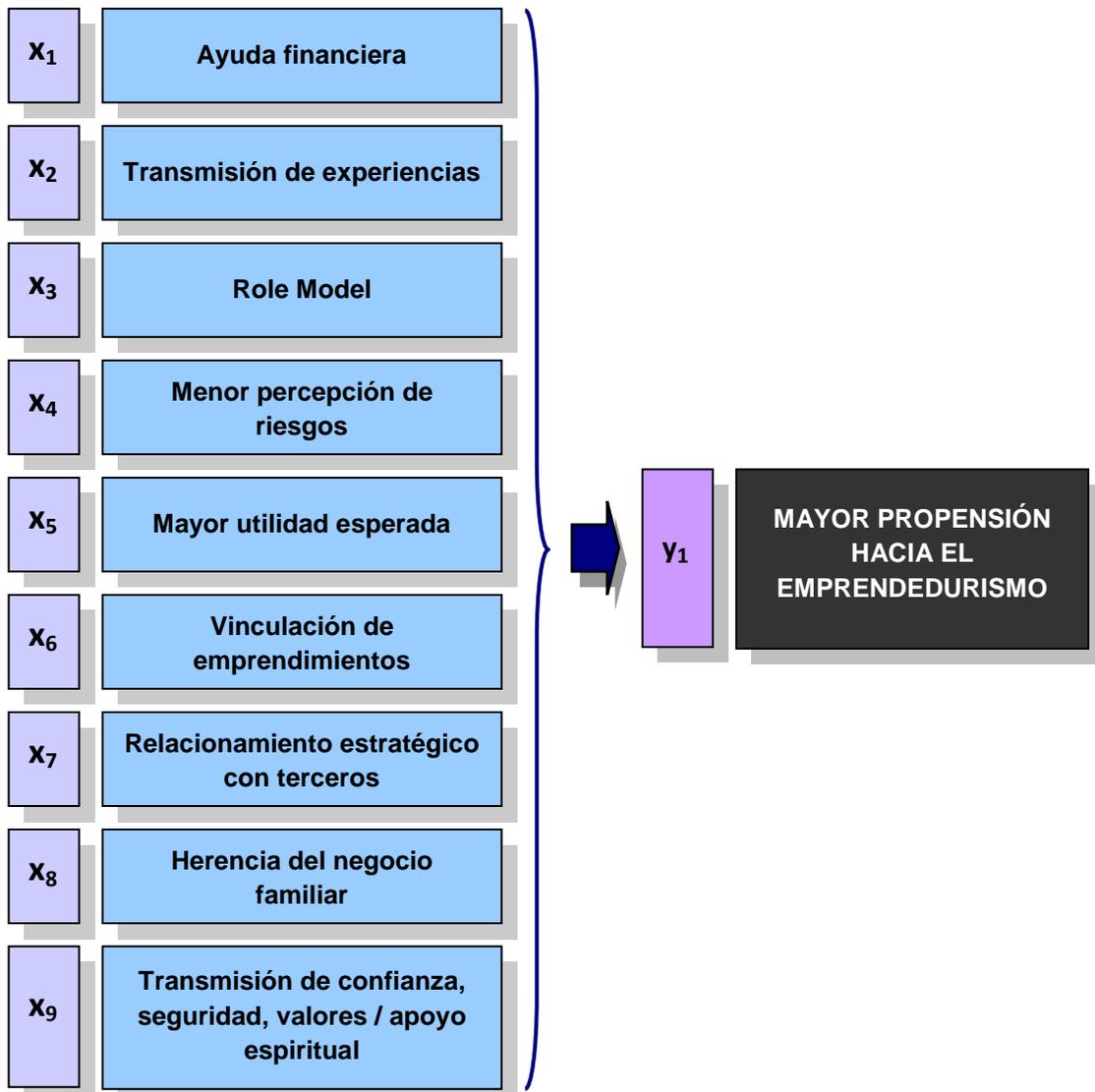
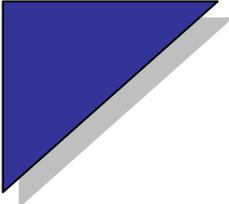
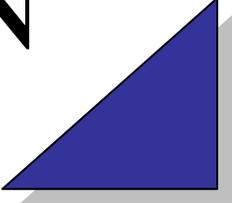
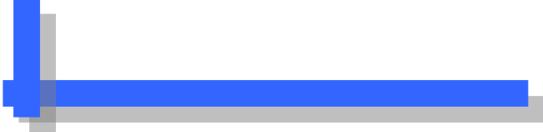


FIGURA 17 – MODELO TEÓRICO: RELACIÓN INTERGENERACIONAL PADRE-HIJO EMPRENDEDOR.
Elaboración propia.



SECCIÓN 2: ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN



Introducción

En esta segunda sección de este trabajo monográfico, se busca elegir la estrategia de investigación más adecuada para poner a prueba nuestra hipótesis, así como determinar el diseño de investigación que presente mayor validez.

Por lo tanto, esta sección funciona como articulación entre la Sección 1 (Conceptualización del Problema de Investigación), que concluye con el modelo teórico y la formulación de nuestra hipótesis, y la Sección 3 (Ejecución Operativa de la Investigación), la cual trata sobre los aspectos operacionales de la investigación.

A continuación se presenta el objetivo de esta sección y su contenido de acuerdo al protocolo de investigación impartido por la cátedra de Metodología de Investigación:

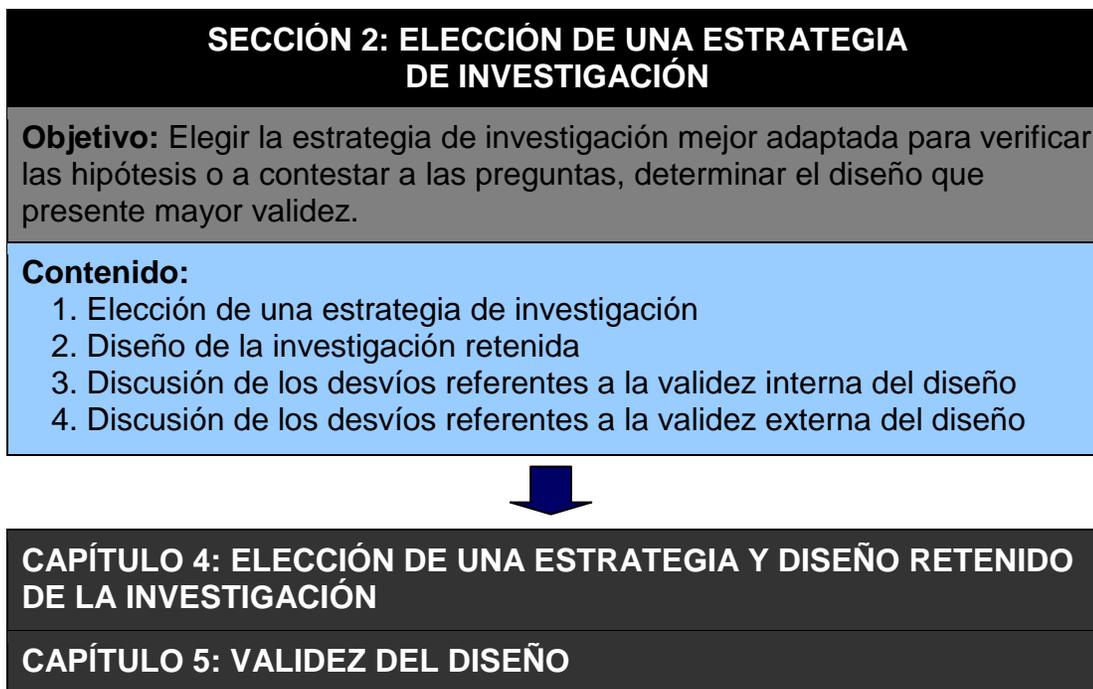


FIGURA 18 – ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN.
Fuente: “Savoir préparer une recherche” de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), y aplicación a nuestro caso.

CAPÍTULO 4: ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA Y DISEÑO RETENIDO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Introducción

A los efectos de seguir cumpliendo con el protocolo de investigación, se organiza este capítulo de la siguiente forma:

CAPÍTULO 4: ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA Y DISEÑO RETENIDO DE LA INVESTIGACIÓN
4.1. Introducción
4.2. Elección de una Estrategia de Investigación
4.3. Diseño de la Investigación

FIGURA 19 – CAPÍTULO 4: ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA Y DISEÑO RETENIDO DE LA INVESTIGACIÓN.
Elaboración Propia.

4.2. Elección de una Estrategia de Investigación

“Se entiende por estrategia de investigación la articulación e integración del conjunto de decisiones a tomar, para aprehender de manera coherente la realidad empírica, de modo de someter de manera rigurosa la hipótesis de investigación a la prueba de los hechos”. Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990).

La elección de la estrategia se realizará en dos tiempos: primero se tratará de lograr una aproximación general a nuestra investigación y luego se optará por un diseño de investigación.

Para ello se utiliza como base la categorización presente en la tipología de estrategias de investigación presentada por Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), la que se detalla seguidamente:

- Investigación experimental
- Investigación no experimental
 - Investigación sintética
 - Investigación de desarrollo
 - Investigación de simulación

Se expone a continuación una breve definición de cada una de ellas (extraídas también del libro de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P., 1990):

- Investigación Experimental: *“Es aquella en la que el investigador desea idealmente, actuando de manera activa e intencional sobre una variable independiente (el estímulo), conocer sus efectos sobre una o varias variables dependientes. La apreciación de los efectos de una variación de la variable independiente, reposa sobre la posibilidad de comparar la situación experimental con una situación testigo. Detrás de la investigación experimental está la idea de que, si los resultados son concluyentes, será posible intervenir de manera deliberada sobre el plano de lo real”.*
- Investigación No Experimental Sintética: *“Es aquella que, para explicar y prever comportamientos o fenómenos complejos, examina el conjunto de las relaciones que hacen intervenir simultáneamente varias variables dependientes y varias variables independientes en un modelo de relaciones interdependientes. Esta estrategia no implica manipulación provocada o invocada de la variable independiente, ni tampoco requiere el control sobre la afectación de los sujetos a estudiar”.*
- Investigación No Experimental de Desarrollo: *“Es la estrategia de investigación que apunta, utilizando de manera sistemática los conocimientos existentes, a poner a punto una intervención nueva, a mejorar considerablemente una intervención existente, o aun a elaborar o a perfeccionar un instrumento, un dispositivo o un método de medida. Esta no sirve para someter a prueba de los hechos una o varias hipótesis de investigación”.*
- Investigación No Experimental de Simulación: *“Su ambición no es someter a prueba hechos observados a partir de hipótesis deducidas de un modelo teórico, sino simular el comportamiento de un sistema durante un período (escenario) de manera más o menos cuantificada”.*

De acuerdo a esta categorización, queda descartada como estrategia para nuestro trabajo la investigación experimental, ya que nuestro objetivo no es actuar intencionalmente sobre la variable independiente para conocer sus efectos sobre las variables dependientes.

Asimismo, quedan descartadas también la investigación no experimental de desarrollo y la de simulación, ya que con nuestro trabajo no se pretende poner a punto una intervención nueva o mejorar una ya existente, o elaborar un instrumento de medida (de desarrollo); ni tampoco se procura simular el comportamiento de un sistema durante un cierto período (de simulación).

Por lo tanto, correspondería categorizar nuestro trabajo como una **investigación no experimental de tipo sintética**, pues para explicar y prever la tendencia de los emprendedores hijos de emprendedor se examinará el conjunto de las relaciones que facilitan que dicho individuo se convierta en emprendedor al igual que su padre, tratando de definir un conjunto de relaciones interdependientes, y contrastando dicha realidad con la que enfrentan los emprendedores no hijos de emprendedor.

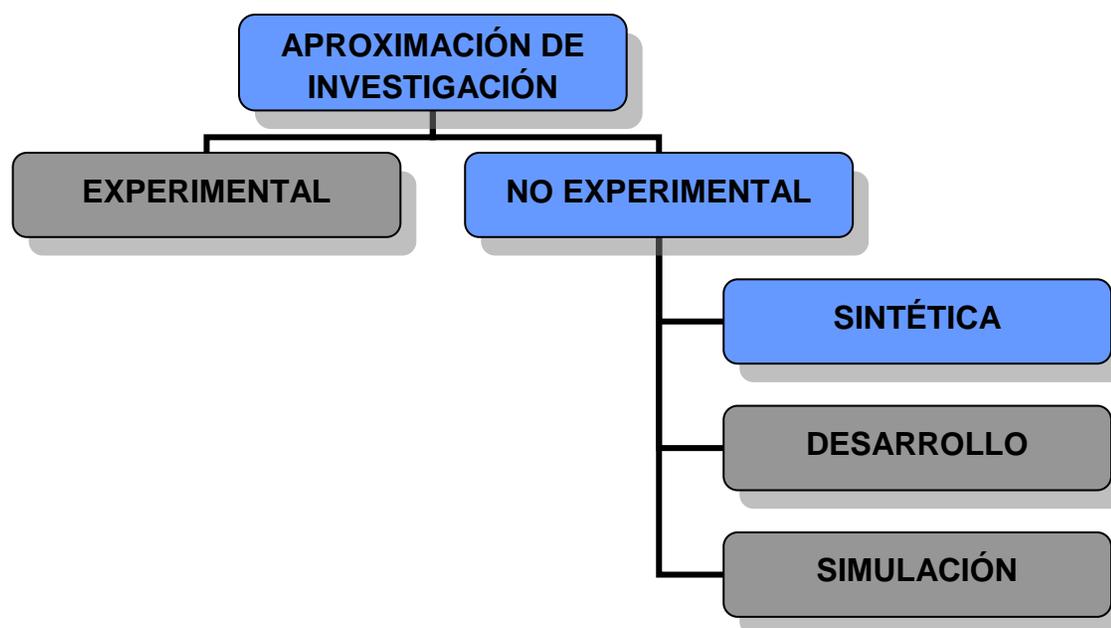


FIGURA 20 – ESTRATEGIAS DE APROXIMACIÓN A LA INVESTIGACIÓN.
Elaboración Propia.

4.3. Diseño de la Investigación

La investigación no experimental sintética se puede categorizar de la siguiente forma:

- Estudios Comparativos
- Estudio de Casos
 - Estudio de caso único
 - Estudio de casos múltiples

En el estudio comparativo el investigador trabaja sobre una gran cantidad de unidades de análisis, mientras que en el estudio de casos el investigador decide trabajar sobre una unidad de análisis o una cantidad muy pequeña de ellas realizando la observación en el interior del caso. La potencialidad explicativa de ésta última es la profundidad de análisis del o los casos y no de la cantidad de unidades de análisis estudiadas.

Teniendo en cuenta la clasificación precedente el presente trabajo de investigación se enmarca dentro del tipo **estudio de casos múltiples**. Este tipo de estudio permite, operando con una lógica de reproducción, generalizar con más confianza las conclusiones.

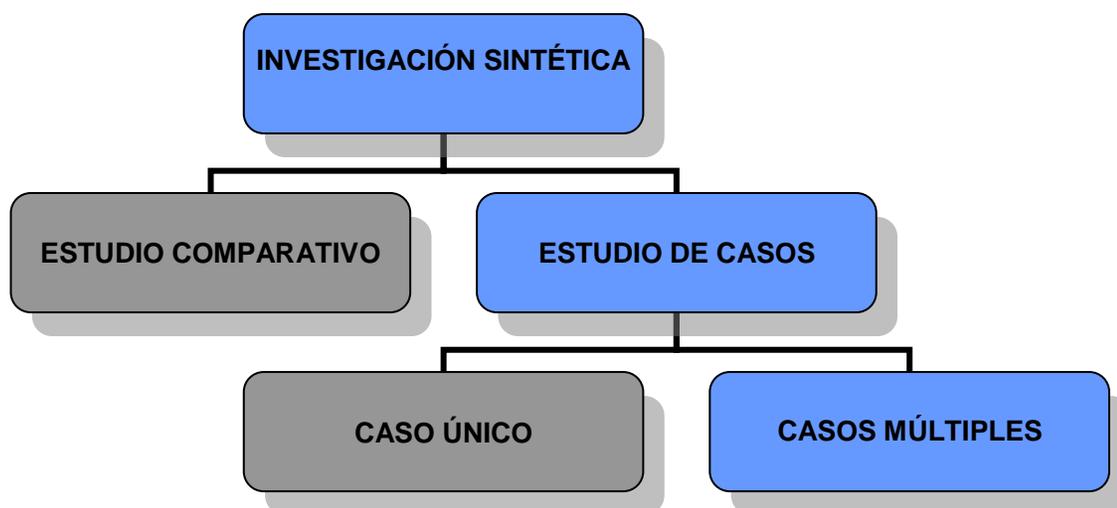


FIGURA 21 – INVESTIGACIÓN SINTÉTICA.
Elaboración Propia.

Finalmente y a modo de resumen, se ha seleccionado para este trabajo la **estrategia de investigación no experimental sintética de estudio de casos múltiples**, habiendo considerado para dicha selección: la naturaleza del problema de investigación, el contexto en el cual se llevará a cabo la investigación y nuestra experiencia como investigadores, entre otros.

Es de estimar que con la estrategia seleccionada será posible aprehender de manera coherente la realidad empírica, de modo de someter las hipótesis y preguntas de investigación a la prueba de los hechos.

CAPÍTULO 5: VALIDEZ DEL DISEÑO

5.1. Introducción

En este capítulo se intentará apreciar la calidad de la estrategia de investigación retenida, y más particularmente, del diseño elegido para someter nuestra hipótesis a la prueba de los hechos. Esta apreciación será efectuada en base a dos grandes criterios que son la validez interna y la validez externa del diseño escogido.

A continuación se presenta la estructura general de este capítulo:

CAPÍTULO 5: VALIDEZ DEL DISEÑO
5.1. Introducción
5.2. Análisis de la Validez Interna del Diseño
5.3. Análisis de la Validez Externa del Diseño

FIGURA 22 – CAPÍTULO 5: VALIDEZ DEL DISEÑO.
Elaboración Propia.

5.2. Análisis de la Validez Interna del Diseño

“La validez interna de un diseño de investigación está garantizada por las características del diseño, que permiten asegurarse de que las relaciones observadas empíricamente entre las variables, dependientes e independientes de la investigación, no puedan ser explicadas por medio de otros factores o variables que no sean aquellas tomadas en consideración por el diseño de investigación adoptado.” (Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P., 1990).

Asimismo, al ser esta una investigación sintética, la validez interna reposa en la capacidad de poner a prueba, de manera simultánea, el conjunto de relaciones que componen nuestro modelo teórico.

Para ello se debe apreciar:

- La calidad, la complejidad y la exhaustividad de la articulación teórica sobre la que se apoya nuestro estudio.
- La adecuación entre el modo de análisis elegido y el modelo teórico a poner a prueba.

En cuanto al primer punto planteado, se cree que la articulación teórica de nuestra investigación tiene conformidad entre el sistema de proposiciones o de relaciones teóricas propuesto en el modelo teórico (Capítulo 3) y la realidad empírica, lo que permite emitir un juicio relativamente sólido sobre el valor explicativo de nuestro modelo.

En relación al segundo punto se estima que el método de análisis seleccionado para nuestra investigación es el más adecuado para verificar las hipótesis, asegurando así un test del modelo teórico con respecto a la realidad empírica.

Todo lo expuesto contribuiría a demostrar la validez interna de nuestro diseño de investigación.

5.3. Análisis de la Validez Externa del Diseño

“La validez externa depende de las características que permiten generalizar y extender los resultados obtenidos a otras poblaciones, a otros contextos, a otros períodos. Reposo sobre el carácter más o menos general de un modelo teórico sobre el cual se apoya la investigación.” (Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P., 1990).

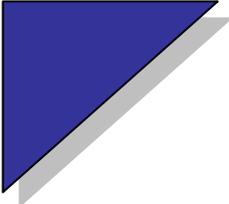
Considerando esto, para poder determinar si nuestra investigación tiene validez externa, debe demostrarse que los resultados obtenidos no son influidos por el contexto particular en el que se realiza la investigación.

Para ello corresponde verificar que se cumplan en nuestra investigación los tres principios en los que se apoya la validez externa:

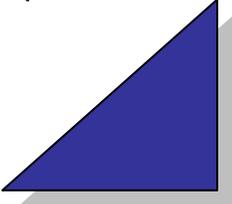
- Principio de similitud: *“se refiere a la capacidad de generalizar resultados a un universo empírico similar”*. (Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P., 1990). Se entiende que este análisis es replicable a aquellos casos que tengan las mismas características a los estudiados en la presente investigación.
- Principio de robustez: *“estipula que el potencial de generalización de un estudio se acrecienta si hay réplica de los efectos con contextos diferentes”*. (Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P., 1990). La presente investigación cumple este principio dado que, como veremos más adelante, se pudieron generalizar los resultados a otra población con características diferentes. Las variables definidas en nuestro marco teórico para una población de análisis (Hijos) fueron verificadas en la realidad empírica. Estos mismos efectos fueron replicados mediante la utilización de sustitutos por la otra población de análisis (No-Hijos) con contextos diferentes a la anterior, verificándose también en la realidad empírica comprobable.
- Principio de explicación: *“refiere a las ganancias de validez externa resultantes de una comprensión de los factores de producción e inhibición de los efectos”*. (Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P., 1990). En nuestra investigación, se cumple este principio dado que se realiza una explicación detallada de cómo se obtienen los resultados y cual es el rol de los diferentes factores en su obtención (Capítulo 7: Definición de variables y Recolección de Datos y Capítulo 9: Análisis de los Datos).

Lo precedentemente expuesto confirma que nuestro diseño de investigación cuenta con validez externa, permitiendo generalizar los resultados obtenidos de la misma a otras poblaciones similares, o a otros períodos.

De todas maneras, aunque no fuera así, se entiende que el estudio puede “arrojar luz” sobre el tema estudiado.



**SECCIÓN 3:
EJECUCIÓN
OPERATIVA DE LA
INVESTIGACIÓN**



Introducción

Luego de haber seleccionado en la sección anterior la estrategia de investigación de tipo no experimental sintética de estudio de casos múltiples, se deben prever las operaciones a realizar para llevarla a la práctica (ejecución operativa de la investigación).

De acuerdo al protocolo de la investigación utilizado, se divide esta sección en los siguientes capítulos:

SECCIÓN 3: EJECUCIÓN OPERATIVA DE LA INVESTIGACIÓN
CAPÍTULO 6 – Población de Estudio
CAPÍTULO 7 – Definición de Variables y Recolección de los Datos
CAPÍTULO 8 – Planificación del Análisis de los Datos

FIGURA 23 – SECCIÓN 3: EJECUCIÓN OPERATIVA DE LA INVESTIGACIÓN.
Elaboración Propia.

CAPÍTULO 6: POBLACIÓN DE ESTUDIO

6.1. Introducción

En este capítulo se definirá la población de estudio. Para ello se comenzará por precisar el universo restringido de los objetos de estudio a los se apunta en nuestra investigación (población meta), se definirán las unidades de análisis sobre las cuales se recabará la información, y finalizando con la selección de la muestra.

A continuación se expone el objetivo y el contenido de este capítulo de acuerdo al protocolo de investigación utilizado:

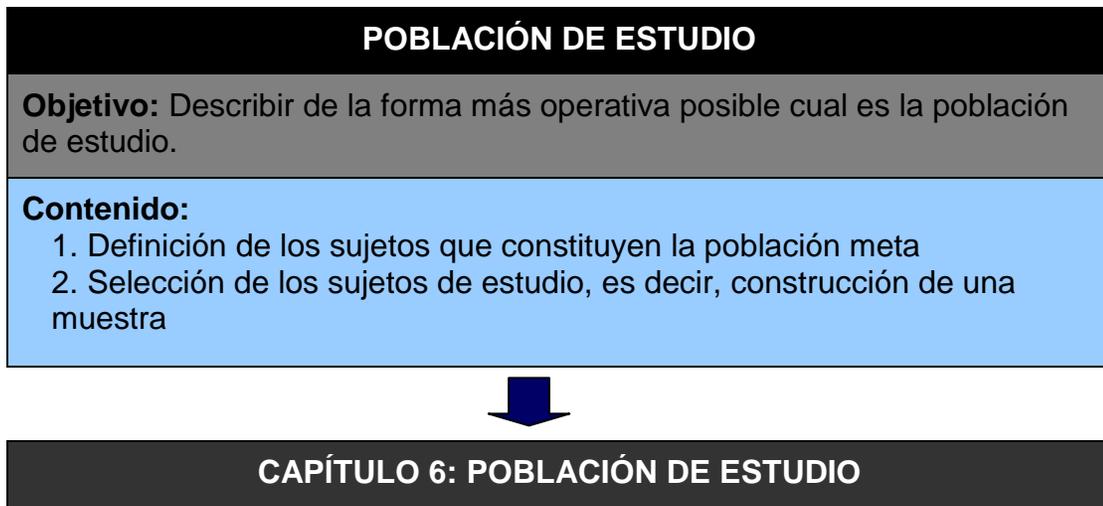


FIGURA 24 – POBLACIÓN DE ESTUDIO

Fuente: "Savoir preparer une recherche" de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), y aplicación a nuestro caso.

Cumpliendo entonces con dicho protocolo, este capítulo se estructura de la siguiente manera:

CAPÍTULO 6: POBLACIÓN DE ESTUDIO
6.1. Introducción
6.2. Definición de los sujetos que constituyen Población Meta
6.3. Construcción de la Muestra

FIGURA 25 – CAPÍTULO 6: POBLACIÓN DE ESTUDIO.
Elaboración Propia.

6.2. Definición de los sujetos que constituyen la Población Meta

“Toda pregunta de investigación define un universo de objetos a los que los resultados del estudio les serán aplicables. Este universo puede ser más o menos restringido y puede estar más o menos bien definido en la pregunta.”

“La población meta está compuesta de elementos distintos que poseen un cierto número de características en común. Estos elementos son las unidades de análisis sobre las cuales serán recabadas las informaciones.”
(Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P., 1990).

Nuestra población meta y las unidades de análisis se encuentran explicitadas en la formulación de la hipótesis. Cabe recordar entonces nuestra hipótesis:

En los casos de estudio a analizar, los hijos de padre/madre emprendedor/a tienen mayor propensión al emprendedurismo que aquellos de padre/madre no emprendedor/a.

Se tienen entonces, por un lado los emprendedores hijos de padre/ madre emprendedor/a, y por otro lado los emprendedores no hijos de padre/madre emprendedor/a. Cabe acotar que los dos grupos mencionados corresponden a empresarios que desarrollan su negocio en el Uruguay.

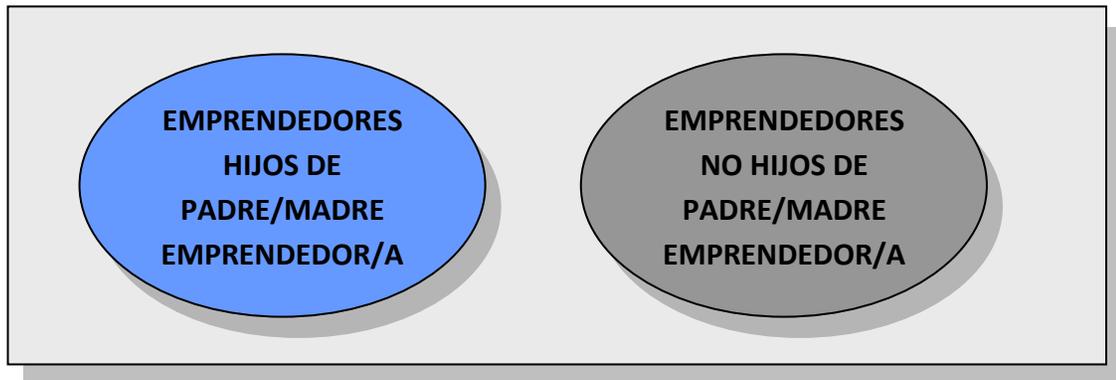


FIGURA 26 – UNIVERSO RESTRINGIDO DE LOS OBJETOS DE ESTUDIO.
Elaboración Propia.

De estos dos grupos se seleccionarán diferentes casos de estudio realizando un análisis comparativo entre ambos, con el objetivo de probar nuestra hipótesis de investigación.

6.3. Construcción de la Muestra

Como mencionamos anteriormente se manejaron dos grupos de investigación. Para lo que se tomó una muestra de cada población muestral con el objetivo de contrastar las conclusiones de ambos grupos entre sí.

A pesar de que en el Uruguay el emprendedurismo no se encuentra muy desarrollado, existen una gran cantidad de emprendedores, por lo que sería imposible servirse del 100% de esta población para verificar nuestra hipótesis de investigación, por lo que en definitiva, se recurre a una muestra de la misma.

Nuestro alcance de la muestra es limitado debido a que la muestra se compone sólo de empresarios ubicados en la ciudad de Montevideo, sin recurrir a emprendimientos desarrollados en el interior, aunque se estima que nuestra pregunta de investigación y las variables detectadas en el Modelo Teórico son aplicables a los empresarios con características similares a los casos de estudio de la presente investigación.

En cuanto al tipo de muestreo aplicado, se consideró adecuado para nuestra investigación construir una muestra no probabilística, utilizando el

razonamiento de manera de reproducir con la mayor fidelidad posible la población objetivo, teniendo en cuenta las características conocidas de la misma (ver figura 27).

Dentro de las técnicas de muestreo no probabilísticas, el muestreo por elecciones razonadas es el que más se adecua a las características de nuestra población meta, dado que se desconoce la lista completa de emprendedores del Uruguay (hecho que ya en un principio desmotivó a nuestro grupo a utilizar un tipo de muestreo probabilístico) y que el objetivo de nuestra investigación no apunta a estudiar las variaciones en el interior de cada una de las subpoblaciones (emprendedores hijos de emprendedor y emprendedores no hijos de emprendedor) sino que busca detectar algunas particulares de cada una de ellas.

En el proceso de muestreo fue necesario enfrentar dos dificultades:

- a) cómo localizar la población que se intenta estudiar
- b) cómo definir a priori de manera acertada la cantidad de sujetos requeridos para verificar nuestra hipótesis

Para sortear la primera dificultad, se utilizó el *juicio deliberado* para lo que se contactaron dos organizaciones dedicadas al apoyo y desarrollo del emprendedurismo en nuestro país (Endeavor y Desem) que suministraron una lista de contactos de emprendedores (hijos de emprendedores y no hijos de emprendedores), lista que fue luego complementada con casos conocidos de nuestro entorno socio-laboral.

Para resolver el segundo problema se consideró útil como punto de partida seleccionar de la lista obtenida en forma razonada diez individuos (cinco emprendedores hijos de emprendedor y cinco emprendedores no hijos de emprendedor) conformando así nuestra muestra.

Con este tipo de muestra apuntamos a maximizar la utilidad de la información y al mismo tiempo a restringir el tamaño de la muestra, agregando individuos a la muestra seleccionada a priori solo en el caso de que la información obtenida de la misma no fuera redundante o que no se detectara algún “patrón” de comportamiento.

A continuación se presenta a modo de resumen un cuadro con el tipo de muestreo que fuera seleccionado para nuestra investigación:

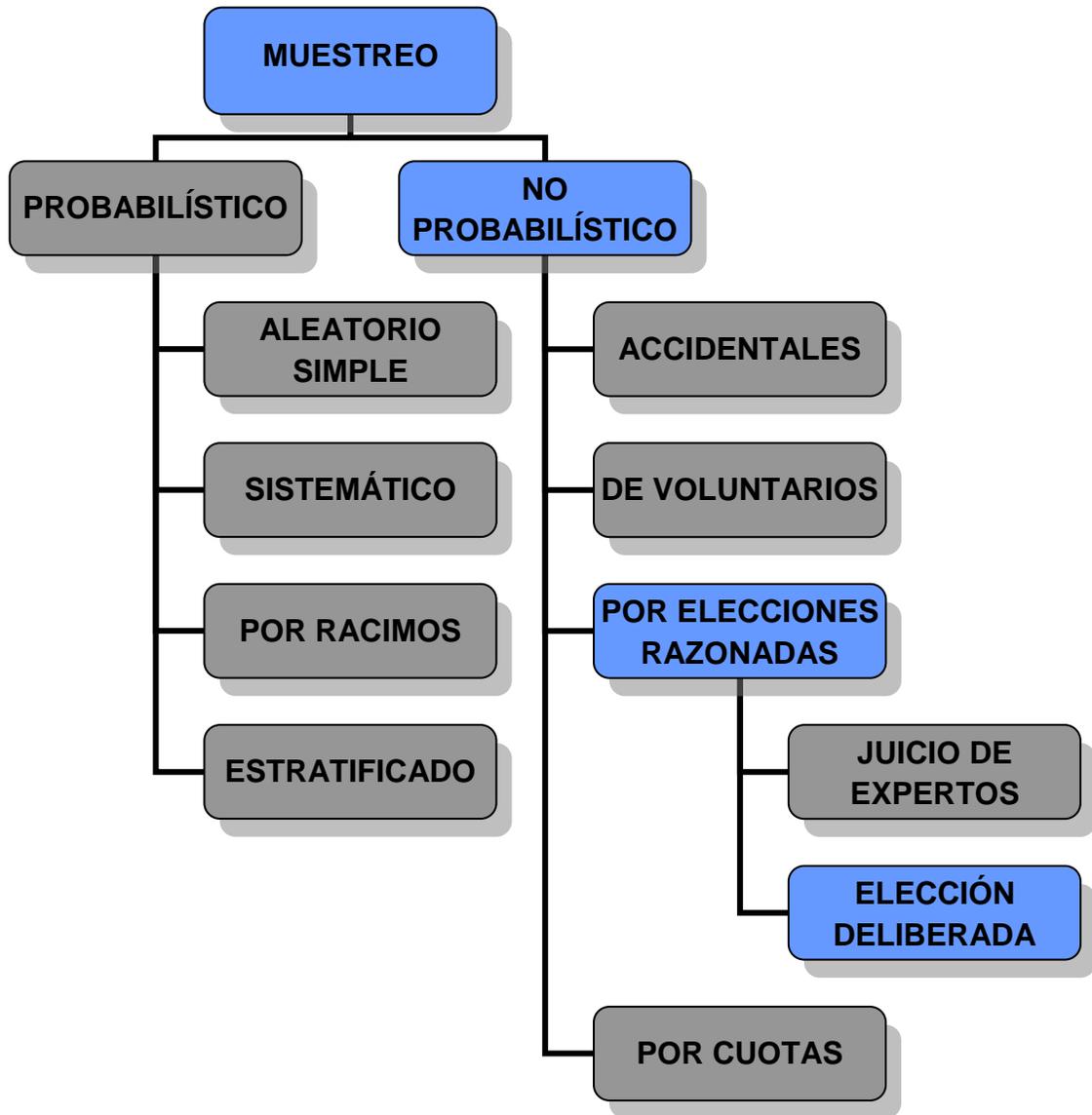


FIGURA 27 – TÉCNICAS DE MUESTREO.
Elaboración Propia.

CAPÍTULO 7: DEFINICIÓN DE VARIABLES Y RECOLECCIÓN DE DATOS

7.1. Introducción

En este capítulo se describirán las variables retenidas para nuestra investigación, de forma tal que permita evaluar la adecuación entre los conceptos teóricos descritos en el cuadro conceptual, las variables elegidas, y los instrumentos utilizados para medir las incidencias de dichas variables.

De acuerdo al protocolo de investigación adoptado, el objetivo y el contenido de este capítulo es el siguiente:



FIGURA 28 – DEFINICIÓN DE VARIABLES Y RECOLECCIÓN DE DATOS

Fuente: "Savoir préparer une recherche" de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), y aplicación a nuestro caso.

Para cumplir con este objetivo se dividió dicho capítulo de la siguiente forma:

CAPÍTULO 7: DEFINICIÓN DE VARIABLES Y RECOLECCIÓN DE DATOS
7.1. Introducción
7.2. Definición de las Variables 7.2.1. Definición Operativa de las Variables por Sub-Grupo 7.2.1.1. Ayuda Financiera 7.2.1.2. Herencia del Negocio Familiar 7.2.1.3. Experiencia Acumulada 7.2.1.4. Menor Percepción de Riesgos 7.2.1.5. Mayor Utilidad Esperada 7.2.1.6. Vinculación de Emprendimientos 7.2.1.7. Relacionamiento Estratégico con Terceros 7.2.1.8. Role Model 7.2.1.9. Ayuda Espiritual / Moral / Valores 7.2.2. Relación entre Variables
7.3. Recolección de Datos

FIGURA 29 – CAPÍTULO 7: DEFINICIÓN DE VARIABLES Y RECOLECCIÓN DE DATOS. Elaboración Propia.

7.2. Definición de las Variables

Debido a que se está realizando una investigación de tipo sintética es necesario definir las variables identificadas y retenidas del modelo teórico que se desea someter a la prueba de los hechos.

En cuanto a la definición de las variables, y considerando que este trabajo es una investigación no experimental, no se realizará una definición funcional (sólo para diseños experimentales) sino que se efectuará una descripción operativa de cada una ellas.

Cabe recordar entonces cuáles son las variables retenidas de nuestro marco teórico que inciden sobre la mayor propensión al emprendedurismo:

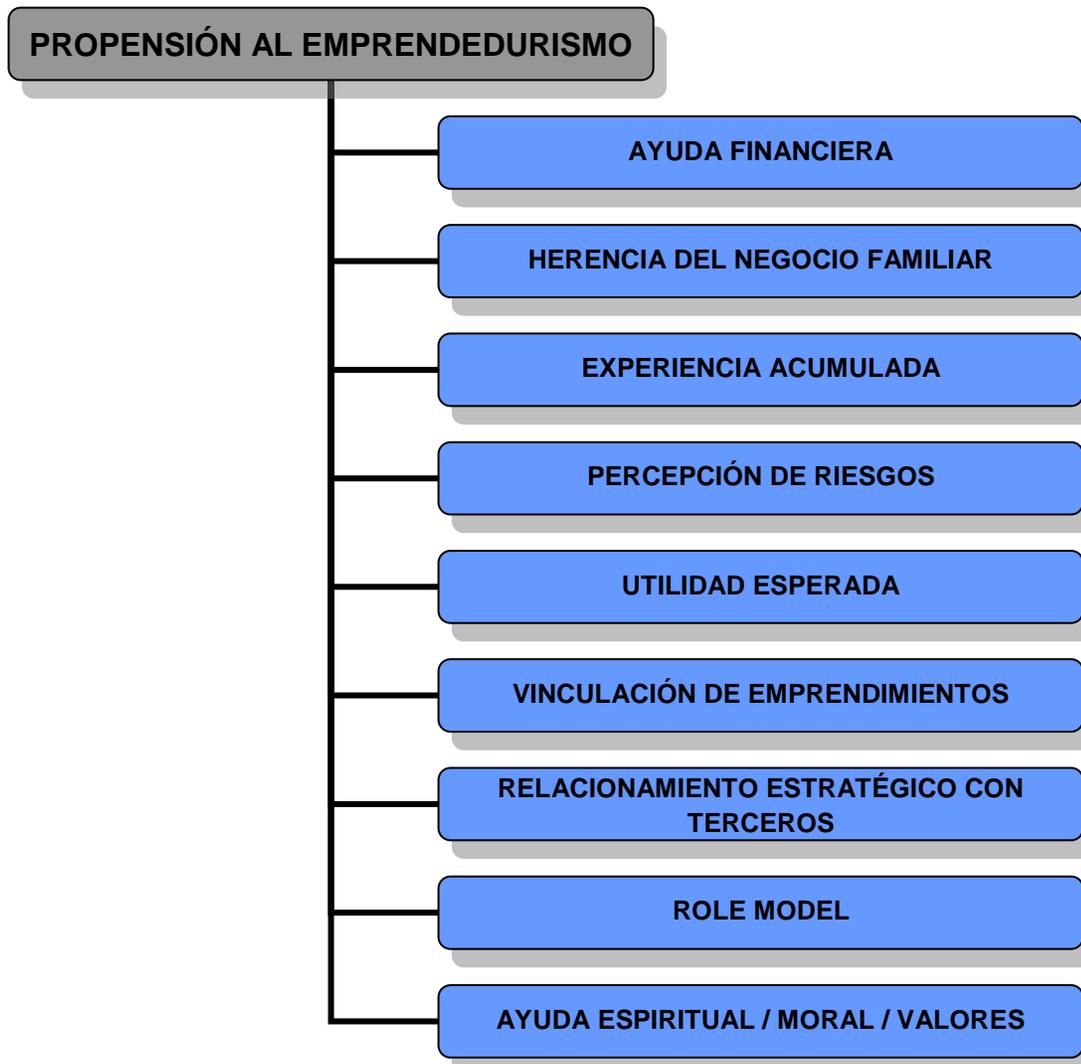


FIGURA 30 – VARIABLES RETENIDAS PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN.
Elaboración Propia.

7.2.1. Definición Operativa de las Variables por Subgrupos

En esta parte se llevará a cabo la descripción operativa de cada una de las variables para la subpoblación: emprendedores hijos de emprendedor y de los sustitutos de dichas variables para la subpoblación: emprendedores no hijos de emprendedor.

Se realiza esta distinción, dado que las variables definidas aplican para el grupo de emprendedores hijos de emprendedor, en tanto que el otro subgrupo debe, en cierta forma, buscar un sustituto de las mismas, las que adquieren una descripción operativa algo diferente. Asimismo, esta distinción nos ayudará al momento de realizar la recolección, análisis y comparación de los datos obtenidos.

A partir de ahora, al subgrupo formado por los emprendedores hijos de emprendedor se lo distinguirá con la letra H (Hijo) y al subgrupo formado por los emprendedores no hijos de emprendedor se lo distinguirá con las letras NH (No Hijo).

A continuación se presenta la definición operacional de las variables para los H y de los sustitutos de dichas variables para los NH:

7.2.1.1. Ayuda Financiera

(H) Variable que refiere al apoyo financiero que el padre/madre emprendedor/a le brinda a su hijo al comienzo y/o desarrollo de su emprendimiento.

(NH) Sustituto que refiere al origen de los recursos financieros utilizados por el emprendedor al comienzo y/o desarrollo de su emprendimiento. En este caso los recursos financieros utilizados pueden provenir de:

- fondos propios del emprendedor obtenidos durante su trabajo como dependiente
- apoyo financiero de empresas incubadoras de emprendedores
- préstamos bancarios
- facilidades de pago
- cualquier otro crédito obtenido de un tercero

7.2.1.2. Herencia del Negocio Familiar

(H) Variable relacionada con la influencia que ejerce la herencia del negocio familiar en la decisión del individuo de ser emprendedor, entendiéndose como herencia la sucesión del negocio no solo por fallecimiento sino también por retiro o delegación.

(NH) Sustituto relacionado con la influencia que ejerce la herencia de un negocio proveniente de un familiar (que no sea el padre ni la madre), de un conocido, o de una relación como dependiente.

7.2.1.3. Experiencia Acumulada

(H) Variable que contempla los conocimientos adquiridos por el padre/madre emprendedor/a transmitidos al hijo y aprovechados por este para su propio emprendimiento. Esta experiencia acumulada transferida puede terminar siendo la clave de su éxito.

(NH) Sustituto que refiere a la procedencia de la experiencia acumulada utilizada para comenzar y llevar adelante su empresa. En este caso, la experiencia acumulada puede provenir de:

- su propia formación (educación formal)
- su experiencia como trabajador dependiente
- un tercero (familiar, jefe, conocido, etc.)

7.2.1.4. Menor Percepción de Riesgos

(H) Variable relacionada con la influencia que ejerce la convivencia con un padre/madre emprendedor/a en la percepción del riesgo, permitiendo que esta sea menor a la hora de comenzar y desarrollar un emprendimiento.

(NH) Sustituto que refiere a la influencia que tuvo un tercero (familiar, conocido, jefe, etc.) sobre el individuo logrando que su percepción de riesgos sea menor a la hora de comenzar y desarrollar un emprendimiento.

7.2.1.5. Mayor Utilidad Esperada

(H) Variable relacionada con la influencia que ejerce la convivencia con un padre/madre emprendedor/a en la percepción de una mayor utilidad esperada, por la que entiende que siendo emprendedor tendrá un retorno monetario mayor que siendo dependiente. El hijo de emprendedor goza entonces de una percepción de utilidad esperada superior que la media de la población, influyendo sobre su decisión de ser empresario.

(NH) Sustituto relacionado con que el individuo percibe una mayor utilidad esperada siendo emprendedor que trabajando como dependiente, percibiéndolo así por haber tenido experiencia previa como dependiente, o por haber realizado un análisis comparativo de los sueldos en el mercado (relacionados a su experiencia, formación y/o vocación) con el retorno esperado de un emprendimiento.

7.2.1.6. Vinculación de Emprendimientos

(H) Variable referida a las relaciones y similitudes del emprendimiento del hijo con el del padre/madre emprendedor/a en lo que respecta por ejemplo a: ramo de negocio, estrategias, estructuras, etc.

(NH) Sustituto referido a la relación y/o similitud de su emprendimiento con otro en el que haya participado como trabajador dependiente, o la vinculación que tenga el emprendimiento con la formación del individuo.

7.2.1.7. Relacionamiento Estratégico con Terceros

(H) Variable asociada a la influencia que ejerce el padre/madre emprendedor/a en la vinculación del emprendimiento del hijo con los terceros relacionados al negocio de su padre/madre (proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.).

(NH) Sustituto referido a la ayuda recibida y/o metodología aplicada por el emprendedor para lograr las vinculaciones necesarias con terceros (proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.) para crear y

desarrollar su emprendimiento. Dichas vinculaciones pueden ser obtenidas por:

- contactos utilizados durante su trabajo como dependiente y que mantiene para su propio emprendimiento
- contactos suministrados o facilitados por empresas incubadoras de emprendedores
- contactos conseguidos por pertenecer a gremios, etc.

7.2.1.8. Role Model

(H) Variable referida a la identificación del hijo con las actitudes y cultura emprendedora del padre/madre emprendedor/a que lo llevan por el mismo camino.

(NH) Sustituto referido a la identificación del emprendedor con las actitudes y cultura emprendedora de un tercero, ya sea un miembro de la familia o un individuo del entorno socio-laboral del sujeto de estudio (por ejemplo de su jefe cuando era dependiente).

7.2.1.9. Ayuda Espiritual / Moral / Valores

(H) Variable que representa la influencia ejercida por el padre/madre emprendedor/a en el hijo, otorgándole apoyo espiritual y moral, generando en él la confianza y seguridad necesaria para que incursione y se desarrolle en el autoempleo.

(NH) Sustituto que refiere al apoyo (espiritual, moral, valores) obtenido de un tercero, ya sea miembro de la familia, o del entorno socio-laboral, generando en él la confianza y seguridad necesaria, e influyendo significativamente en su transición hacia el emprendedurismo.

7.2.2. Relación entre variables

Luego de haber definido operativamente las variables, corresponde acotar que existe una red de relaciones interdependientes entre las mismas. Como ya se había señalado, estas variables influyen positivamente sobre la propensión del hijo hacia el emprendedurismo, pero para que se cumpla dicha propensión no necesariamente tienen que actuar todas las variables, sino que alcanza con que una o dos estén presentes en el caso de estudio para que se demuestre dicha propensión. Por lo tanto, en cada caso de estudio podrá actuar una, dos, o más variables dependiendo de las características particulares de cada uno. En caso de que esté presente más de una variable, estas actúan potenciándose unas a las otras dada la relación de interdependencia que existe entre ellas.

7.3. Recolección de Datos

A continuación se describirá en detalle el método que fue utilizado para la recolección de los datos de esta investigación.

Existen 3 grandes fuentes de datos:

- la utilización de documentos (oficiales, personales, prensa, utilitarios, etc.)
- la observación por el investigador (sistemática, ligada a la entrevista, participante o libre)
- la información suministrada por los sujetos (entrevistas)

Los dos primeros métodos enunciados se consideraron impracticables para nuestra investigación dado que la relación intergeneracional entre padre-hijo emprendedor no es directamente observable o documentable sino que debe deducirse del intercambio con el propio emprendedor.

Se consideró entonces que el método de recolección de datos más adecuado para nuestra investigación era el de entrevistas, ya que los propios

empresarios serían la única fuente de información requerida para poder demostrar (o desmentir) nuestra hipótesis.

El tipo de entrevista que se aplicó fue de enfoque cualitativo y es la denominada Entrevista en Profundidad, que se caracteriza por ser no directiva, no estructurada, no estandarizada y abierta. Esta se llevó a cabo en forma oral implicando una interacción directa con el entrevistado. Se basó en el relato del entrevistado sobre cómo se convirtió en emprendedor, empezando desde su niñez hasta el nacimiento y desarrollo de su emprendimiento. Se hizo énfasis en la relación que tuvo éste con su padre emprendedor durante dichas etapas únicamente en las entrevistas realizadas a hijos de emprendedores.

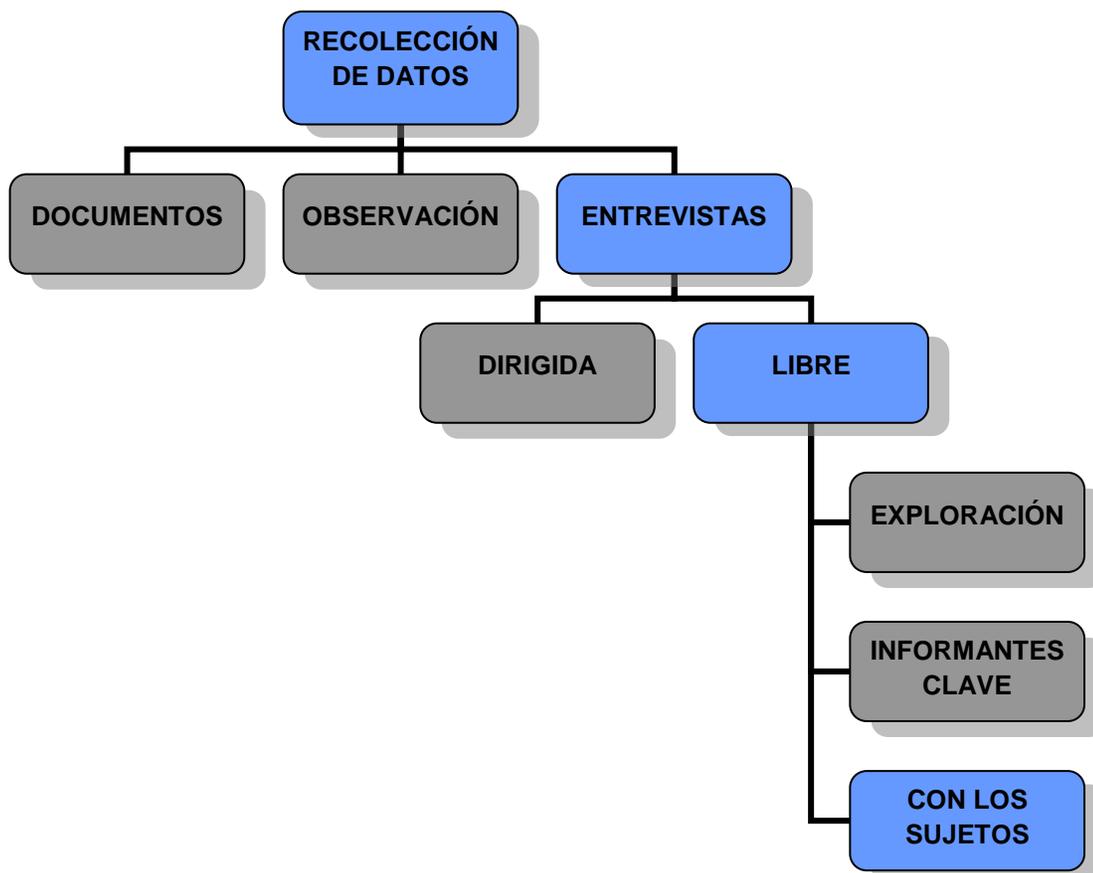


FIGURA 31 – MÉTODOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.
Elaboración Propia.

Como entrevistadores, fue necesario mantener la objetividad y limitarse a recolectar información, a estimular la comunicación con los emprendedores y sobre todo a mantener el flujo de información referente a las variables que estábamos estudiando. Teniendo especial cuidado en no direccionar o provocar sesgos en las respuestas (“reactividad”), evitando preguntar directamente sobre aquellas variables que implican un juicio de valor por parte del entrevistado, como es el caso de la Menor Percepción de Riesgos, Mayor Utilidad Esperada y Role Model.

Como material de apoyo se utilizó durante la entrevista como guía un listado de variables y de comentarios posibles a obtener asociados a las mismas, con el fin de ir chequeando las variables que fueran surgiendo durante el intercambio con el entrevistado.

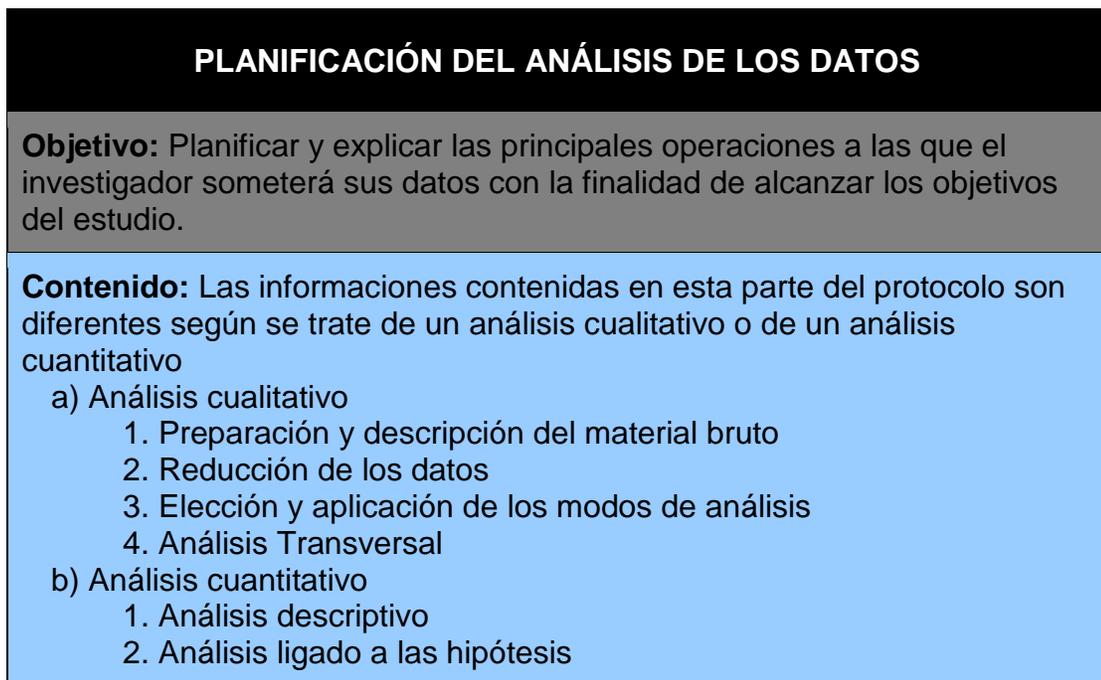
Se comenzó con una entrevista a un miembro de cada subpoblación de manera de verificar si el método seleccionado permitía recolectar los datos de las variables propuestas en nuestro estudio. Verificado esto, se continuó aplicando el mismo método para las restantes entrevistas. De haber resultado negativo se hubieran propuesto las modificaciones o correcciones pertinentes para lograr la validez del instrumento de medida.

CAPÍTULO 8: PLANIFICACIÓN DEL ANÁLISIS DE LOS DATOS

8.1. Introducción

El objetivo de este capítulo es documentar en un plan de análisis las principales técnicas y operaciones a aplicar a los datos obtenidos con el fin de verificar las hipótesis planteadas.

Siguiendo el protocolo de investigación adoptado, se detalla a continuación el objetivo y el contenido de este capítulo:



CAPÍTULO 8: PLANIFICACIÓN DEL ANÁLISIS DE LOS DATOS

FIGURA 32 – PLANIFICACIÓN DEL ANÁLISIS DE LOS DATOS

Fuente: "Savoir preparer une recherche" de Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990), y aplicación a nuestro caso.

Para cumplir con dicho protocolo, este capítulo seguirá la siguiente estructura:

CAPÍTULO 8: PLANIFICACIÓN DEL ANÁLISIS DE LOS DATOS
8.1. Introducción
8.2. Preparación y Descripción del Material Bruto
8.3. Reducción de los Datos 8.3.1. Codificación: Definición de los Niveles de Incidencia 8.3.1.1. Escala de Incidencias para los Hijos de Emprendedor 8.3.1.2. Escala de Incidencias para los No Hijos de Emprendedor
8.4. Elección de los Métodos de Análisis a aplicar

FIGURA 33 – CAPÍTULO 8: ANÁLISIS DE LOS DATOS.
Elaboración Propia.

Existen dos grandes conjuntos de técnicas para el análisis de datos, por un lado, las técnicas cualitativas dónde los datos se presentan bajo un modo verbal y por otro las técnicas cuantitativas en las que los datos se presentan bajo modo numérico.

Por el tipo de hipótesis planteada y de variables definidas, y por el método de recolección de datos seleccionado se estima lógica la aplicación de **técnicas cualitativas de análisis de datos**.

El análisis cualitativo no presenta reglas formales desde el punto de vista estadístico, pero dada la forma de discurso en que se presentan los datos, su análisis puede organizarse en cuatro etapas (ver figura 34).

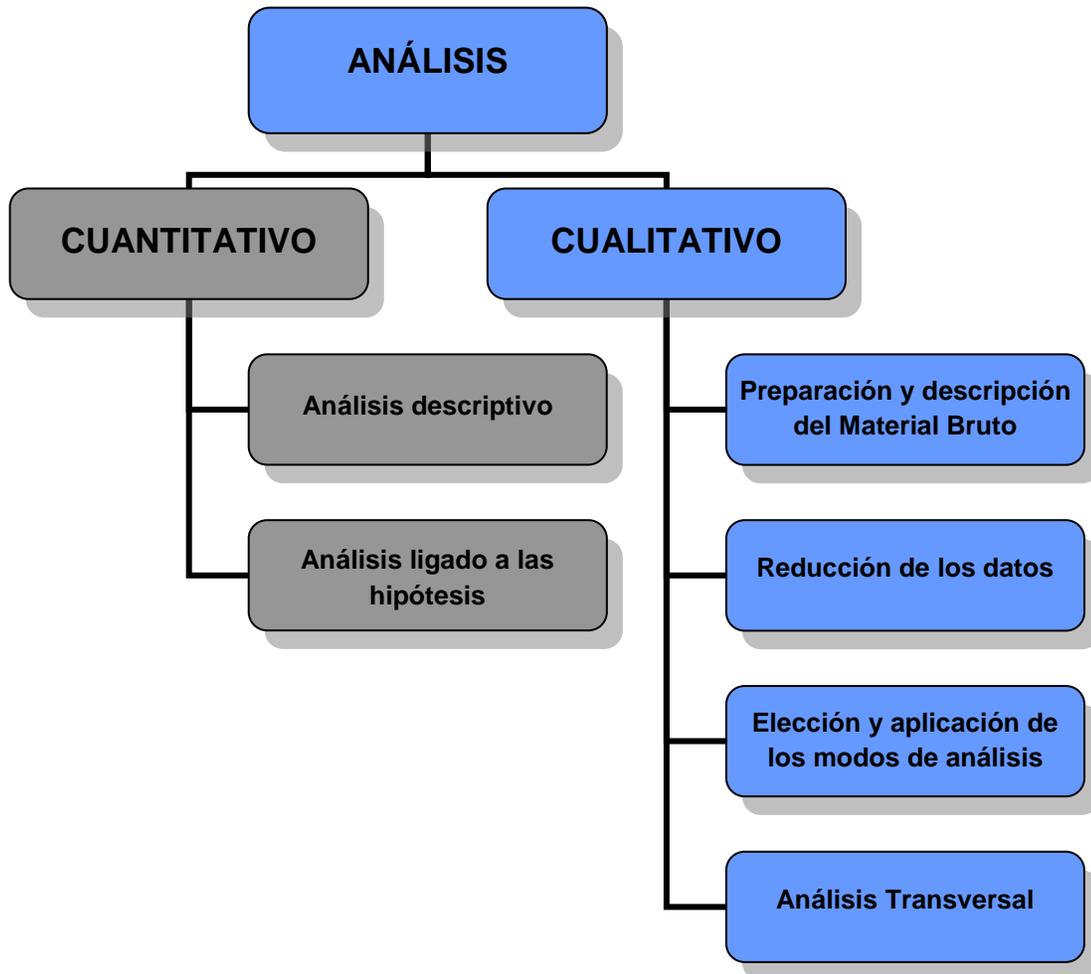


FIGURA 34 – TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS.
Elaboración Propia.

8.2. Preparación y Descripción del Material Bruto

Para nuestra investigación se realizaron una serie de entrevistas las que fueron grabadas en su totalidad (con el consentimiento previo de los entrevistados) para facilitar su posterior transcripción y análisis en profundidad.

Estas grabaciones y sus correspondientes notas componen el material bruto que sirvió de punto de partida para el análisis posterior.

8.3. Reducción de los Datos

El objetivo de esta etapa es despejar del material bruto preparado en la etapa anterior toda información que no resulte de relevancia para el estudio, reteniendo aquellos pasajes del discurso que tengan relación con las variables de interés.

Para ello se analizó detenidamente el contenido de cada una de las entrevistas **codificando** los extractos de modo de asociarlos a las variables categorizadas a priori.

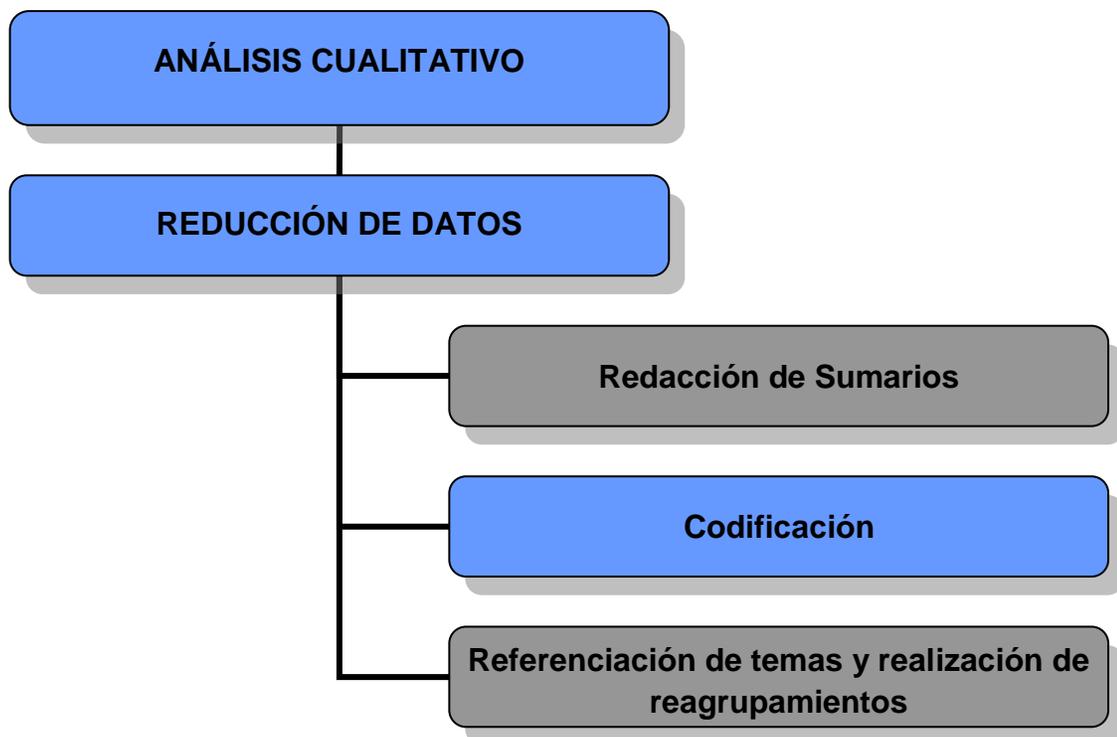


FIGURA 35 – MÉTODOS DE REDUCCIÓN DE DATOS.
Elaboración Propia.

8.3.1. Codificación: Definición de los Niveles de Incidencia

A fin de obtener una herramienta que nos facilitara el análisis de los datos recabados en las entrevistas, se definieron los diferentes niveles de incidencia a asignar a cada variable, obteniendo de este modo la Escala de Incidencias para cada subpoblación entrevistada, herramienta de carácter relevante para realizar el análisis planificado.

De esta forma, se definió una Escala de Incidencias para cada subpoblación entrevistada:

- la **Escala de Incidencias para los entrevistados hijos de emprendedor** con cuatro niveles (Sin Incidencia, Incidencia Baja, Incidencia Media y Alta Incidencia)
- la **Escala de Incidencias para los entrevistados no hijos de emprendedor** con dos niveles (Sin Incidencia y Con Incidencia).

A continuación figuran las Escalas de Incidencias definidas para cada subpoblación.

8.3.1.1. Escala de Incidencias para los Hijos de Emprendedor

Nº	VARIABLE	DEFINICIÓN E INCIDENCIA
1	AYUDA FINANCIERA	Variable que refiere al apoyo financiero que el padre/madre emprendedor/a le brinda a su hijo al comienzo y/o desarrollo de su emprendimiento.
	Sin Incidencia	No recibió ningún apoyo financiero de su padre/madre emprendedor/a.
	Incidencia Baja	Recibió apoyo financiero de su padre/madre emprendedor/a únicamente para subsanar alguna circunstancia puntual de su negocio.
	Incidencia Media	Recibió apoyo financiero de su padre/madre emprendedor/a únicamente para empezar su negocio.
	Alta Incidencia	Recibió apoyo financiero de su padre/madre emprendedor/a antes y durante el desarrollo de su emprendimiento.
2	HERENCIA DEL NEGOCIO FAMILIAR	Variable relacionada con la influencia que ejerce la herencia del negocio familiar en la decisión del individuo de ser emprendedor, entendiéndose como herencia la sucesión del negocio no solo por fallecimiento sino también por retiro o delegación.
	Sin Incidencia	Si bien inició un emprendimiento, no lo hizo continuando el negocio familiar ni tiene la intención de hacerlo.
	Incidenca Baja	Nunca se planteó la posibilidad de continuar el negocio familiar aunque siente que allí tiene una "puerta abierta" por si no tiene éxito en su propio emprendimiento.
	Incidenca Media	Tuvo cierta presión para continuar con el negocio familiar pero tuvo la oportunidad de emprender el suyo propio.
	Alta Incidencia	La presión para continuar con el negocio familiar fue tal que no tuvo la opción de tener su propio emprendimiento y tuvo que continuar con el negocio familiar.
3	EXPERIENCIA ACUMULADA	Variable que contempla los conocimientos adquiridos por el padre/madre emprendedor/a transmitidos al hijo y aprovechados por este para su propio emprendimiento. Esta experiencia acumulada transferida puede terminar siendo la clave de su éxito.
	Sin Incidencia	Considera que no recibió ningún apoyo de la experiencia de su padre/madre emprendedor/a.
	Incidenca Baja	Recibió alguna sugerencia de su padre/madre emprendedor/a únicamente para subsanar alguna circunstancia puntual de su negocio.
	Incidenca Media	Recibió los conocimientos que le permitieron comenzar su emprendimiento.
	Alta Incidencia	Recibió el apoyo de la experiencia del padre/madre emprendedor/a antes y durante el desarrollo de su emprendimiento.
4	MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS	Variable relacionada con la influencia que ejerce la convivencia con un padre/madre emprendedor/a en la percepción del riesgo, permitiendo que esta sea menor a la hora de comenzar y desarrollar un emprendimiento.
	Sin Incidencia	Considera que asumió un riesgo muy importante al convertirse en emprendedor.
	Incidenca Baja	Siente que asumió un riesgo muy alto pero, en cierta manera, tener un ejemplo emprendedor a su lado (padre/madre emprendedor/a) lo hizo sentir cómodo en cuanto al riesgo que estaba asumiendo.
	Incidenca Media	Considera que convivir con su padre/madre emprendedor/a le facilitó una percepción del riesgo baja que le permitió comenzar su emprendimiento.
	Alta Incidencia	Considera que la convivencia con su padre/madre emprendedor/a disminuyó su percepción del riesgo tanto en el lanzamiento como durante el desarrollo de su negocio.
5	MAYOR UTILIDAD ESPERADA	Variable relacionada con la influencia que ejerce la convivencia con un padre/madre emprendedor/a en la percepción de una mayor utilidad esperada, por la que entiende que siendo emprendedor tendrá un retorno monetario mayor que siendo dependiente. El hijo de emprendedor goza entonces de una percepción de utilidad esperada superior que la media de la población, influyendo sobre su decisión de ser empresario.
	Sin Incidencia	No considera que ser emprendedor sea más beneficioso que ser trabajador dependiente.
	Incidenca Baja	Considera que esto se da en muy pocos casos.
	Incidenca Media	Considera que en la mayoría de los casos es más redituable ser emprendedor que trabajador dependiente.
	Alta Incidencia	Piensa firmemente que ser emprendedor es más redituable que ser trabajador dependiente.

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

N°	VARIABLE	DEFINICIÓN E INCIDENCIA
6	VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS	Variable referida a las relaciones y similitudes del emprendimiento del hijo con el del padre/madre emprendedor/a en lo que respecta por ejemplo a: ramo de negocio, estrategias, estructuras, etc.
	Sin Incidencia	No existe vinculación alguna entre el emprendimiento del padre/madre emprendedor/a con el emprendimiento del hijo.
	Incidencia Baja	Hay una vinculación parcial entre ambos negocios (en el giro o en la adopción de alguna estrategia en particular).
	Incidencia Media	Hay una vinculación importante entre ambos negocios (mismo giro, estructura o estrategias).
	Alta Incidencia	Ambos negocios tienen una vinculación directa.
7	RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS	Variable asociada a la influencia que ejerce el padre/madre emprendedor/a en la vinculación del emprendimiento del hijo con los terceros relacionados al negocio de su padre/madre (proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.).
	Sin Incidencia	No existe relación alguna entre los terceros vinculados a ambos emprendimientos.
	Incidencia Baja	Recibió asesoramiento del padre/madre emprendedor/a sobre algunos de los terceros con los cuales desarrollar su negocio.
	Incidencia Media	Recibió ayuda directa de su padre/madre emprendedor/a en las vinculaciones con terceros que le permitieron comenzar su negocio.
	Alta Incidencia	Durante el desarrollo de su emprendimiento permanece vinculado con la mayor parte de los terceros con los que se ha vinculado su padre/madre emprendedor/a.
8	ROLE MODEL	Variable referida a la identificación del hijo con las actitudes y cultura emprendedora del padre/madre emprendedor/a que lo llevan por el mismo camino.
	Sin Incidencia	No se siente identificado con las actitudes y cultura de su padre/madre emprendedor/a.
	Incidencia Baja	En alguna circunstancia puntual se sintió identificado con las actitudes y cultura de su padre/madre emprendedor/a.
	Incidencia Media	Se sintió identificado con las actitudes y cultura emprendedora del padre/madre emprendedor/a al comienzo de su propio negocio.
	Alta Incidencia	Se identifica totalmente con las actitudes y cultura emprendedora del padre/madre emprendedor/a tanto en el lanzamiento como durante el desarrollo del emprendimiento.
9	AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES	Variable que representa la influencia ejercida por el padre/madre emprendedor/a en el hijo, otorgándole apoyo espiritual y moral, generando en él la confianza y seguridad necesaria para que incursione y se desarrolle en el autoempleo.
	Sin Incidencia	No fue de su padre/madre emprendedor/a de quien recibió la confianza necesaria para ser trabajador autónomo.
	Incidencia Baja	Tener padre/madre emprendedor/a fue solo uno de los factores que le imprimieron confianza para ser autónomo.
	Incidencia Media	La confianza que recibió de su padre/madre emprendedor/a le sirvió solo al inicio del emprendimiento ya que durante el desarrollo del mismo fue generando confianza en si mismo por otros medios (capacitándose, adquiriendo experiencia, recibiendo apoyo a micro empresas, etc.).
	Alta Incidencia	Obtuvo de su padre/madre emprendedor/a no sólo la confianza necesaria para comenzar su negocio, sino que esa seguridad transmitida se ha convertido en uno de los factores primordiales que lo han impulsado durante el desarrollo de su emprendimiento.

FIGURA 36 – ESCALA DE INCIDENCIAS PARA LOS HIJOS DE EMPRENDEDOR
Elaboración Propia.

8.3.1.2. Escala de Incidencias para los No Hijos de Emprendedor

N°	SUSTITUTO	DEFINICIÓN E INCIDENCIA
1	AYUDA FINANCIERA	Sustituto que refiere al origen de los recursos financieros utilizados por el emprendedor al comienzo y/o desarrollo de su emprendimiento.
	Sin Incidencia	No recibió ningún apoyo financiero, valiéndose sólo de fondos propios obtenidos durante su trabajo como dependiente.
	Con Incidencia	Recibió apoyo financiero de empresas incubadoras de emprendedores, préstamos bancarios, facilidades de pago, o cualquier otro crédito obtenido de un tercero para el inicio y/o desarrollo de su emprendimiento.
2	HERENCIA DEL NEGOCIO FAMILIAR	Sustituto relacionado con la influencia que ejerce la herencia de un negocio proveniente de un familiar (que no sea el padre ni la madre), de un conocido, o de una relación como dependiente.
	Sin Incidencia	Su emprendimiento no le fue heredado, sino que tuvo total independencia en la elección y desarrollo de su propio emprendimiento.
	Con Incidencia	Heredó el emprendimiento de un familiar (que no era ni su padre ni su madre), de un conocido, o de una relación como dependiente, y la presión transmitida fue tal que no tuvo la opción de iniciar su propio emprendimiento, sintiéndose totalmente comprometido a continuar con el negocio heredado.
3	EXPERIENCIA ACUMULADA	Sustituto que refiere a la procedencia de la experiencia acumulada utilizada para comenzar y llevar adelante su empresa.
	Sin Incidencia	Considera que no recibió el apoyo de la experiencia de ningún tercero, valiéndose sólo de su propia formación (educación formal) y/o de su experiencia como trabajador dependiente.
	Con Incidencia	Recibió el apoyo de la experiencia de un tercero (familiar, jefe, conocido, etc.) en el inicio y/o durante el desarrollo de su emprendimiento.
4	MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS	Sustituto que refiere a la influencia que tuvo un tercero (familiar, conocido, jefe, etc.) sobre el individuo logrando que su percepción de riesgos sea menor a la hora de comenzar y desarrollar un emprendimiento.
	Sin Incidencia	Considera que asumió un riesgo muy importante al convertirse en emprendedor.
	Con Incidencia	El hecho de contar con un emprendedor en el entorno cercano (familiar, conocido, jefe, etc.) hizo que disminuyera su percepción de riesgos a la hora de comenzar y/o desarrollar su emprendimiento.
5	MAYOR UTILIDAD ESPERADA	Sustituto relacionado con que el individuo percibe una mayor utilidad esperada siendo emprendedor que trabajando como dependiente, percibiéndolo así por haber tenido experiencia previa como dependiente, o por haber realizado un análisis comparativo de los sueldos en el mercado (relacionados a su experiencia, formación y/o vocación) con el retorno esperado de un emprendimiento.
	Sin Incidencia	No considera que ser emprendedor sea más beneficioso que ser trabajador dependiente.
	Con Incidencia	Piensa firmemente que ser emprendedor es más redituable que ser trabajador dependiente.
6	VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS	Sustituto referido a la relación y/o similitud de su emprendimiento con otro en el que haya participado como trabajador dependiente, o la vinculación que tenga el emprendimiento con la formación del individuo.
	Sin Incidencia	No existe vinculación alguna entre su emprendimiento y otro en el que haya participado como trabajador dependiente, ni tiene vinculación con la formación del individuo.
	Con Incidencia	Existe una vinculación directa entre su emprendimiento y otro en el que haya participado como trabajador dependiente, y/o tiene vinculación con la formación del individuo.

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

N°	SUSTITUTO	DEFINICIÓN E INCIDENCIA
7	RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS	Sustituto referido a la ayuda recibida y/o metodología aplicada por el emprendedor para lograr las vinculaciones necesarias con terceros (proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.) para crear y desarrollar su emprendimiento.
	Sin Incidencia	Las vinculaciones con terceros necesarias para crear y desarrollar su emprendimiento (contactos con proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.) las obtuvo de sus propios contactos como trabajador dependiente o de contactos nuevos obtenidos por sus propios medios.
	Con Incidencia	Las vinculaciones necesarias con terceros para crear y desarrollar su emprendimiento (contactos con proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.) las obtuvo de contactos suministrados o facilitados por empresas incubadoras de emprendedores, de contactos conseguidos por pertenecer a gremios, etc.
8	ROLE MODEL	Sustituto referido a la identificación del emprendedor con las actitudes y cultura emprendedora de un tercero, ya sea un miembro de la familia o un individuo del entorno socio-laboral del sujeto de estudio (por ejemplo de su jefe cuando era dependiente).
	Sin Incidencia	No se siente identificado con las actitudes ni con la cultura emprendedora de ningún tercero.
	Con Incidencia	Se siente identificado con las actitudes y cultura emprendedora de un tercero, ya sea miembro de la familia o un individuo del entorno socio-laboral.
9	AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES	Sustituto que refiere al apoyo (espiritual, moral, valores) obtenido de un tercero, ya sea miembro de la familia, o del entorno socio-laboral, generando en él la confianza y seguridad necesaria, e influyendo significativamente en su transición hacia el emprendedurismo.
	Sin Incidencia	No recibió de un tercero apoyo espiritual, moral o en valores, sino que generó confianza en sí mismo por otros medios (capacitándose, adquiriendo experiencia, etc.).
	Con Incidencia	Obtuvo de un tercero (ya sea miembro de la familia o del entorno socio-laboral) la confianza necesaria para comenzar y desarrollar su propio emprendimiento.

FIGURA 37 – ESCALA DE INCIDENCIAS PARA LOS NO HIJOS DE EMPRENDEDOR
Elaboración Propia.

8.4. Elección de los Métodos de Análisis a aplicar

El modo de análisis a aplicar sobre los datos obtenidos de esta investigación será el de **emparejamiento**, dado que se realizará una comparación entre la configuración teórica preestablecida con la configuración empírica observada.

Asimismo se utilizará el método **Análisis de Contenidos** (Krippendorff, K. 1990), el que consiste en estudiar rigurosa y sistemáticamente la naturaleza de los mensajes que se intercambian en los actos de comunicación. Esta es una técnica adecuada para el análisis social.

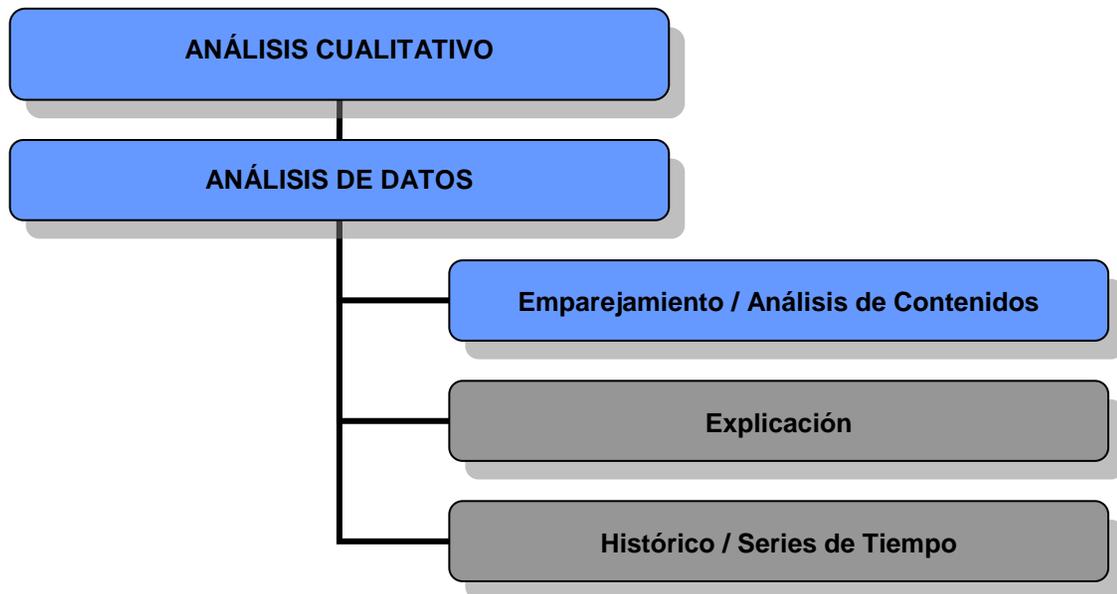


FIGURA 38 – MODOS DE ANÁLISIS.
Elaboración Propia.

Para llevar a cabo dicho análisis, en primera instancia se utilizarán dos cuadros auxiliares para cada variable conteniendo los extractos más significativos de cada entrevista y clasificándolos:

- por subpoblación (H = Hijos de Emprendedor y NH = No Hijos de Emprendedor);

- por variable/sustituto (las nueve retenidas);
- por entrevistado (H1 a H5 y NH1 a NH5).

De cada entrevista se seleccionará los extractos que permitieron detectar la influencia o no de la variable/sustituto, así como su nivel de incidencia. Cada cuadro así elaborado permitirá asignar el nivel de incidencia de la variable a cada entrevistado y el fundamento de dicha asignación (ver los dos primeros cuadros de la Figura 39).

En segunda instancia se utilizará un cuadro comparativo por variable retenida que se examinará mediante los siguientes enfoques:

- un primer enfoque estará centrado en el análisis de los datos estudiando la variable/sustituto para cada subpoblación:
 - análisis de la variable para el grupo hijos de emprendedor (H);
 - análisis del sustituto para el grupo no hijos de emprendedor (NH).
- un segundo enfoque estará abocado a obtener las conclusiones del análisis de cada una de las subpoblaciones antes mencionadas.
- el tercer enfoque constará de un análisis comparativo del comportamiento de la variable/sustituto reseñada para los dos grupos de estudio, a fin de detectar similitudes, diferencias o puntos relevantes a destacar que permitan validar o desmentir nuestras nueve subhipótesis de investigación.

Los cuadros de análisis conservarán el siguiente formato general:

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H Variable: X

E	Min.	Respuesta	I
---	------	-----------	---

H1	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	A
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia de la variable X asignado al entrevistado H1)		

H2	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	B
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia de la variable X asignado al entrevistado H2)		

H3	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	A
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia de la variable X asignado al entrevistado H3)		

H4	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	M
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia de la variable X asignado al entrevistado H4)		

H5	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	S
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia de la variable X asignado al entrevistado H5)		

NH Sustituto: X

E	Min.	Respuesta	I
---	------	-----------	---

NH1	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	C
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia asignada al entrevistado NH1)		

NH2	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	C
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia asignada al entrevistado NH2)		

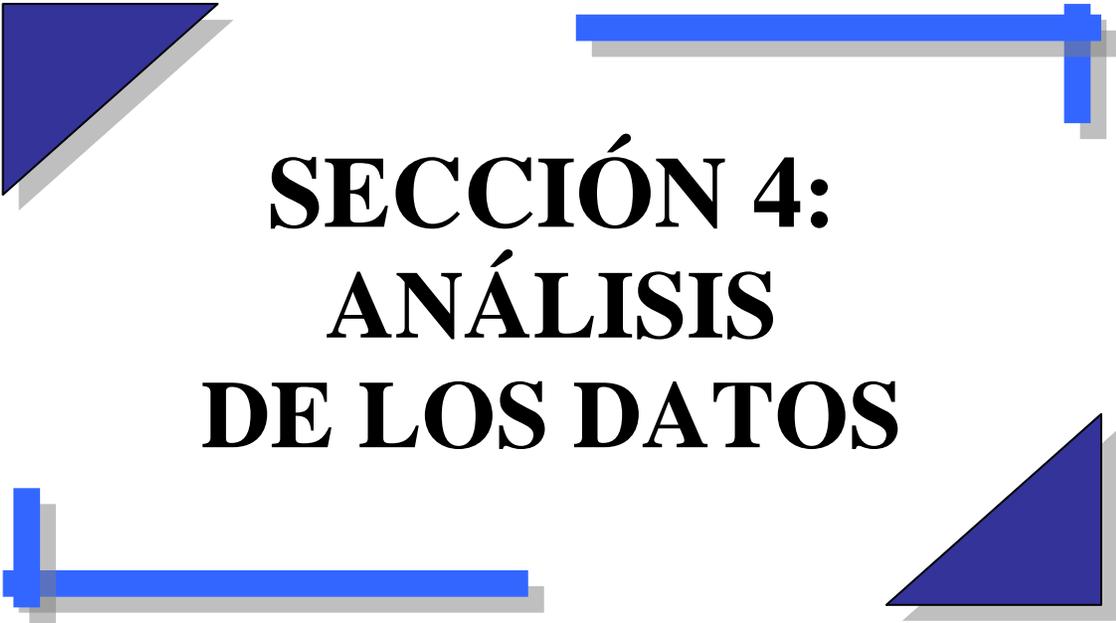
NH3	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	S
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia asignada al entrevistado NH3)		

NH4	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	S
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia asignada al entrevistado NH4)		

NH5	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	C
	h mm' ss''	"...frase relevante extraída de la entrevista..."	
	Explicación: (explicación del nivel de incidencia asignada al entrevistado NH5)		

VARIABLE X		SUSTITUTO de la VARIABLE X	
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Definición de la variable X para el grupo Hijos de padre emprendedor.		Definición del sustituto de la variable X para el grupo No Hijos de padre emprendedor.	
Sin Inc.	Definición del nivel: Sin Incidencia de la Variable X para el subgrupo Hijos de padre emprendedor	Sin Inc.	Definición del nivel: Sin Incidencia del sustituto de la variable X para el subgrupo No Hijos de padre emprendedor
Inc. Baja	Definición del nivel: Incidencia Baja de la Variable X para el subgrupo Hijos de padre emprendedor		
Inc. Media	Definición del nivel: Incidencia Media de la Variable X para el subgrupo Hijos de padre emprendedor	Con Inc.	Definición del nivel: Con Incidencia del sustituto de la variable X para el subgrupo No Hijos de padre emprendedor
Inc. Alta	Definición del nivel: Alta Incidencia de la Variable X para el subgrupo Hijos de padre emprendedor		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			
Análisis de los datos recabados sobre la variable X durante las entrevistas realizadas a la subpoblación Hijos de Emprendedor.		Análisis de los datos recabados sobre el sustituto de la variable X durante las entrevistas realizadas a la subpoblación No Hijos de Emprendedor.	
CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN			
Conclusiones de los datos recabados de la variable X para la subpoblación Hijos de Emprendedor.		Conclusiones de los datos recabados del sustituto de la variable X para la subpoblación No Hijos de Emprendedor.	
ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES			
Análisis comparativo de los datos obtenidos de la variable X y el sustituto de la variable X para ambas poblaciones.			

FIGURA 39 – FORMATO GENERAL DE LOS CUADROS UTILIZADOS PARA EL ANÁLISIS DE LOS DATOS.
Elaboración Propia.



SECCIÓN 4: ANÁLISIS DE LOS DATOS

CAPÍTULO 9: ANÁLISIS DE LOS DATOS RECOLECTADOS

9.1. Introducción

Cumpliendo con lo planificado se aplicará sobre los datos recolectados la técnica llamada análisis de contenidos y el estudio comparativo entre la configuración teórica y la configuración empírica observada de cada grupo de análisis.

Como paso anterior se presenta en este capítulo un cuadro resumen de los datos recolectados en el Anexo 2, para luego enfocarnos estrictamente en el estudio comparativo.

Cabe recordar que para el grupo de emprendedores hijos de emprendedor se retuvieron y se definieron nueve variables a investigar. Por otra parte, para el grupo de los emprendedores no hijos de emprendedor será necesario analizar cómo los integrantes de este grupo han debido, de alguna manera, sustituir esas mismas variables definidas para los emprendedores hijos de emprendedor. Esto es clave para seguir la línea de razonamiento del presente capítulo.

Por lo tanto, el presente capítulo se estructura de la siguiente forma:

CAPÍTULO 9: ANÁLISIS DE LOS DATOS RECOLECTADOS
9.1. Introducción
9.2. Cuadro resumen de los Datos Recolectados
9.3. Análisis de los Datos por Variable <ul style="list-style-type: none">9.3.1. Ayuda Financiera9.3.2. Herencia del Negocio Familiar9.3.3. Experiencia Acumulada9.3.4. Menor Percepción de Riesgos9.3.5. Mayor Utilidad Esperada9.3.6. Vinculación de Emprendimientos9.3.7. Relacionamiento Estratégico con Terceros9.3.8. Role Model9.3.9. Ayuda Espiritual / Moral / Valores

FIGURA 40 – CAPÍTULO 9: ANÁLISIS DE LOS DATOS.
Elaboración Propia.

9.2. Cuadro resumen de los Datos Recolectados

De acuerdo a lo planificado, para el análisis de cada variable se elaboró previamente un conjunto de cuadros con extractos de respuestas de los entrevistados (frases y anécdotas relatadas por los emprendedores durante las entrevistas) el que figura en el Anexo 2. Estas respuestas se consideran decisivas para la investigación, dado que fueron clave para el equipo investigador a fin de detectar cada variable y su nivel de incidencia, y, asimismo, pueden servir al lector para seguir el hilo conductor del razonamiento. Se presentan entonces los extractos más significativos de cada entrevista, clasificándolos por subpoblación, por variable/sustituto y por entrevistado, asignándole la incidencia correspondiente y explicando el fundamento de dicha asignación. Se recomienda entonces al lector, para un mayor entendimiento de las conclusiones vertidas por parte del equipo investigador recurrir como complemento de este capítulo al mencionado Anexo 2.

Si bien alguna de las frases extraídas puede ser percibida fuera de su contexto real, se estima que, de todos modos puede brindar al lector elementos para chequear de dónde se obtuvo la realidad empírica, otorgándole un valor agregado importante a la investigación.

Debe tenerse en cuenta asimismo que se hizo énfasis en el carácter abierto (en profundidad) de las entrevistas, evitando todo tipo de sesgo en la pregunta. Adicionalmente, y a fin de comprobar dicho énfasis, se adjunta en el Anexo 1 una guía de preguntas alternativas que fuera utilizada durante las entrevistas con la finalidad de facilitar al entrevistador la detección de las variables.

A continuación se presenta un cuadro resumen de los datos recolectados en el Anexo 2, complementado con su correspondiente cuadro de referencias:

REFERENCIAS	
H	= EMPRENDEDORES <u>HIJOS</u> DE EMPRENDEDOR
H1	= Primer entrevistado <u>hijo</u> de emprendedor
H2	= Segundo entrevistado <u>hijo</u> de emprendedor
H3	= Tercer entrevistado <u>hijo</u> de emprendedor
H4	= Cuarto entrevistado <u>hijo</u> de emprendedor
H5	= Quinto entrevistado <u>hijo</u> de emprendedor
NH	= EMPRENDEDORES <u>NO HIJOS</u> DE EMPRENDEDOR
NH1	= Primer entrevistado <u>no hijo</u> de emprendedor
NH2	= Segundo entrevistado <u>no hijo</u> de emprendedor
NH3	= Tercer entrevistado <u>no hijo</u> de emprendedor
NH4	= Cuarto entrevistado <u>no hijo</u> de emprendedor
NH5	= Quinto entrevistado <u>no hijo</u> de emprendedor
<u>Escala de Incidencias para los Hijos de de Emprendedor:</u>	
A	= INCIDENCIA ALTA
M	= INCIDENCIA MEDIA
B	= INCIDENCIA BAJA
S	= SIN INCIDENCIA
<u>Escala de Incidencias para los No Hijos de de Emprendedor:</u>	
C	= CON INCIDENCIA
S	= SIN INCIDENCIA

VARIABLES	ENTREVISTADOS / INCIDENCIAS POR VARIABLE									
	HIJOS					NO HIJOS				
	H1	H2	H3	H4	H5	NH1	NH2	NH3	NH4	NH5
AYUDA FINANCIERA	M	B	A	A	B	C	C	C	S	C
HERENCIA DEL NEGOCIO FAMILIAR	S	S	A	A	S	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
EXPERIENCIA ACUMULADA	M	A	M	A	A	S	S	C	S	S
MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS	A	A	A	A	A	S	S	S	S	S
MAYOR UTILIDAD ESPERADA	A	A	A	A	A	C	C	C	C	C
VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS	A	B	A	A	S	C	C	S	C	C
RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS	A	B	A	A	B	C	C	C	S	S
ROLE MODEL	A	A	A	A	A	S	S	S	S	S
AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES	A	A	M	A	A	S	S	S	C	S

FIGURA 41 – CUADRO RESÚMEN DE LOS DATOS RECOLECTADOS
Elaboración Propia.

Como se puede visualizar en el cuadro resumen, se encontraron diferentes incidencias para las diferentes variables/sustitutos:

1. *Ayuda Financiera* - Se encontró cierta incidencia en el grupo H, pero por otro lado también se detectó incidencia en el grupo NH. Por lo tanto, se puede concluir que los del segundo grupo logran encontrar de alguna manera una financiación sustituta a la que posee el grupo H.

2. Herencia del negocio familiar - Tiene alta incidencia en el grupo H sólo para los casos en que el padre dejó abruptamente el negocio. Mientras que en el grupo NH no se detectó incidencia, debido a que ninguno de los entrevistados había heredado el negocio de algún tercero.
3. Experiencia Acumulada - Se detectó fuerte incidencia en el grupo H, mientras que en el grupo NH se detectó incidencia sólo para uno de los casos analizados.
4. Menor Percepción de Riesgos - Se detectó una marcada diferencia entre los dos grupos de estudio. En el caso de los H se denotó alta incidencia en todos los casos, no detectándose incidencia en el grupo NH. Esto es debido a que el grupo NH no dispone de un personaje sustituto de su entorno que los ayude a disminuir esa percepción al riesgo a la hora de ser emprendedor.
5. Mayor Utilidad Esperada – En este caso se da una situación particular, ya que ambos grupos no presentaron diferencias, denotándose incidencia para ambos.
6. Vinculación de emprendimientos - Si bien se detectó cierta incidencia en el grupo H, también se reveló incidencia en el grupo NH. Se entiende entonces que el grupo NH genera, de alguna manera, sustitutos que lo ayudan a vincular su empresa estratégicamente con algún emprendimiento anterior.
7. Relacionamiento Estratégico con Terceros - Se encontró para el grupo H cierta incidencia, pero también se captó determinada incidencia en el grupo NH, ya que los integrantes de este último grupo logran desarrollar por sí mismos los contactos estratégicos necesarios (aunque con más esfuerzo) sustituyendo a los contactos que ya posee el grupo H al tener un padre emprendedor.
8. Role Model - Fue aquí donde se encontró una diferencia sustancial. Todos los entrevistados del grupo H señalaron que su padre era un modelo a seguir y un ejemplo para su desarrollo empresarial y personal. En cambio en el grupo NH en ningún caso los entrevistados destacaban algún tipo de Role Model sustituto que les haya servido como ejemplo. Por ende, como se explicará en la siguiente parte del presente capítulo, se entiende que esta variable inequívocamente es la que muestra una mayor diferencia entre las dos poblaciones analizadas en este trabajo de investigación.

9. *Ayuda Espiritual / Moral / Valores* - Se encontró también una diferencia sustancial entre ambos grupos. En todos los entrevistados del grupo H se detectó una incidencia significativa, explicada principalmente por el apoyo sustancial del padre hacia su hijo que lo impulsa al emprendedurismo. Para el grupo NH solamente en uno de los casos analizados se detectó un sustituto a la ayuda moral de la figura paterna recibida por el emprendedor.

Por lo tanto, como primera aproximación se puede decir que las variables que más inciden sobre la mayor propensión hacia el emprendedurismo del hijo de emprendedor son:

- ❖ **Role Model**
- ❖ **Ayuda Espiritual / Moral / Valores**
- ❖ **Experiencia Acumulada**
- ❖ **Menor Percepción de riesgos**

9.3. Análisis de Datos por Variable

En las siguientes partes de este subcapítulo se presenta en formato de cuadro explicativo el análisis de datos de cada una de las variables. Para una mejor comprensión primero se recuerda la definición de la variable/sustituto y su escala de incidencias, y luego se realiza el análisis de acuerdo a los tres enfoques ya definidos (análisis de la variable/sustituto para cada subpoblación, conclusiones de cada subpoblación y análisis comparativo de ambas subpoblaciones).

9.3.1. Ayuda Financiera

AYUDA FINANCIERA			
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Variable que refiere al apoyo financiero que el padre/madre emprendedor/a le brinda a su hijo al comienzo y/o desarrollo de su emprendimiento.		Sustituto que refiere al origen de los recursos financieros utilizados por el emprendedor al comienzo y/o desarrollo de su emprendimiento.	
Sin Inc.	No recibió ningún apoyo financiero de su padre/madre emprendedor/a.	Sin Inc.	No recibió ningún apoyo financiero, valiéndose sólo de fondos propios obtenidos durante su trabajo como dependiente.
Inc. Baja	Recibió apoyo financiero de su padre/madre emprendedor/a únicamente para subsanar alguna circunstancia puntual de su negocio.		
Inc. Media	Recibió apoyo financiero de su padre/madre emprendedor/a únicamente para empezar su negocio.	Con Inc.	Recibió apoyo financiero de empresas incubadoras de emprendedores, préstamos bancarios, facilidades de pago, o cualquier otro crédito obtenido de un tercero para el inicio y/o desarrollo de su emprendimiento.
Inc. Alta	Recibió apoyo financiero de su padre/madre emprendedor/a antes y durante el desarrollo del su emprendimiento.		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			
<p>En los cinco casos analizados se denota incidencia de la variable, aunque está presente con diferente intensidad.</p> <p>En aquellos casos en que el entrevistado había heredado el negocio del padre se optó por definir una incidencia alta de la variable, debido a que lógicamente el hijo recibe una empresa con una estructura de financiamiento ya instalada, lo que resulta determinante para que el hijo se convierta en emprendedor. O sea que, si bien se distingue en la presente investigación a la herencia del negocio familiar como otra variable, es indiscutible que el hecho de heredar un negocio en marcha es una ayuda financiera indirecta y que existe un vínculo entre ambas variables.</p> <p>Igualmente se entiende que en los dos casos de herencia analizados (H3 y H4) existe una habilidad demostrada por ambos</p>		<p>Si bien al momento de convertirse en emprendedores los entrevistados se apoyaron financieramente en sus ahorros (propios u obtenidos de su trabajo como dependientes) sacrificándolo para poder comenzar su negocio, la mayoría de ellos señalan haber recibido en algún momento apoyo financiero de un tercero (préstamos bancarios, apoyo de incubadoras, facilidades de pago, etc.).</p>	

<p>emprendedores en adquirir nuevas fuentes de financiamiento o en utilizar los fondos generados en el negocio heredado para invertirlos en uno nuevo. Ambos lograron desarrollar y potenciar ampliamente el negocio de sus padres, no solo incrementando sus rendimientos sino diversificando los negocios a otros rubros quizás nunca imaginados por sus padres.</p> <p>En el resto de los casos (H1, H2 y H5), a pesar de que el hijo se encuentra llevando adelante su propio negocio independientemente al del padre, en algún momento (en alguna circunstancia puntual o al comiendo de su negocio) recibió ayuda financiera de su padre. Es de destacar que actualmente los emprendedores demuestran un manejo propio del financiamiento de su empresa sin recibir ayuda financiera de su progenitor. Por lo tanto, la incidencia asignada a dichos casos fue de nivel bajo o medio.</p>	
CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN	
<p>En todos los casos se manifestó una incidencia positiva de la variable impulsando al hijo hacia el emprendedurismo.</p>	<p>La ayuda financiera de algún tercero incidió en la mayoría de los entrevistados ya que en algún momento de su negocio recurrieron a dicho apoyo.</p>
ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES	
<p>Del análisis de los dos grupos surgen algunas diferencias y similitudes. Para empezar o desarrollar su negocio la mayoría de los emprendedores analizados, en menor o mayor medida necesitaron de la ayuda financiera de un tercero.</p> <p>Los hijos de padre emprendedor poseen mayor facilidad para obtener apoyo financiero dado que la primera fuente de financiamiento es su propio padre o el negocio del mismo. Pero cabe agregar que este subgrupo cuenta con una ventaja adicional, que es la de tener la habilidad de obtener otras fuentes por sus propios medios por el hecho de haber observado a su padre en la toma de decisiones financieras en su negocio.</p> <p>En cambio, los no hijos de emprendedores, tienen que sacrificar ahorros de muchos años de trabajo como dependiente, tomar préstamos bancarios o ser apoyado por el financiamiento de una incubadora de emprendedores para poder comenzar y/o desarrollar su negocio.</p> <p>En definitiva, existe una ventaja comparativa de los hijos de padres emprendedores dado que pueden tener una fuente financiera adicional a la de los no hijos.</p> <p>Igualmente cabe la posibilidad de que exista algún emprendedor cuyo padre trabajando como dependiente le preste dinero para el comienzo y/o desarrollo de su emprendimiento. Este no fue el caso de ninguno de nuestros entrevistados.</p>	

9.3.2. Herencia del Negocio Familiar

HERENCIA DEL NEGOCIO FAMILIAR			
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Variable relacionada con la influencia que ejerce la herencia del negocio familiar en la decisión del individuo de ser emprendedor, entendiéndose como herencia la sucesión del negocio no solo por fallecimiento sino también por retiro o delegación.		Sustituto relacionado con la influencia que ejerce la herencia de un negocio proveniente de un familiar (que no sea el padre ni la madre), de un conocido, o de una relación como dependiente.	
Sin Inc.	Si bien inició un emprendimiento, no lo hizo continuando el negocio familiar ni tiene la intención de hacerlo.	Sin Inc.	No recibió ningún apoyo financiero, valiéndose sólo de fondos propios obtenidos durante su trabajo como dependiente.
Inc. Baja	Nunca se planteó la posibilidad de continuar el negocio familiar aunque siente que allí tiene una "puerta abierta" por si no tiene éxito en su propio emprendimiento.		
Inc. Media	Tuvo cierta presión para continuar con el negocio familiar pero tuvo la oportunidad de emprender el suyo propio.	Con Inc.	Heredó el emprendimiento de un familiar (que no era ni su padre ni su madre), de un conocido, o de una relación como dependiente, y la presión transmitida fue tal que no tuvo la opción de iniciar su propio emprendimiento, sintiéndose totalmente comprometido a continuar con el negocio heredado.
Inc. Alta	La presión para continuar con el negocio familiar fue tal que no tuvo la opción de tener su propio emprendimiento y tuvo que continuar con el negocio familiar.		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			
<p>Notamos que esta variable posee una alta incidencia en aquellos casos en los cuales el padre emprendedor debió dejar la empresa de manera abrupta (H3 y H4). Esto se debió principalmente a enfermedad o fallecimiento.</p> <p>En el resto de los casos (H1, H2 y H5) el padre sigue en actividad y la incidencia de la variable es nula ya que el emprendedor se encuentra desarrollando su propio negocio independiente y menciona que no ha considerado en ningún momento la posibilidad de continuar el negocio del padre, ni tiene la intención de hacerlo, habiendo decidido "hacer su propio camino".</p>		Ninguno de los entrevistados obtuvo el negocio por herencia, retiro o delegación de un familiar (distinto de sus padres), de un conocido o de una relación como dependiente.	

CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN

Por lo tanto, como se explicó anteriormente, se detectó una alta incidencia de la variable sólo en los casos en que el padre tuvo que abandonar abruptamente el negocio, sintiéndose el hijo obligado a continuar el negocio del padre. Para los demás casos analizados el hijo no mostró en ningún momento intención alguna de seguir con el emprendimiento de su padre optando por iniciar el suyo propio.

No se encontraron elementos para concluir que exista incidencia de la herencia del negocio familiar para este subgrupo.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES

Existe una clara incidencia positiva de esta variable en la propensión hacia el emprendedurismo mayoritariamente en los casos de hijos de emprendedores cuyo padre debió abandonar el negocio abruptamente por enfermedad, fallecimiento o simplemente por retiro de la actividad.

9.3.3. Experiencia Acumulada

EXPERIENCIA ACUMULADA			
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Variable que contempla los conocimientos adquiridos por el padre/madre emprendedor/a transmitidos al hijo y aprovechados por este para su propio emprendimiento. Esta experiencia acumulada transferida puede terminar siendo la clave de su éxito.		Sustituto que refiere a la procedencia de la experiencia acumulada utilizada para comenzar y llevar adelante su empresa.	
Sin Inc.	Considera que no recibió ningún apoyo de la experiencia de su padre/madre emprendedor/a.	Sin Inc.	Considera que no recibió el apoyo de la experiencia de ningún tercero, valiéndose sólo de su propia formación (educación formal) y/o de su experiencia como trabajador dependiente.
Inc. Baja	Recibió alguna sugerencia de su padre/madre emprendedor/a únicamente para subsanar alguna circunstancia puntual de su negocio.		
Inc. Media	Recibió los conocimientos que le permitieron comenzar su emprendimiento.	Con Inc.	Recibió el apoyo de la experiencia de un tercero (familiar, jefe, conocido, etc.) en el inicio y/o durante el desarrollo de su emprendimiento.
Inc. Alta	Recibió el apoyo de la experiencia del padre/madre emprendedor/a antes y durante el desarrollo de su emprendimiento.		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			
<p>Del análisis de las entrevistas del grupo de hijos notamos una clara incidencia de la variable. Las incidencias encontradas en este grupo fueron de tipo medio y alto.</p> <p>Se detectó que sobre esta variable incide el hecho de que el individuo haya trabajado junto con su padre.</p> <p>En los casos de herencia del negocio familiar, la trasmisión de conocimientos se vio facilitada por la convivencia existente entre padre e hijo en la dirección de la empresa, en proporción directa con la cantidad y calidad del tiempo compartido en el negocio, en la toma de decisiones y en el día a día.</p> <p>Asimismo, cabe señalar que algunos hijos de emprendedores consideran relevantes la transmisión de conocimientos y experiencias de</p>		<p>En la mayoría de los casos los emprendedores adquirieron los conocimientos necesarios para llevar a cabo su emprendimiento mediante su propia formación académica, o en su defecto de su experiencia como trabajador dependiente. Por lo que, del análisis de este grupo, no se logró detectar incidencia de la experiencia acumulada de un tercero.</p> <p>Solo a uno de los casos analizados se le asignó incidencia debido a que esa emprendedora en particular manifestaba haber recibido transmisión de conocimientos por parte de un socio en el emprendimiento.</p>	

<p>vida para su desempeño comercial y laboral aunque no tengan ocupaciones similares o aunque no hayan trabajado en el emprendimiento de su padre.</p>	
<p>CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN</p>	
<p>En todas las entrevistas de esta subpoblación la incidencia detectada fue de nivel medio o alto, lo que permite concluir que esta variable resulta determinante para la propensión hacia el emprendedurismo.</p>	<p>Del análisis de este grupo se puede concluir que en general no existe incidencia de la experiencia acumulada de un tercero en la propensión hacia el emprendedurismo, obligando a los empresarios a tener que respaldarse en su formación y/o en aquellas experiencias obtenidas como trabajador dependiente.</p>
<p>ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES</p>	
<p>Comparando ambas poblaciones se denota una clara incidencia positiva de la experiencia acumulada sobre los hijos de emprendedores que los impulsa hacia el emprendedurismo, en tanto que la falta de incidencia en el grupo de los no hijos de emprendedores los lleva a buscarla experiencia por otra vía (formación o experiencia como trabajador dependiente).</p> <p>La conclusión a la que se arriba es que los hijos de padre emprendedor tienen una ventaja adicional respecto de los no hijos en el sentido de que los primeros poseen al alcance de su mano un padre emprendedor como fuente de conocimientos y experiencia.</p>	

9.3.4. Menor Percepción de Riesgos

MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS			
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Variable relacionada con la influencia que ejerce la convivencia con un padre/madre emprendedor/a en la percepción del riesgo, permitiendo que esta sea menor a la hora de comenzar y desarrollar un emprendimiento.		Sustituto que refiere a la influencia que tuvo un tercero (familiar, conocido, jefe, etc.) sobre el individuo logrando que su percepción de riesgos sea menor a la hora de comenzar y desarrollar un emprendimiento.	
Sin Inc.	Considera que asumió un riesgo muy importante al convertirse en emprendedor.	Sin Inc.	Considera que asumió un riesgo muy importante al convertirse en emprendedor.
Inc. Baja	Siente que asumió un riesgo muy alto pero, en cierta manera, tener un ejemplo emprendedor a su lado (padre/madre emprendedor/a) lo hizo sentir cómodo en cuanto al riesgo que estaba asumiendo.		
Inc. Media	Considera que convivir con su padre/madre emprendedor/a le facilitó una percepción del riesgo baja que le permitió comenzar su emprendimiento.	Con Inc.	El hecho de contar con un emprendedor en el entorno cercano (familiar, conocido, jefe, etc.) hizo que disminuyera su percepción de riesgos a la hora de comenzar y/o desarrollar su emprendimiento.
Inc. Alta	Considera que la convivencia con su padre/madre emprendedor/a disminuyó su percepción del riesgo tanto en el lanzamiento como durante el desarrollo de su negocio.		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			
<p>En los hijos de emprendedores se detecta alta incidencia de esta variable ya que en todos los entrevistados se denota su baja percepción de riesgos y que ésta deriva de la convivencia desde pequeño con un padre empresario.</p> <p>La exposición desde muy joven hace que sea más natural para el hijo la toma de decisiones y de riesgos en su propio negocio.</p> <p>Si bien los hijos de emprendedores también son conscientes de los riesgos que corren, lo viven con menor estrés dado que perciben como algo natural del negocio manejar los riesgos asociados.</p>		<p>En esta subpoblación se detecta una incidencia nula ya que son personas que, por lo general, poseen una moderada percepción de los riesgos, mostrándose bastante precavidos a la hora de asumir los mismos.</p> <p>La mayoría de los entrevistados de este grupo presentan la característica común de haber llegado a ser emprendedores por la convicción de realizar una actividad que les cause placer o para satisfacer necesidades de independencia o de superación económica.</p> <p>Esta moderada percepción de riesgos parece surgir naturalmente, no habiéndose detectado algún tercero en el entorno cercano que haya incidido en dicha percepción. Sino que, más de</p>	

	<p>un entrevistado dejó en evidencia la diferente actitud de los integrantes de sus grupos de afinidad (familia, amigos o grupo de estudio), que si bien se encontraban en similares condiciones, mostraban un comportamiento adverso al emprendedurismo.</p>
CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN	
<p>Para concluir con el análisis del grupo de hijos de emprendedores respecto a esta variable, cabe señalar que existe una alta incidencia de la misma, incrementando su propensión hacia el emprendedurismo, y esto es debido a que la convivencia con su progenitor le permite manejar con naturalidad la necesaria toma de decisiones y de riesgos para llevar adelante el emprendimiento.</p>	<p>Se puede concluir entonces que los empresarios no hijos de emprendedores tienen una moderada percepción del riesgo sin contar con integrantes de su entorno que les ayuden a disminuir esa percepción. Igualmente terminan siendo empresarios, pero principalmente por la necesidad de ser trabajadores independientes, por vocación, por hobby, o por mayor satisfacción económica.</p>
ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES	
<p>Comparando ambas poblaciones se denota una diferencia notoria entre ambos grupos. Por un lado se detecta alta incidencia en el grupo de hijos de empresarios disminuyendo su percepción del riesgo, mientras que en el grupo de no hijos de emprendedores parece no tener incidencia.</p> <p>De lo manifestado en las entrevistas y por la familiaridad con la que se expresan respecto al tema, se puede deducir que esa menor percepción del riesgo se adquiere mediante la mera convivencia con un padre emprendedor, viéndolo tomar diariamente decisiones y riesgos. De esta forma parecen acostumbrarse a manejar con naturalidad y sin estrés situaciones de incertidumbre, ya que han aprendido a convivir con ellas desde su niñez.</p> <p>En conclusión, la menor percepción de riesgos influye positivamente en la propensión hacia el emprendedurismo mayoritariamente en los hijos de emprendedores.</p>	

9.3.5. Mayor Utilidad Esperada

MAYOR UTILIDAD ESPERADA			
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Variable relacionada con la influencia que ejerce la convivencia con un padre/madre emprendedor/a en la percepción de una mayor utilidad esperada, por la que entiende que siendo emprendedor tendrá un retorno monetario mayor que siendo dependiente. El hijo de emprendedor goza entonces de una percepción de utilidad esperada superior que la media de la población, influyendo sobre su decisión de ser empresario.		Sustituto relacionado con que el individuo percibe una mayor utilidad esperada siendo emprendedor que trabajando como dependiente, percibiéndolo así por haber tenido experiencia previa como dependiente, o por haber realizado un análisis comparativo de los sueldos en el mercado (relacionados a su experiencia, formación y/o vocación) con el retorno esperado de un emprendimiento.	
Sin Inc.	No considera que ser emprendedor sea más beneficioso que ser trabajador dependiente.	Sin Inc.	No considera que ser emprendedor sea más beneficioso que ser trabajador dependiente.
Inc. Baja	Considera que esto se da en muy pocos casos.		
Inc. Media	Considera que en la mayoría de los casos es más redituable ser emprendedor que trabajador dependiente.	Con Inc.	Piensa firmemente que ser emprendedor es más redituable que ser trabajador dependiente.
Inc. Alta	Piensa firmemente que ser emprendedor es más redituable que ser trabajador dependiente.		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			
<p>En el caso de los hijos de emprendedores se verifica alta incidencia de la mayor utilidad esperada en la propensión hacia el emprendedurismo.</p> <p>En esta subpoblación, dicha incidencia parece explicarse por la convivencia del naciente emprendedor con su padre empresario, la que influye en su percepción de mayor utilidad y en su deseo de ser independiente.</p> <p>La mayoría de los entrevistados declara explícitamente que percibe mayor utilidad siendo independiente que dependiente. Algunos de los mismos analizaron la opción de ser dependientes pero no la tomaron, y la mayoría ni siquiera se planteó dicha posibilidad.</p>		<p>En esta subpoblación también se detecta incidencia de la mayor utilidad esperada en la propensión hacia el emprendedurismo.</p> <p>Pero aquí la incidencia parece estar relacionada con que la mayoría de estos emprendedores habían trabajado como dependientes, pero en determinado momento, y realizando un análisis comparativo entre sus sueldos y el factible retorno esperado de un trabajo autónomo, apreciaron que siendo independientes la utilidad podría ser mayor que si permanecían trabajando como empleados. Y esto fue lo que los impulsó a incursionar en el emprendedurismo.</p> <p>Esto se ve potenciado por la confianza y seguridad en si mismos y por el sentimiento de</p>	

<p>Se deduce entonces que la variable Mayor Utilidad Esperada tiene un comportamiento similar al de la variable Menor Percepción de Riesgos por parte del hijo de padre emprendedor.</p>	<p>que lo que obtenían de su trabajo como dependiente no estaba acorde con su capacidad ni con las responsabilidades asumidas.</p>
<p>CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN</p>	
<p>Para concluir con el análisis del grupo de hijos de emprendedores respecto a esta variable, cabe señalar que existe una alta incidencia de la misma, incrementando su propensión hacia el emprendedurismo, y esto es debido a que la convivencia con su progenitor le permite tener una percepción de utilidad esperada mayor.</p> <p>La mayoría de los entrevistados opinan que como trabajador independiente se logra obtener una mayor utilidad que siendo dependiente. Y a veces, esta percepción se da a un nivel subconsciente tal que el individuo no llega ni a plantearse la opción de trabajar como dependiente.</p>	<p>Se puede concluir entonces que los empresarios no hijos de emprendedores también presentan incidencia dado que todos los emprendedores entrevistados piensan firmemente que ser emprendedor es más redituable que ser dependiente.</p>
<p>ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES</p>	
<p>Como era de esperarse, todos los entrevistados de ambos grupos consideran que la mayor utilidad es una de las ventajas más relevantes de ser emprendedor.</p> <p>Si bien la mayor utilidad esperada incide en ambas subpoblaciones, son diferentes factores los que la explican. En el grupo de hijos de emprendedor el factor es la convivencia con un padre emprendedor, mientras que en el segundo grupo los explican factores diversos como ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • haber tenido experiencia previa como dependiente; • haber realizado un análisis comparativo de los sueldos del mercado (aquellos relacionados con su experiencia, formación y/o vocación) contra el retorno esperado de un emprendimiento. <p>En conclusión la mayor utilidad esperada influye positivamente en la propensión hacia el emprendedurismo principalmente en los hijos de emprendedores, no generándoseles dudas respecto a la opción del autoempleo.</p>	

9.3.6. Vinculación de Emprendimientos

VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS			
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Variable referida a las relaciones y similitudes del emprendimiento del hijo con el del padre/madre emprendedor/a en lo que respecta por ejemplo a: ramo de negocio, estrategias, estructuras, etc.		Sustituto referido a la relación y/o similitud de su emprendimiento con otro en el que haya participado como trabajador dependiente, o la vinculación que tenga el emprendimiento con la formación del individuo.	
Sin Inc.	No existe vinculación alguna entre el emprendimiento del padre/madre emprendedor/a con el emprendimiento del hijo.	Sin Inc.	No existe vinculación alguna entre su emprendimiento y otro en el que haya participado como trabajador dependiente, ni tiene vinculación con la formación del individuo.
Inc. Baja	Hay una vinculación parcial entre ambos negocios (en el giro o en la adopción de alguna estrategia en particular).		
Inc. Media	Hay una vinculación importante entre ambos negocios (mismo giro, estructura o estrategias).	Con Inc.	Existe una vinculación directa entre su emprendimiento y otro en el que haya participado como trabajador dependiente, y/o tiene vinculación con la formación del individuo.
Inc. Alta	Ambos negocios tienen una vinculación directa.		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			
<p>En la mayoría de los hijos de emprendedores se verifica incidencia de la variable Vinculación de Emprendimientos en la propensión hacia el emprendedurismo.</p> <p>En los casos dónde el hijo hereda el negocio del padre (H3 y H4) se le asignó un nivel alto para dicha incidencia dado que al heredar el propio negocio la vinculación es directa. Cabe acotar que en ambos casos el hijo se considera emprendedor por el valor agregado aportado al negocio comenzado por su padre al tomar decisiones fundamentales y direccionar la empresa hacia nuevos mercados, logrando el desarrollo y crecimiento del emprendimiento.</p> <p>En aquellas situaciones en que el hijo está desarrollando su propio negocio independiente al del padre, se detectó que en la mayoría existe una incidencia más moderada de la variable en</p>		<p>En la mayoría de los casos estudiados de esta subpoblación existe incidencia de la vinculación de emprendimientos en la propensión hacia el emprendedurismo.</p> <p>En la etapa de conversión hacia el emprendedurismo, la mayoría de los individuos analizados pasaron a ser independientes en un rubro similar al de su trabajo como dependiente. Luego de esa primera etapa, y dada la inquietud permanente que presentan los emprendedores hacia el desarrollo de nuevos y mejores negocios, esta incidencia comienza a bajar, disminuyendo la vinculación del nuevo emprendimiento con el de su trabajo como dependiente.</p> <p>Asimismo, se detectó cierta incidencia derivada de la vinculación existente entre la formación especializada que tuvo el entrevistado con el</p>	

<p>estudio, aunque se conserva un nivel importante o parcial de la vinculación entre ambos emprendimientos en lo que refiere a rubro o industria, materia prima, herramientas o servicios brindados.</p>	<p>emprendimiento que desarrolla. Se encontró más de un empresario de este grupo que se capacitó específicamente para iniciar un emprendimiento vinculado con su trabajo como dependiente anterior.</p>
<p>CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN</p>	
<p>Para concluir con el análisis del grupo de hijos de emprendedores respecto a esta variable, cabe señalar que existe incidencia de la misma, siendo más notoria en los casos de herencia del negocio familiar, incrementando la propensión del hijo hacia el emprendedurismo.</p>	<p>Se puede concluir entonces que los empresarios no hijos de emprendedores también presentan incidencia dado que existe cierta vinculación del emprendimiento actual del emprendedor con el trabajo que realizaba como dependiente y/o alguna vinculación con la formación académica del mismo.</p>
<p>ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES</p>	
<p>Comparando las dos subpoblaciones se detecta la incidencia positiva de la vinculación de emprendimientos en ambos subgrupos.</p> <p>Para los hijos de emprendedores su propensión hacia el emprendedurismo parece más factible y más vinculada al negocio familiar. Mientras que para los hijos de trabajadores dependientes esa propensión hacia el emprendedurismo parece estar más vinculada a su experiencia y/o formación.</p> <p>Por lo tanto, se puede concluir que los hijos de emprendedores en su mayoría presentan mayor propensión hacia el emprendedurismo que los hijos de dependientes dado que desde temprana edad se encuentran relacionados con el negocio del padre adquiriendo experiencias en ese rubro, las que generalmente intentan aprovechar como ventaja competitiva, manteniendo entonces una vinculación (o similitud) directa o indirecta con el negocio de su padre. Mientras que los no hijos de emprendedor deben obtener dicha vinculación de su experiencia previa como dependiente o deben capacitarse.</p>	

9.3.7. Relacionamiento Estratégico con Terceros

RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS	
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES
Variable asociada a la influencia que ejerce el padre/madre emprendedor/a en la vinculación del emprendimiento del hijo con los terceros relacionados al negocio de su padre/madre (proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.).	
Sin Inc.	No existe relación alguna entre los terceros vinculados a ambos emprendimientos.
Inc. Baja	Recibió asesoramiento del padre/madre emprendedor/a sobre algunos de los terceros con los cuales desarrollar su negocio.
Inc. Media	Recibió ayuda directa de su padre/madre emprendedor/a en las vinculaciones con terceros que le permitieron comenzar su negocio.
Inc. Alta	Durante el desarrollo de su emprendimiento permanece vinculado con la mayor parte de los terceros con los que se ha vinculado su padre/madre emprendedor/a.
Sin Inc.	Las vinculaciones con terceros necesarias para crear y desarrollar su emprendimiento (contactos con proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.) las obtuvo de sus propios contactos como trabajador dependiente o de contactos nuevos obtenidos por sus propios medios.
Con Inc.	Las vinculaciones necesarias con terceros para crear y desarrollar su emprendimiento (contactos con proveedores, clientes, gobierno, bancos, comunidad, etc.) las obtuvo de contactos suministrados o facilitados por empresas incubadoras de emprendedores, de contactos conseguidos por pertenecer a gremios, etc.
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN	
<p>En el caso de los hijos de emprendedores se verifica una considerable incidencia del padre en su relacionamiento estratégico con terceros la que influye en la propensión hacia el emprendedurismo.</p> <p>Para los casos de herencia del negocio familiar la incidencia de la variable pasa a ser alta debido a que la persona hereda junto con el negocio todos los contactos con terceros que tenía su padre.</p> <p>Para el resto de los casos igual se verifica cierta incidencia de la variable dado que de todos modos existe un traspaso significativo de contactos de padre a hijo. En los casos analizados los contactos que se mencionaron</p>	<p>En la mayoría de los casos estudiados de esta subpoblación existe incidencia del relacionamiento estratégico con terceros en la propensión hacia el emprendedurismo, resultando llamativa la cantidad de mecanismos utilizados por los emprendedores.</p> <p>Algunos emprendedores obtuvieron sus contactos mediante la ayuda de organizaciones fomentadoras de emprendedores (incubadoras) sobre todo aquellos cuyo negocio tiene un giro poco común o está poco desarrollado en nuestro país.</p> <p>Otros los consiguieron mediante la pertenencia a algún gremio del sector o grupo de poder gubernamental, que les permitió ampliar su red</p>

<p>más frecuentemente fueron los relacionados a clientes y proveedores.</p>	<p>de contactos y expandir su negocio en el mercado nacional e internacional.</p> <p>Existen asimismo otros mecanismos inusuales utilizados por estos emprendedores como ser los encuentros puntuales con personas influyentes en el mercado.</p> <p>Además, existen entrevistados que obtienen sus contactos derivados de una relación previa como dependientes o que salen a buscarlos por sus propios medios.</p>
<p>CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN</p>	
<p>Se puede concluir que en la mayoría de los emprendimientos los hijos de emprendedores mantienen contactos estratégicos con terceros que se encontraban relacionados con el negocio de su padre.</p>	<p>Se puede concluir que, cuando el entrevistado no es hijo de emprendedor, para lograr vinculaciones con terceros en el inicio o durante el desarrollo de su negocio, debe recurrir a incubadoras de emprendedores, a gremios o asociaciones del sector, a contactos conseguidos en una relación de dependencia anterior, o debe salir a buscarlos por su propios medios.</p>
<p>ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES</p>	
<p>Comparando ambas subpoblaciones en lo referente a la ayuda recibida y/o la metodología aplicada por el emprendedor para lograr las vinculaciones necesarias con terceros se denota que los hijos de emprendedores en su mayoría mantienen contactos estratégicos con terceros que se encontraban relacionados con el negocio de su padre, en tanto que la otra subpoblación al no contar con un padre emprendedor se ve obligada a recurrir a diversos mecanismos para conseguirlos (incubadoras de emprendedores, gremios o asociaciones del sector, contactos heredados de una relación de dependencia anterior, o la búsqueda de contactos por su propios medios).</p> <p>En consecuencia, si bien hay una incidencia del relacionamiento estratégico con terceros en ambos grupos, es notoria la facilidad de que disponen los hijos de emprendedores ya que cuentan con el relacionamiento con terceros establecido con anterioridad por el padre, o por lo menos, teniendo la oportunidad de interactuar desde muy jóvenes con los terceros de su negocio.</p> <p>En tanto que al otro grupo le resulta más dificultoso el camino de obtener dicho relacionamiento estratégico ya que deben hacerlo por sus propios medios.</p>	

9.3.8. Role Model

ROLE MODEL			
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Variable referida a la identificación del hijo con las actitudes y cultura emprendedora del padre/madre emprendedor/a que lo llevan por el mismo camino.		Sustituto referido a la identificación del emprendedor con las actitudes y cultura emprendedora de un tercero, ya sea un miembro de la familia o un individuo del entorno socio-laboral del sujeto de estudio (por ejemplo de su jefe cuando era dependiente).	
Sin Inc.	No se siente identificado con las actitudes y cultura de su padre/madre emprendedor/a.	Sin Inc.	No se siente identificado con las actitudes ni con la cultura emprendedora de ningún tercero.
Inc. Baja	En alguna circunstancia puntual se sintió identificado con las actitudes y cultura de su padre/madre emprendedor/a.		
Inc. Media	Se sintió identificado con las actitudes y cultura emprendedora del padre/madre emprendedor/a al comienzo de su propio negocio.	Con Inc.	Se siente identificado con las actitudes y cultura emprendedora de un tercero, ya sea miembro de la familia o un individuo del entorno socio-laboral.
Inc. Alta	Se identifica totalmente con las actitudes y cultura emprendedora del padre/madre emprendedor/a tanto en el lanzamiento como durante el desarrollo del emprendimiento.		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			

<p>Del análisis de campo realizado para esta subpoblación surge que, en relación a la variable Role Model, todos los entrevistados de este grupo consideran a su padre como un modelo a seguir, identificándose totalmente con las actitudes y cultura emprendedora de su progenitor.</p> <p>Lo demuestran utilizando términos, frases y expresiones categóricas que no dejan dudas respecto a la alta incidencia de la variable. Los términos más utilizados fueron: “ejemplo”, “referente”, “alguien a imitar”, “influencia positiva”, “respaldo emocional”, “apoyo psicológico”, “yo admiraba la manera en que le hablaba a la gente”, “paralelismo entre mi padre y yo”, etc.</p>	<p>Del análisis de este subgrupo se detecta lo opuesto a lo observado en el subgrupo de los hijos de empresarios ya que no se encontró incidencia alguna del Role Model.</p> <p>Por el contrario, no solo no existían modelos de emprendedores en su entorno, sino que quienes los rodeaban les recomendaban tomar el camino de la dependencia en vez de ser empresarios, basándose en la seguridad de un sueldo fijo versus la incertidumbre de ser independiente.</p> <p>Como dato anecdótico sobre las entrevistas, más de un entrevistado llegó a mencionar que le hubiese facilitado la transición hacia el emprendedurismo el hecho de contar con un referente cercano que le aconsejara y le sirviera de apoyo durante el inicio y desarrollo de su emprendimiento.</p>
<p>CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN</p>	
<p>Como conclusión del análisis del grupo de hijos de emprendedores, cabe recalcar la situación singular descubierta al analizar la presente variable: todos los entrevistados dejaron en evidencia la alta incidencia de la variable, utilizando respuestas muy similares y unánimes. Por lo que se deduce que la existencia del padre como Role Model es clave para potenciar la propensión del hijo del emprendedor hacia el emprendedurismo.</p>	<p>Por lo tanto, es posible concluir del análisis de esta subpoblación que no se detecta la incidencia del Role Model en la propensión hacia el emprendedurismo de los no hijos de emprendedores.</p>
<p>ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES</p>	
<p>Comparando ambas subpoblaciones en lo referente a la incidencia del Role Model, resulta evidente que los hijos de padres emprendedores gozan del beneficio de haber crecido con un ejemplo de emprendedor a su lado, al que toman como referente y tratan de imitar, aprendiendo las habilidades y competencias necesarias para convertirse en emprendedor (“know how”).</p> <p>Mientras que, los no hijos de emprendedor carecen de ese modelo emprendedor en quien sentirse identificado. Deben aprender sobre la marcha y sortear los obstáculos sin tener alguien a quien imitar en la forma de tomar decisiones, de enfrentar los riesgos, de manejar la incertidumbre, etc. En general éstos se convierten en emprendedores buscando ser independientes o por una necesidad de superación económica, pero no por tener a su lado un modelo que los impulse.</p> <p>En conclusión, la propensión hacia el emprendedurismo de los hijos de emprendedores es significativamente mayor que la del segundo subgrupo por la existencia de un padre que actúa como Role Model impulsando a su hijo a convertirse en trabajador autónomo.</p>	

9.3.9. Ayuda Espiritual / Moral / Valores

AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES			
Análisis de entrevistas del grupo HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES		Análisis de entrevistas del grupo NO HIJOS DE PADRES EMPRENDEDORES	
Variable que representa la influencia ejercida por el padre/madre emprendedor/a en el hijo, otorgándole apoyo espiritual y moral, generando en él la confianza y seguridad necesaria para que incurse y se desarrolle en el autoempleo.		Sustituto que refiere al apoyo (espiritual, moral, valores) obtenido de un tercero, ya sea miembro de la familia, o del entorno socio-laboral, generando en él la confianza y seguridad necesaria, e influyendo significativamente en su transición hacia el emprendedurismo.	
Sin Inc.	No fue de su padre/madre emprendedor/a de quien recibió la confianza necesaria para ser trabajador autónomo.	Sin Inc.	No recibió de un tercero apoyo espiritual, moral o en valores, sino que generó confianza en si mismo por otros medios (capacitándose, adquiriendo experiencia, etc.).
Inc. Baja	Tener padre/madre emprendedor/a fue solo uno de los factores que le imprimieron confianza para ser autónomo.		
Inc. Media	La confianza que recibió de su padre/madre emprendedor/a le sirvió solo al inicio del emprendimiento ya que durante el desarrollo del mismo fue generando confianza en si mismo por otros medios (capacitándose, adquiriendo experiencia, recibiendo apoyo a micro empresas, etc.).	Con Inc.	Obtuvo de un tercero (ya sea miembro de la familia o del entorno socio-laboral) la confianza necesaria para comenzar y desarrollar su propio emprendimiento.
Inc. Alta	Obtuvo de su padre/madre emprendedor/a no sólo la confianza necesaria para comenzar su negocio, sino que esa seguridad transmitida se ha convertido en uno de los factores primordiales que lo han impulsado durante el desarrollo de su emprendimiento.		
ANÁLISIS DE LOS DATOS DE CADA SUBPOBLACIÓN			
Del análisis de campo realizado para esta subpoblación surge que, en relación a la variable Ayuda Espiritual / Moral / Valores, todos los entrevistados de este grupo señalan a su padre emprendedor como un eficiente transmisor de confianza, seguridad y valores, y como determinante en su definición como emprendedor. La convivencia con un padre emprendedor		Del análisis de este subgrupo se detecta lo opuesto a lo observado en el subgrupo de los hijos de empresarios ya que prácticamente no se encontró incidencia alguna del apoyo espiritual o moral de un tercero. Por el contrario, no solo no existían terceros en su entorno que le brindaran apoyo espiritual, moral o en valores al emprendedor, sino que en algunos de los casos, quienes lo rodeaban	

<p>desde edades tempranas permite el aprendizaje continuo de valores empresariales, de impulsos emprendedores e independencia.</p> <p>El nivel de incidencia de la variable que presenta este subgrupo es mayoritariamente alto dado que la influencia del padre emprendedor está presente no sólo al inicio sino durante el desarrollo del emprendimiento del hijo.</p> <p>El padre en ningún momento interfiere en el comportamiento del hijo cuando éste ya se ha independizado en los negocios, dándole autonomía, pero permaneciendo siempre disponible como apoyo para el emprendedor.</p>	<p>resultaban ser un obstáculo para tomar la decisión de inclinarse hacia el emprendedurismo.</p>
<p>CONCLUSIONES DE CADA SUBPOBLACIÓN</p>	
<p>Como conclusión del análisis del grupo de hijos de emprendedores, cabe destacar que todos los entrevistados dejaron en evidencia la alta incidencia de la variable y la percepción unánime entre los entrevistados del carácter relevante del traspaso de valores y actitudes por parte de su padre.</p> <p>Por lo que se entiende que la presencia del padre emprendedor es fundamental como transmisor de este tipo de capital humano para potenciar la propensión del hijo del emprendedor hacia el emprendedurismo.</p>	<p>Por lo tanto, es posible concluir del análisis de esta subpoblación que el apoyo espiritual, moral y en valores recibido de terceros del entorno familiar y socio-laboral tiene una incidencia casi nula en la propensión hacia el emprendedurismo de los no hijos de emprendedores.</p>
<p>ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBAS SUBPOBLACIONES</p>	
<p>Comparando ambas subpoblaciones en lo referente a la incidencia del Apoyo Espiritual / Moral / Valores resulta evidente que los hijos de padres emprendedores gozan del beneficio de haber crecido con un emprendedor a su lado que le otorgó la confianza y la seguridad necesaria para asumir riesgos y tomar decisiones, aspecto relevante para convertirse en emprendedor.</p> <p>Mientras que, los no hijos de emprendedor carecen de ese respaldo por lo que deben adquirir confianza y seguridad en sí mismos mediante otros medios (capacitándose, adquiriendo experiencia, etc.) o de lo contrario, poseerlas de forma innata.</p> <p>En conclusión, la propensión hacia el emprendedurismo de los hijos de emprendedores es significativamente mayor que la del segundo subgrupo por la existencia de un padre que le brinda constantemente apoyo espiritual, moral y valores impulsándolo a convertirse en emprendedor.</p>	



SECCIÓN 5: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

CAPÍTULO 10: CONCLUSIONES

El objetivo del presente trabajo de investigación monográfico era comprobar que en los casos de estudio analizados se cumple la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor, o en otras palabras, demostrar que el hijo de padre emprendedor tiene mayor probabilidad de convertirse en emprendedor que el hijo de trabajador dependiente.

Con esa finalidad se realizó en primer lugar la conceptualización del problema de investigación, conteniendo la definición del problema de investigación, la revisión del estado del conocimiento y el modelo teórico e hipótesis o preguntas de investigación, entendiéndose que este marco conceptual es esencial para la estructuración de nuestro trabajo de campo.

En segundo lugar se realizó la elección de la estrategia y la ejecución operativa de la investigación.

Y en tercer lugar, se llevó a cabo el trabajo de campo propiamente dicho. Para ello se efectuó una serie de entrevistas a diez emprendedores (cinco emprendedores hijos de emprendedor y cinco emprendedores no hijos de emprendedor). Culminadas las mismas se procedió al análisis de los datos obtenidos.

Lo que resta ahora es exponer en la presente sección las conclusiones a las que arribó este equipo de investigación.

Comenzaremos entonces enumerando las conclusiones resultantes del análisis efectuado sobre cada variable (las que conservan el orden utilizado en dicho análisis, sin que este signifique ningún tipo de prioridad ni grado de importancia) para luego arribar a las conclusiones generales de nuestra investigación.

10.1. Conclusiones a partir del Análisis de los Datos

10.1.1. Ayuda Financiera

Si bien, la mayoría de los emprendedores analizados necesitaron de la ayuda financiera de un tercero al comenzar o desarrollar su negocio, los hijos de padre emprendedor tuvieron una mayor facilidad de obtener dicha ayuda, dado que:

- la primera fuente de financiamiento fue su propio padre o el negocio del mismo;
- tuvieron la habilidad de obtener por sus propios medios otras fuentes de financiamiento por el hecho de haber observado a su padre en la toma de decisiones financieras en su negocio.

En cambio, los no hijos de emprendedores tuvieron que sacrificar ahorros de muchos años de trabajo como dependiente, tomar préstamos bancarios o ser apoyados por el financiamiento de una incubadora de emprendedores para poder comenzar y/o desarrollar su negocio.

Por lo tanto, se detecta que los hijos de emprendedores tienen dos ventajas comparativas con respecto a los no hijos de emprendedores:

- La primera ventaja que poseen los hijos de emprendedores es que cuentan con una fuente financiera adicional. Pero, de todos modos, cabe la posibilidad de que exista alguno de ellos cuyo padre asalariado le preste dinero proveniente de su trabajo como dependiente para iniciar y/o desarrollar su emprendimiento (no es el caso de ninguno de los entrevistados), no presentándose para este emprendedor desventaja comparativa. Esta reflexión no dista mucho de las conclusiones a las que arribaron Nathalie Colombier y David Masclet (2007), quienes no encontraron diferencias significativas en la transmisión de capital financiero procedente de padres emprendedores y de padres asalariados.
- La segunda ventaja que poseen los hijos de emprendedores es que presentan mayor destreza para obtener fuentes de financiamiento, habilidad desarrollada durante su convivencia con un padre emprendedor. Pero esta ventaja parece estar más relacionada con la variable Experiencia Acumulada que con la variable Ayuda Financiera.

En conclusión, la variable Ayuda Financiera incide sobre la mayor propensión de los hijos de padre emprendedor hacia el emprendedurismo, pero no en forma muy significativa.

10.1.2. Herencia del Negocio Familiar

Del análisis de los datos se denota que existe una clara incidencia de dicha variable sólo para aquellos casos cuyo padre debió abandonar el negocio abruptamente por enfermedad, fallecimiento o simplemente por retiro de la actividad, sintiéndose presionado a seguir con el negocio familiar. De lo contrario, el hijo prefiere desarrollar su propio emprendimiento independiente al de su padre, sin tener en ningún momento intención alguna de tomar las riendas del negocio familiar.

En conclusión, la variable Herencia del Negocio Familiar incide positivamente sobre la propensión del hijo emprendedor hacia el emprendedurismo sólo en las situaciones de herencia compulsiva en la que el hijo se siente presionado a seguir con el negocio familiar.

10.1.3. Experiencia Acumulada

Del análisis de los datos se detecta que los hijos de padre emprendedor tienen una ventaja adicional respecto de los no hijos en el sentido de que los primeros poseen al alcance de su mano un padre emprendedor como fuente de conocimientos y experiencia, en tanto que los no hijos de emprendedores deben adquirir experiencia por otra vía (formación o experiencia como trabajador dependiente).

Se entiende que esos conocimientos y experiencias transmitidas de padre a hijo conforman un capital intangible tan relevante que termina convirtiéndose en el factor fundamental que impulsa al hijo hacia el emprendedurismo.

En conclusión, la variable Experiencia Acumulada influye de forma significativa sobre la mayor propensión del hijo de padre emprendedor hacia el emprendedurismo.

10.1.4. Menor Percepción de Riesgos

Del análisis de los datos se denota que los hijos de emprendedores manifiestan una menor percepción del riesgo, la que fuera adquirida y desarrollada mediante la mera convivencia con un padre emprendedor, al verlo tomar diariamente decisiones y riesgos. De esta forma parecen haber aprendido desde su niñez a convivir con situaciones de incertidumbre y a manejarlas con naturalidad y sin estrés. Mientras que los no hijos de emprendedores no gozan de este privilegio.

En conclusión, la Menor Percepción de Riesgos es una variable que influye positivamente en la mayor propensión del hijo de padre emprendedor hacia el emprendedurismo.

Cabe señalar en relación a esta variable la dificultad que encontró este equipo investigador para medir objetivamente la diferente percepción de riesgo de ambas subpoblaciones entrevistadas, en virtud de la intangibilidad de la variable en cuestión.

10.1.5. Mayor Utilidad Esperada

El análisis de esta variable tuvo como particularidad que la respuesta de ambos subgrupos fue unánime al afirmar que perciben una mayor utilidad esperada, es decir, que creen firmemente que ser emprendedor es más redituable que ser trabajador dependiente. Esto se debe a que la mayor utilidad es considerada una de las ventajas más relevantes de ser emprendedor.

Asimismo, si bien la variable incide en ambas subpoblaciones, son diferentes factores los que la explican. En el grupo de hijos de emprendedor el factor es la convivencia con un padre emprendedor, mientras que en el segundo grupo

los explican diversos factores (experiencia previa como dependiente y comparación de sueldo-beneficio esperado).

En conclusión, la Mayor Utilidad Esperada es una variable que influye positivamente en la propensión hacia el emprendedurismo de los hijos de emprendedores, pero la diferencia de incidencia entre ambas subpoblaciones no resulta tan evidente como en otras variables.

10.1.6. Vinculación de Emprendimientos

Se encontró que, generalmente, los negocios de los hijos de emprendedores son similares o tienen alguna vinculación con el de su padre. Asimismo, se detectó que los negocios de los no hijos de emprendedores tienen una cierta similitud o vinculación con el que fuere su trabajo en su época de trabajador dependiente, o está relacionado de alguna manera con su formación.

Por lo que se denota claramente la incidencia de la variable en ambas subpoblaciones, pero detectándose una cierta ventaja de la primera subpoblación con respecto a la segunda dado que desde temprana edad el hijo se encuentra relacionado con el negocio de su padre, adquiriendo experiencias en ese rubro, las que generalmente intentan aprovechar como ventaja competitiva, manteniendo entonces una vinculación (o similitud) directa o indirecta con el negocio de su padre. Mientras que los no hijos de emprendedor deben obtener dicha vinculación de su experiencia previa como dependiente o deben capacitarse.

En conclusión, la Vinculación de Emprendimientos es una variable que influye positivamente en la propensión hacia el emprendedurismo de los hijos de emprendedores, pero la diferencia de incidencia entre ambas subpoblaciones no resulta tan evidente como en otras variables.

10.1.7. Relacionamiento Estratégico con Terceros

Se encontró que la mayoría de los hijos de emprendedores mantienen contactos estratégicos con terceros que se encontraban relacionados con el negocio de su padre, en tanto que la otra subpoblación al no contar con un padre emprendedor se ve obligada a recurrir a diversos mecanismos para conseguirlos (incubadoras de emprendedores, gremios o asociaciones del sector, contactos heredados de una relación de dependencia anterior, o la búsqueda de contactos por su propios medios).

Por lo que, si bien hay una incidencia de la variable definida para ambos grupos, es notoria la facilidad de que disponen los hijos de emprendedores ya que cuentan con un relacionamiento con terceros establecido con anterioridad por el padre.

En conclusión, el Relacionamiento Estratégico con Terceros es una variable que influye positivamente en la mayor propensión del hijo de padre emprendedor hacia el emprendedurismo ya que éstos cuentan con un relacionamiento adicional respecto a los no hijos de emprendedores, pero es significativamente menor en comparación con otras variables.

10.1.8. Role Model

Del análisis de los datos resultó evidente que los hijos de padres emprendedores gozan del beneficio de haber crecido con un ejemplo de emprendedor a su lado, al que toman como referente y a quien tratan de imitar, identificándose totalmente con las actitudes y cultura emprendedora del padre, y aprendiendo las habilidades y competencias necesarias para convertirse en emprendedor. Mientras que los no hijos de emprendedor carecen de ese modelo emprendedor en quien sentirse identificado.

En conclusión, la variable Role Model influye de forma significativa en la mayor propensión del hijo de padre emprendedor hacia el emprendedurismo, ya que el padre actúa como un modelo a seguir impulsando a su hijo a convertirse en emprendedor.

10.1.9. Ayuda Espiritual / Moral / Valores

Del análisis de los datos resulta evidente que los hijos de padres emprendedores gozan del beneficio de haber crecido con un emprendedor a su lado que le otorgó la confianza y la seguridad necesaria para asumir riesgos y tomar decisiones, aspecto relevante para convertirse en emprendedor. Mientras que, los no hijos de emprendedor carecen de ese respaldo por lo que deben adquirir confianza y seguridad en sí mismos mediante otros medios (capacitándose, adquiriendo experiencia, etc.) o de lo contrario, poseerlas de forma innata.

Por lo que la propensión hacia el emprendedurismo de los hijos de emprendedores es significativamente mayor que la del segundo subgrupo por la existencia de un padre que le brinda constantemente apoyo espiritual, moral y valores impulsándolo a convertirse en emprendedor.

En conclusión, la variable Ayuda Espiritual / Moral / Valores incide en forma significativa en la mayor propensión del hijo de padre emprendedor hacia el emprendedurismo.

10.2. Conclusiones Generales de la Investigación

Cabe acotar que durante el presente trabajo, este equipo de investigadores se encontró con diversas situaciones en lo que refiere a las variables en cuestión. Algunas variables fueron fácilmente identificadas, llegando a conclusiones claras y unánimes. En tanto que otras no lo fueron tanto, siendo muy difícil de medir su real incidencia (ver más adelante Limitaciones de la Investigación). Igualmente, a continuación se resumen las conclusiones e “impresiones” del equipo investigador respecto a la incidencia final que tiene cada variable sobre la propensión del hijo de emprendedor hacia el emprendedurismo.

Las dos variables que se destacan por su significativa influencia sobre la mayor propensión del hijo de emprendedor hacia el emprendedurismo son: **Role Model** y **Apoyo Espiritual / Moral / Valores** ya que se entiende que estas dos variables juegan un papel positivo indiscutible en la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor. No le quedaron dudas a este equipo de investigadores sobre su fuerte incidencia en la propensión hacia el emprendedurismo. Si bien se encontraron otras variables que inciden sobre la propensión al emprendedurismo, ninguna influye de forma tan evidente como éstas dos variables. Es de destacar asimismo, que ambas variables tienen su fundamento en la transmisión de capital intangible del padre emprendedor al hijo. Este traspaso de capital intangible (transmisión de valores, conocimientos, experiencias, formas de gestionar el negocio y el personal, formas de relacionarse con terceros, formas de manejar la incertidumbre, etc.) es posible gracias a la convivencia hijo – padre emprendedor. Este capital intangible heredado de un padre emprendedor se traduce en la posesión de un espíritu emprendedor.

En conclusión, las variables relacionadas con la transmisión de capital intangible de padre a hijo son las que más incrementan la probabilidad de que el hijo de padre emprendedor termine también siendo emprendedor. O, dicho en otras palabras, aquellas variables basadas en la transmisión de capital intangible son las que prueban la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor.

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación, a continuación se detallan en orden decreciente de incidencia las **variables relacionadas con la transmisión de capital intangible**, variables que explicarían entonces la existencia de esa mayor propensión del hijo de padre emprendedor hacia el emprendedurismo:

- **Role Model**
- **Ayuda Espiritual / Moral / Valores**
- **Experiencia Acumulada**
- **Menor Percepción de riesgos**

Si bien la variable Mayor Utilidad Esperada podría estar claramente comprendida dentro de la categoría de variables de transmisión de capital intangible, no se incluyó dado que si bien se demostró que dicha variable tiene incidencia sobre la propensión hacia el emprendedurismo, no se pudo probar la mayor propensión de los hijos de emprendedor con respecto a los no hijos de emprendedor.

Por otro lado existen otras **variables de carácter más tangible** en esta relación intergeneracional, las mismas son:

- **Ayuda Financiera**
- **Herencia del Negocio Familiar**
- **Vinculación de Emprendimientos**
- **Relacionamiento Estratégico con Terceros**

Si bien se logró verificar que estas variables influyen sobre la propensión hacia el emprendedurismo, quedó demostrado que lo hacen en menor grado que las otras cuatro variables mencionadas previamente, por lo que se las considera con un nivel menor de incidencia en dicha relación intergeneracional.

Entonces, recordando el criterio definido en nuestro Modelo Teórico (Capítulo 4) respecto a que no era necesario que se cumplieran las nueve subhipótesis para probar la existencia de la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor, habiendo probado que se cumplen las cuatro subhipótesis referidas a la primera agrupación de variables (relacionadas con la transmisión de capital intangible), es decir, habiendo probado que dichas variables influyen positivamente sobre la mayor propensión del hijo de padre emprendedor hacia el emprendedurismo, quedaría demostrada la hipótesis general, o sea que, quedaría demostrado que **la Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor se cumple en todos los casos de estudio analizados, y esta se explica en un primer orden por las variables: Role Model, Ayuda Espiritual / Moral / Valores, Experiencia Acumulada y Menor Percepción de Riesgos; y en un segundo orden por las variables: Ayuda Financiera, Herencia del Negocio Familiar, Vinculación de Emprendimientos y Relacionamiento Estratégico con Terceros.**

Cabe acotar también que, la variable: **Modelo de Empresario Exitoso** detectada por Delmar y Davidsson (2000), y Matthews y Mosser (1996), pero no retenida para nuestro Modelo Teórico, fue también detectada en la presente investigación, ya que en los cinco casos de hijos de padres emprendedor quedó en evidencia la notoria incidencia del éxito del emprendimiento de éste último, por lo que se considera importante señalar como conclusión que también la variable **Modelo de Empresario Exitoso** juega un rol decisivo en esta relación intergeneracional, incrementando la propensión del hijo de padre emprendedor hacia el emprendedurismo. De todos modos cabe acotar que esta variable está íntimamente relacionada con otra variable sí retenida para nuestro Modelo Teórico y profundamente analizada: **Role Model**.

Finalmente, a modo de cierre de las conclusiones de esta investigación se presenta a continuación el Modelo Final de la Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor:

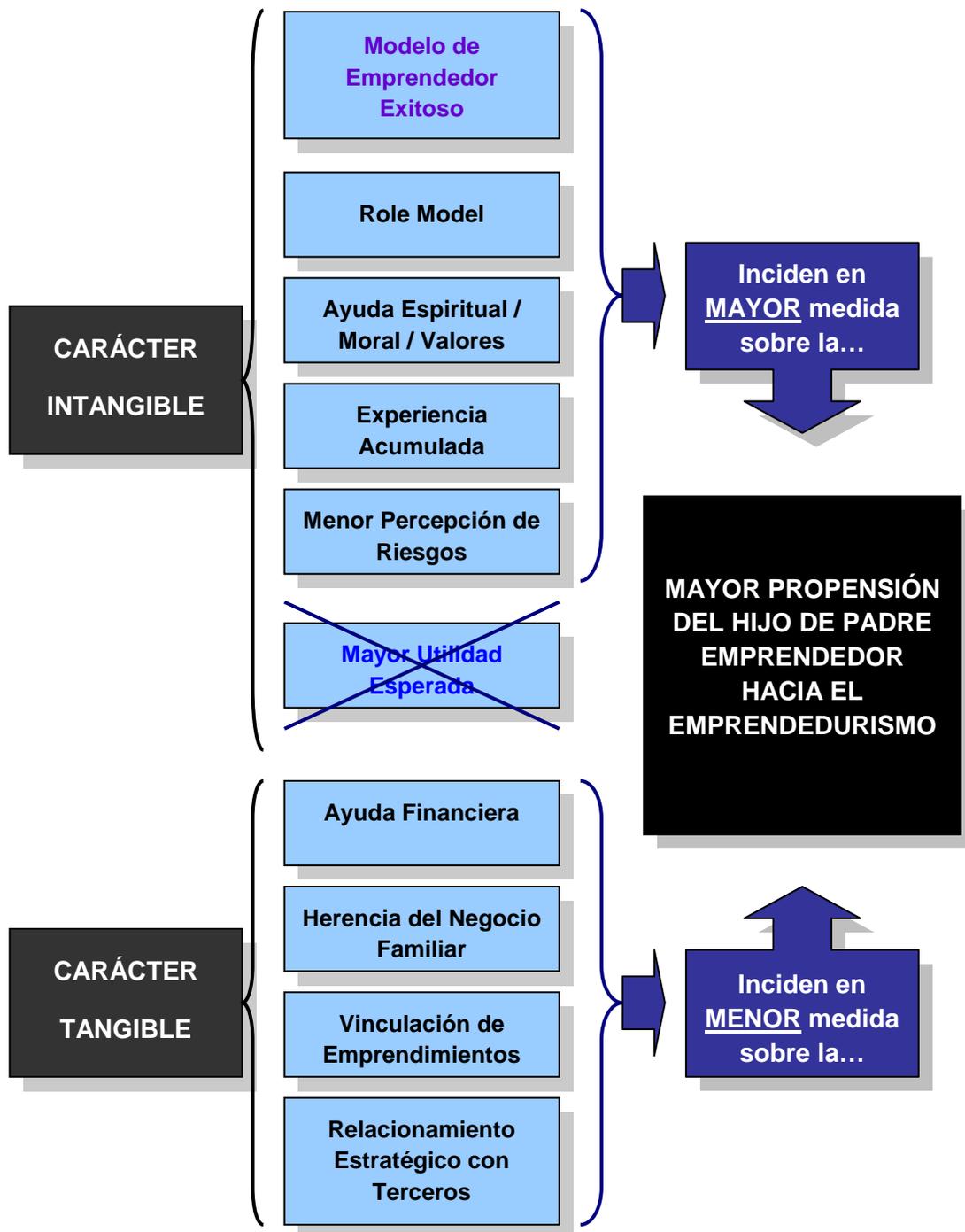


FIGURA 42 – MODELO FINAL: RELACIÓN INTERGENERACIONAL PADRE-HIJO EMPRENDEDOR.
Elaboración propia.

CAPÍTULO 11: REFLEXIONES

11.1. Limitaciones de la Investigación

Se presenta a continuación las posibles limitaciones de este trabajo de investigación monográfico a los efectos de que el lector las tenga en consideración a la hora de interpretar las conclusiones y evitar así emitir juicios apresurados o equivocados.

Al realizar el presente trabajo, este equipo de investigadores tuvo que lidiar con tres limitaciones fundamentales:

- a) La primera limitación está relacionada con **la población**, y con **el ámbito y el criterio de selección de la muestra**: Los entrevistados fueron seleccionados de forma razonada, a partir de una lista proporcionada por dos organizaciones fomentadoras del emprendedurismo (Desem y Endeavor), complementando la misma con algunos casos de emprendedores del entorno socio-laboral del equipo de investigadores. Se seleccionaron un total de diez emprendedores uruguayos, cinco hijos de emprendedor y cinco no hijos de emprendedor. Por lo que no se consideraron en ningún momento otros aspectos del emprendimiento, como ser: rubro, tamaño, cantidad de empleados, tipo de estrategias, etc.; ni se consideraron características particulares del emprendedor como ser: edad, sexo, religión, etc. (únicamente su nacionalidad). A su vez, cabe acotar que coincidió que todos los emprendedores entrevistados tienen su emprendimiento radicado en la capital del país. Cabe mencionar además que se tuvo que seleccionar un entrevistado adicional, dado que al realizar la entrevista a uno de los emprendedores no hijos de emprendedor se detectó que no cumplía con los requisitos ya que se había mudado a España siendo muy joven y se había convertido allí al emprendedurismo, volviendo a Uruguay ya como un sólido emprendedor años más tarde.
- b) La segunda limitación está relacionada con el **método de recolección de datos utilizado y el posible sesgo de las respuestas**: Se realizaron entrevistas en profundidad en las cuales la dificultad a salvar fue la de no sesgar en ningún momento las respuestas del entrevistado, con preguntas o comentarios, ya que se entiende que si se pregunta directamente respecto de algunas variables, se puede

llegar a direccionar la respuesta (particularmente en las preguntas relacionadas con la detección e incidencia de las variables: Role Model, Ayuda Espiritual / Moral / Valores, Menor Percepción de Riesgos, Mayor Utilidad Esperada, etc.).

- c) La tercera limitación está relacionada con la **subjetividad de la medición de la incidencia de algunas variables**, derivada a su vez de la **subjetividad y dificultad de medición de la propia temática**. Existen variables sencillamente detectables, cuya incidencia es fácilmente medible, en tanto que otras son intangibles, con la consecuente dificultad para medir objetivamente su incidencia. Por lo que, en algunos casos, este equipo de investigadores tuvo que valerse de “impresiones” obtenidas en las entrevistas en relación a dichas variables, o de términos y frases a los que hizo alusión el entrevistado, para poder medir la incidencia de las mismas. A su vez, estas “impresiones” son difíciles de transmitir a quien no estuvo presente en la entrevista. Fue por ello que este grupo recomendó al lector utilizar los Anexos como lectura complementaria para el análisis del presente trabajo, en particular, y en relación a este tema, el Anexo 3, donde se presenta una nómina de frases claves, que fueron útiles al equipo investigador y que pueden orientar al lector para seguir de alguna manera la misma línea de razonamiento del equipo investigador.

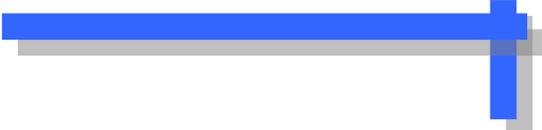
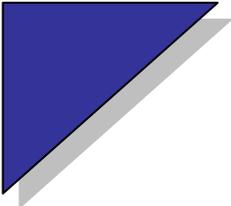
Tomando en cuenta las dificultades encontradas, y en base al respeto que merece el lector, este equipo consideró necesario exhibir las limitaciones expuestas, en otras palabras, poner las cartas sobre la mesa para que el usuario de la presente monografía pueda a su vez sacar sus propias conclusiones, las que pueden diferir en cierto grado con las del equipo investigador, sin restarle validez al trabajo realizado.

11.2. Reseña para Futuras Investigaciones

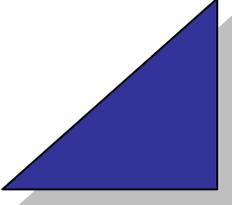
Un tema recurrente a destacar denotado durante las entrevistas fue la insistencia de los entrevistados en referirse a las barreras que encontraron al momento de iniciar o desarrollar su emprendimiento. Este fue un tema que estuvo presente desde el inicio de nuestra investigación exploratoria, pero luego nuestro interés se fue enfocando en la barrera entorno, y más específicamente en la relación intergeneracional padre-hijo emprendedor.

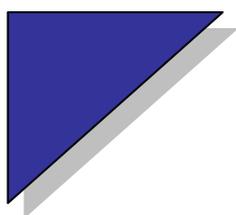
Entendemos que el tema barreras es un campo fértil para futuras investigaciones. Para este argumento nos basamos en dos características fundamentales de este tema: su amplitud y su importancia, dada la incidencia que ejerce actuando como limitante en el emprendedurismo. Por lo expuesto, opinamos que estas investigaciones podrían aportar valiosa información a organizaciones gubernamentales y no gubernamentales de promoción del emprendedurismo.

Con esta intención se incorpora en el Anexo 3 una breve reseña del estado del conocimiento sobre el tema barreras que puede servir como apoyo o punto de partida para futuras investigaciones.

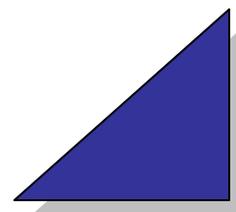


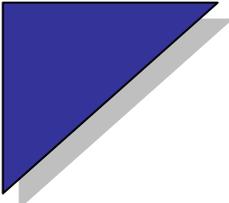
ANEXOS Y BIBLIOGRAFÍA



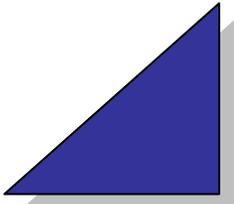


ANEXOS





ANEXO 1: Guía de Preguntas Utilizada en las Entrevistas



ANEXO 1: GUÍA DE PREGUNTAS UTILIZADA EN LAS ENTREVISTAS

La utilidad del presente Anexo es ofrecer una serie de preguntas alternativas que fueron utilizadas durante las entrevistas con la finalidad de facilitar al entrevistador una herramienta de chequeo para identificar la presencia de las variables en los comentarios del entrevistado.

Debe tenerse en cuenta asimismo que se hizo énfasis en el carácter abierto de las entrevistas (en profundidad), evitando todo tipo de sesgo en la pregunta.

GUÍA DE PREGUNTAS ALTERNATIVAS PARA IDENTIFICAR VARIABLES AL ENTREVISTAR A EMPRENDEDORES HIJOS DE EMPRENDEDOR	
AL INICIO DE LA ENTREVISTA	Relátenos brevemente cómo fue desde un comienzo (ya sea desde su niñez, adolescencia, etc.) su vida junto a su padre emprendedor, enfocado en las vivencias con su padre y su negocio, todos los aspectos que lo identifican con él y cómo considera que lo influyó para que se haya iniciado y desarrollado luego en el emprendedurismo.
AYUDA FINANCIERA	<p>¿Recibió algún tipo de financiamiento en el inicio o durante el desarrollo de su negocio?</p> <p>¿Tuvo algún apoyo financiero de su padre? Si es así: ¿fue la fuente de financiamiento? ¿o lo ayudó a conseguirla?</p> <p>¿Acudió al apoyo financiero de su padre para subsanar alguna circunstancia puntual o casual de su negocio?</p>
HERENCIA DEL NEGOCIO FAMILIAR	<p>¿El negocio que hoy posee pertenecía a su padre?</p> <p>¿Se planteó en algún momento la posibilidad de continuar el negocio de su padre?</p> <p>¿Tuvo la opción de heredar el negocio familiar?</p> <p>¿Se sintió presionado o comprometido para heredar y continuar el negocio de su padre?</p>
EXPERIENCIA ACUMULADA	<p>¿Cómo fueron sus inicios en la actividad laboral?</p> <p>¿Trabajó como dependiente en alguna empresa antes de llegar a ser emprendedor?</p> <p>¿Trabajó en algún momento junto a su padre en su negocio?</p> <p>¿Considera que, de alguna manera, ha aprovechado los conocimientos de su padre para iniciar y llevar adelante su propio emprendimiento?</p> <p>¿Considera que se ha apoyado en la experiencia de su padre sólo en forma casual o para circunstancias puntuales?</p> <p>¿Ha solicitado o recibido opiniones o consejos de su padre sobre cuestiones relacionadas a su emprendimiento?</p>
MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS	<p>¿De qué manera toma las decisiones en su negocio? ¿Cómo lo hacía tu padre?</p> <p>¿Sintió miedo al tomar la decisión de convertirse en emprendedor?</p> <p>¿Se sintió seguro a la hora de asumir riesgos para llevar adelante su negocio?</p> <p>¿Considera que el hecho de tener un padre emprendedor le ha ayudado de alguna manera a asumir sus propios riesgos?</p>
MAYOR UTILIDAD ESPERADA	<p>¿Considera que ser emprendedor es más redituable que ser trabajador dependiente?</p> <p>¿Esto influyó de alguna manera en la decisión de ser emprendedor?</p>
VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS	<p>¿Su emprendimiento se relaciona con el de su padre de alguna manera? ¿Se asemeja en el giro, estructura, estrategias, etc.?</p> <p>¿Le brinda algún servicio o le vende algún bien al negocio de su padre?</p>
RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS	<p>¿Su negocio y el de su padre se vinculan con algún tercero en común?</p> <p>¿Su padre le ha suministrado algún contacto clave para su negocio?</p> <p>¿Sigue utilizando esos contactos o relaciones, o le resultaron útiles sólo para iniciar su negocio?</p>
ROLE MODEL	<p>¿Se siente identificado con la forma de relacionamiento que usaba su padre en su negocio?</p> <p>¿Utiliza en su emprendimiento las mismas técnicas de negociación que su padre?</p> <p>¿Está de acuerdo con la manera en que su padre adoptaba las decisiones en su negocio?</p> <p>¿Se siente identificado con su padre en la forma de gestionar el negocio?</p> <p>¿Utilizó la actitud emprendedora de su padre como modelo para su propio negocio?</p> <p>¿Considera a su padre como un referente de empresario?</p>

GUÍA DE PREGUNTAS ALTERNATIVAS PARA IDENTIFICAR VARIABLES AL ENTREVISTAR A EMPRENDEDORES HIJOS DE EMPRENDEDOR	
AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES	¿Se siente apoyado por su padre por el hecho de ser ambos emprendedores?
	¿Ha sentido que su padre lo ha apoyado moralmente durante el desarrollo de su emprendimiento?
	¿Considera que su padre lo impulsó transmitiéndole la confianza necesaria para iniciar su propio emprendimiento?
	¿Qué valores transmitidos por su padre aplica actualmente en su emprendimiento?

FIGURA 43 – GUIA DE PREGUNTAS ALTERNATIVAS PARA LOS EMPRENDEDORES HIJOS DE EMPRENDEDOR.
Elaboración Propia.

GUÍA DE PREGUNTAS ALTERNATIVAS PARA IDENTIFICAR VARIABLES AL ENTREVISTAR A EMPRENDEDORES <u>NO HIJOS DE EMPRENDEDOR</u>	
AL INICIO DE LA ENTREVISTA	<p>Relátenos brevemente cómo fue desde un comienzo (ya sea desde su niñez, adolescencia, etc.) su actividad laboral y cómo fue el proceso de transformación hacia el emprendedurismo. Cuéntenos sus vivencias y experiencias laborales, sus actividades emprendedoras y cómo se fue relacionando con los terceros involucrados en su negocio.</p>
AYUDA FINANCIERA	<p>¿Utilizó ahorros propios para comenzar o desarrollar su emprendimiento?</p> <p>¿Recibió algún tipo de financiamiento en el inicio o durante el desarrollo de su negocio?</p> <p>¿Alguien de su entorno cercano le ofreció financiamiento para su negocio? ¿Recurrió a algún amigo, familiar, socio?</p> <p>¿Acudió al sistema financiero para obtener financiamiento?</p>
HERENCIA DEL NEGOCIO FAMILIAR	<p>¿El negocio que hoy posee pertenecía a algún familiar, conocido o de una relación como dependiente?</p> <p>¿Se sintió presionado o comprometido para heredar y continuar el negocio de un tercero?</p>
EXPERIENCIA ACUMULADA	<p>¿Cómo fueron sus inicios en la actividad laboral?</p> <p>¿Trabajó como dependiente en alguna empresa antes de llegar a ser emprendedor?</p> <p>¿Considera que, de alguna manera, ha aprovechado los conocimientos de su trabajo como dependiente para iniciar y llevar adelante su propio emprendimiento?</p> <p>¿Considera que, de alguna manera, su formación ha incidido para que iniciara y llevara adelante su propio emprendimiento?</p> <p>¿Considera que se ha apoyado en la experiencia de algún tercero sólo en forma casual o para circunstancias puntuales?</p> <p>¿Ha solicitado o recibido opiniones o consejos de algún tercero sobre cuestiones relacionadas a su emprendimiento?</p>
MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS	<p>¿De qué manera toma las decisiones en su negocio?</p> <p>¿Sintió miedo al tomar la decisión de convertirse en emprendedor?</p> <p>¿Se sintió seguro a la hora de asumir riesgos para llevar adelante su negocio?</p> <p>¿Considera que el hecho de haber trabajado como dependiente le ha ayudado o le ha obstaculizado a la hora de asumir sus propios riesgos?</p> <p>¿Realizó un análisis minucioso del negocio que pretendía emprender o fue una decisión espontánea?</p>
MAYOR UTILIDAD ESPERADA	<p>¿Considera que ser emprendedor es más redituable que ser trabajador dependiente?</p> <p>¿Esto influyó de alguna manera en la decisión de ser emprendedor?</p>
VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS	<p>¿Su emprendimiento se relaciona de alguna manera con su anterior trabajo como dependiente?</p> <p>¿Se asemeja en el giro, estructura, estrategias, etc.?</p> <p>¿Le brinda algún servicio o le vende algún bien a su antiguo empleador?</p> <p>¿Qué formación extra laboral posee (académica, profesional o de oficio)?</p> <p>¿Cómo se relaciona su formación con el emprendimiento que desarrolla?</p>
RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS	<p>¿Su trabajo anterior y su actual negocio se vinculan con algún tercero en común?</p> <p>¿Algún tercero le ha transmitido contactos claves para su negocio?</p> <p>¿Mantiene contactos de negocios con algún tercero con el que se vinculaba cuando era dependiente?</p> <p>¿Sigue utilizando esos contactos o relaciones, o le resultaron útiles sólo para iniciar su negocio?</p>

GUÍA DE PREGUNTAS ALTERNATIVAS PARA IDENTIFICAR VARIABLES AL ENTREVISTAR A EMPRENDEDORES NO HIJOS DE EMPRENDEDOR	
ROLE MODEL	¿Tiene o ha tenido alguna persona que influyera en su definición como empresario? ¿Esta persona pertenecía a su entorno socio-laboral?
	¿Se siente identificado con la forma de relacionamiento que usaba esa persona en su negocio?
	¿Utiliza en su emprendimiento las mismas técnicas de negociación que utilizaba esa persona?
	¿Está de acuerdo con la manera en que esa persona adoptaba las decisiones en su negocio?
	¿Se siente identificado con esa persona en la forma de gestionar el negocio?
	¿Utilizó la actitud emprendedora de alguna persona como modelo para su propio negocio?
	¿Considera a algún tercero de su entorno socio-laboral como un referente de empresario?
AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES	¿Se siente apoyado por algún otro emprendedor?
	¿Ha sentido que algún tercero lo ha apoyado moralmente durante el desarrollo de su emprendimiento?
	¿Considera que alguien en particular lo impulsó transmitiéndole la confianza necesaria para iniciar su propio emprendimiento?
	¿Considera que alguien en particular le transmitió valores que actualmente aplica en su emprendimiento?

FIGURA 44 – GUIA DE PREGUNTAS ALTERNATIVAS PARA LOS EMPRENDEDORES NO HIJOS DE EMPRENDEDOR.
Elaboración Propia.



ANEXO 2:
Análisis de Extractos
de las Entrevistas y
Asignación del Nivel
de Incidencia



ANEXO 2: ANÁLISIS DE EXTRACTOS DE LAS ENTREVISTAS Y ASIGNACIÓN DE NIVEL DE INCIDENCIA

El objetivo del presente Anexo es facilitar el análisis de los datos que se efectúa en la Sección 4, Capítulo 9.

Para ello, este Anexo presenta un conjunto de cuadros que contienen los extractos más significativos de cada entrevista, clasificándolos por subpoblación, por variable y por entrevistado. Se le asigna asimismo la incidencia de la variable/sustituto a cada entrevistado y se suministra la explicación correspondiente de dicha asignación.

Se recomienda entonces al lector, para un mayor entendimiento del análisis efectuado por parte del equipo investigador recurrir a este Anexo como complemento durante la lectura de la Sección 4, Capítulo 9.

Si bien alguna de las frases extraídas puede ser percibida fuera de su contexto real, se estima que, de todos modos puede brindar al lector elementos para chequear de dónde se obtuvo la realidad empírica, otorgándole un valor agregado importante a la investigación.

En la página siguiente el lector dispone de un cuadro con las referencias utilizadas en el presente Anexo.

REFERENCIAS

- H** = CUADRO DE EMPRENDEDORES HIJOS DE EMPRENDEDOR
- NH** = CUADRO DE EMPRENDEDORES NO HIJOS DE EMPRENDEDOR

- Respuesta** = Frases más relevantes extraídas de las entrevistas
- Min.** = Momento en el que se obtuvo la respuesta
- h mm'ss"** = Hora, minuto (') y segundo (") de la respuesta

- E** = ENTREVISTADOS
- H1** = Primer entrevistado hijo de emprendedor
- H2** = Segundo entrevistado hijo de emprendedor
- H3** = Tercer entrevistado hijo de emprendedor
- H4** = Cuarto entrevistado hijo de emprendedor
- H5** = Quinto entrevistado hijo de emprendedor
- NH1** = Primer entrevistado no hijo de emprendedor
- NH2** = Segundo entrevistado no hijo de emprendedor
- NH3** = Tercer entrevistado no hijo de emprendedor
- NH4** = Cuarto entrevistado no hijo de emprendedor
- NH5** = Quinto entrevistado no hijo de emprendedor

- I** = TIPO DE INCIDENCIA

Escala de Incidencias para los Hijos de de Emprendedor:

- A** = INCIDENCIA ALTA
- M** = INCIDENCIA MEDIA
- B** = INCIDENCIA BAJA
- S** = SIN INCIDENCIA
- Explicación:** = Explicación del nivel de incidencia asignado para cada entrevistado hijo de emprendedor

Escala de Incidencias para los No Hijos de de Emprendedor:

- C** = CON INCIDENCIA
- S** = SIN INCIDENCIA
- Explicación:** = Explicación del nivel de incidencia asignado para cada entrevistado no hijo de emprendedor

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H Variable: AYUDA FINANCIERA			
E	Min.	Respuesta	I
H1	33'10"	<i>"...vendí parte de mis acciones de la empresa de mi madre para desarrollar este nuevo emprendimiento..."</i>	M
	Explicación: Si bien no fue un préstamo directo de la madre consiguió financiamiento para el inicio de su emprendimiento vendiendo sus acciones de la empresa de su madre. Se entiende que existe incidencia de la variable por el hecho de disponer de las acciones, y que el nivel de incidencia de la misma es medio por el carácter indirecto del apoyo brindado para comenzar el emprendimiento.		
H2	10'25"	<i>"...nunca le pedí plata a mi padre para mi emprendimiento, solamente me brindó alguna ayuda puntual pero nunca muy significativa, ni para deudas personales..."</i>	B
	10'35"	<i>"...alguna vez al inicio me prestaba algún cuero y alguna herramienta para trabajarlo..."</i> (Ambos emprendimientos se desarrollaban en la industria del cuero)	
	Explicación: Se entiende que existe incidencia de la variable por el hecho de disponer materiales y herramientas (en préstamo) provenientes del emprendimiento del padre, y que el nivel de incidencia de la misma es bajo porque esa ayuda indirecta fue para subsanar alguna circunstancia puntual.		
H3	7'19"	<i>"...cuando me faltaba una materia mi padre se enfermó y tuve que agarrar la empresa..."</i>	A
	7'40"	<i>"...hubo una transmisión de mando un poco forzada por la enfermedad de mi padre, ahí uno se borró y otro tuvo que seguir..."</i>	
	Explicación: Si bien se distingue en la presente investigación a la herencia del negocio familiar como otra variable, es indiscutible que el hecho de heredar un negocio en marcha es una ayuda financiera indirecta y que existe un vínculo entre ambas variables. Lo que demuestra que, en este caso, la variable financiera está presente por heredar el negocio de su padre y en un nivel alto de incidencia dado que es determinante para que el hijo se convierta en emprendedor.		
H4	8'19"	<i>"...cuando me fui para Coopers querían que me venga a la empresa, y después cuando vine a la empresa no querían que viniera..."</i>	A
	11'20"	<i>"...indudablemente vos partís con una parte del camino recorrido..."</i>	
	12'50"	<i>"...si vos te largás solo es una cosa, pero si vos te largás con respaldo es totalmente diferente..."</i>	
	13'15"	<i>"...igualmente si vos estás preparado siempre podés volver para atrás, el que está preparado tiene la chance de volver para atrás como dependiente..."</i>	
	24'02"	<i>"...en los últimos años de vida de mi viejo, el venía un rato a la empresa, decía si o no, y se iba pero después que falleció yo tuve que agarrar las riendas de la empresa..."</i>	
Explicación: Aquí encontramos otro caso de herencia del negocio familiar. O sea que, como vimos en el H3, la variable financiera está presente por heredar el negocio en marcha de su padre y en un nivel alto de incidencia dado que es determinante para que el hijo se convierta en emprendedor.			
H5	20'32"	<i>"...es algo que comparto con mi socia porque también era una idea que teníamos desde que fuimos a estudiar a Inglaterra..."</i>	B
	45'23"	<i>"...hay algo que es muy positivo y es que yo no estoy casado y no tengo pareja, además tuve todo el apoyo de mi familia, entonces pasara lo que pasara, yo sabía que podía agarrar mi bolso y arrancaba para la casa de mis viejos..."</i>	
	45'38"	<i>"...pero al menos sabía que lo había intentado..."</i>	
	46'04"	<i>"...creo que en la decisión de largarme por mi cuenta incidió el hecho que en mi trabajo como dependiente estaba topeado, y sabía que yo tenía capacidad para más..."</i>	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H5	48'47"	<i>"...yo renuncié a la empresa que trabajaba como dependiente y por ende me retiré con un capital no muy importante para desarrollar mi emprendimiento..."</i>	
	49'04"	<i>"...tenía 2 o 3 meses para desarrollar la empresa..."</i>	
	Explicación: Si bien no existió un préstamo directo de su padre al inicio del emprendimiento (lo financió con fondos propios provenientes de ahorros de su trabajo como dependiente y lo inició con un socio), se entiende que existe incidencia de la variable por la disponibilidad del apoyo del padre, y que el nivel de incidencia de la misma es bajo porque esa disponibilidad estaba presente como ayuda indirecta para enfrentar alguna circunstancia puntual o extrema. A pesar de que nunca tuvo que hacer uso de esa ayuda, siempre estuvo disponible percibiéndola como un respaldo y un seguro financiero.		

NH Sustituto: AYUDA FINANCIERA			
E	Min.	Respuesta	I
NH1	3'02"	"...lo que ahorré como dependiente, más un saldo a pagar, lo invertí en una fábrica de pastas propia..."	C
	3'43"	"...después lo que ahorré con el primer emprendimiento, más un saldo a pagar en 35 cuotas, compré una de las fábricas de pastas más importante de pocitos..."	
	4'20"	"...yo creo que aquí siempre hubo un poco de falta de ideas de la gente, a mi mucha gente me decía que era un ignorante..."	
	4'34"	"...no arriesgo más de lo que tengo disponible..."	
Explicación: Se entiende que en este caso existe incidencia dado que la persona compró sus dos primeros emprendimientos mediante financiación (facilidades de pago) del propietario anterior.			
NH2	4'10"	"...al inicio, comenzamos en el garaje de mi casa e invirtiendo 100% de fondos propios y ahorros de los tres, hoy en día estamos ubicados aquí en la Incubadora Ingenio porque ganamos el concurso de la ANII, y esto nos proporcionó un financiamiento especial que nos potenció plenamente..."	C
	4'53"	"...es una gran ayuda para nosotros dado que venimos de un lugar que no tenemos contacto con ningún emprendedor..."	
	5'10"	"...además de los fondos, que fueron fundamentales para nuestro desarrollo, ya que el software que necesitamos es bastante caro, la incubadora nos proporciona ayuda de capital humano, tenemos tutores de plan de negocio, y eso también es una ayuda muy importante para nosotros..."	
	6'30"	"...el ser ganadores del concurso del ANII nos dio U\$S 20.000 para arrancar a desarrollar nuestro negocio y empezar a pensar en grande, si no hubiese sido por eso nunca hubiésemos podido desarrollar nuestro negocio dado que nunca íbamos a poder ahorrar ese dinero por nuestros propios medios..."	
	6'53"	"...hoy en día estamos buscando inversores para seguir potenciando esto..."	
Explicación: Se entiende que existe incidencia dado que éste es un claro ejemplo del apoyo de empresas incubadoras. El haber ganado el concurso de la ANII (Asociación Nacional de Incubadoras de Ingenio) les abrió las puertas a la obtención de los fondos fundamentales para el desarrollo de su negocio y además les proporcionó soporte de capital humano con tutores de plan de negocios que les aconsejaron y le suministraron nuevas herramientas de gestión para su negocio, apoyo que se mantiene en la actualidad.			
NH3	27'50"	"...reinvertimos toda la vida, cada utilidad se reinvertió, y cuando se precisó fondos adicionales recurrimos al banco. Nosotros éramos directivos de COFAC y no nos ampararon ninguna de las veces que recurrimos a ellos, creíamos en el sistema cooperativo pero bueno....éramos pocos me parece..."	C
	28'50"	"...fuimos al BROU como industria nacional, y la verdad que hoy en día el BROU tiene una unidad PYMES en la cual no te ven como un proyecto o una simple carpeta, sino que viven el proyecto contigo, visitan las empresas y están a tu lado siempre, estamos muy conformes con la ayuda del BROU. Creo que se está entendiendo y valorizando cada vez más la industria nacional..."	
	30'14"	"...el Banco también nos está ayudando en nuestra incursión en Brasil, hasta conocemos a la Gerenta del BROU en San Pablo que se nos presentó y se puso a nuestra disposición..."	
Explicación: Se deduce de lo expuesto por la entrevistada que existe una clara incidencia ya que menciona lo fundamental que fue y sigue siendo el apoyo financiero bancario (unidad PYMES del BROU) no solo al inicio del proyecto sino con continuidad durante el desarrollo y expansión del negocio.			

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

NH4	11'45"	"...no tuve ayuda financiera de ningún tipo, la inversión para iniciar este emprendimiento la saqué de años de ahorro de mi trabajo como ingeniera química..."	S
	13'22"	"...pero por supuesto que al momento de decidirme a poner este negocio, me senté con mi marido y le conté sobre esta idea y mi plan de utilizar esos ahorros, y el me apoyó en un 100%..."	
Explicación: En este caso no se detecta incidencia dado que la emprendedora no recibió ningún apoyo financiero sino que se valió sólo de fondos propios obtenidos durante su trabajo como profesional dependiente.			
NH5	10'30"	"...al principio el único financiamiento fue la venta del auto que era propiedad mía, y dado que vivía con mis viejos no tenía responsabilidades..."	C
	11'11"	"...siempre reinvertía todo y recibía ayuda de los bancos para funcionar, tipo cartas de crédito para importar etc. etc...."	
	12'06"	"...hoy en día los controles fiscales son distintos a los que habían antes, hoy en día para sacar un préstamo tenés que presentar un balance etc. etc., hay muchos más requerimientos, igualmente cuando yo me afirmé en el rubro empecé a trabajar con bancos..."	
Explicación: Si bien no recibió apoyo financiero al inicio, valiéndose de fondos propios obtenidos de la venta de un bien de su propiedad, al poco tiempo necesitó ayuda de los bancos de plaza para realizar importaciones fundamentales para el desarrollo de su negocio y para afirmarse en el rubro. Por lo que se detecta que existe incidencia .			

H Variable: HERENCIA DEL NEGOCIO FAMILIAR			
E	Min.	Respuesta	I
H1	7'40"	<i>"...lo más difícil es tomar la decisión, es imprescindible para cualquier emprendedor tener el empuje necesario para comenzar su propio negocio..."</i>	S
	8'00"	<i>"...lo mismo le pasó a mi madre cuando se quiso independizar...dejó el sueldo del hospital para vender seguros..."</i> (Respuesta correspondiente a la pregunta respecto a la decisión de independizarse)	
	16'50"	<i>"...si vos viste tomar decisiones que implican riesgos grandes cerca de ti, es una cosa, pero si de repente nunca lo viste, quizás no estás tan inclinado a asumir este tipo de riesgos..."</i>	
Explicación: Por las respuestas brindadas y la historia que se desprende de esta entrevista se concluye que la incidencia de esta variable para el entrevistado es nula debido a que, si bien tuvo la oportunidad, el mismo nunca se sintió presionado para continuar con el negocio familiar, ni tuvo la intención de hacerlo.			
H2	8'31"	<i>"...mi padre nunca nos trancó, siempre nos dejó ir para el lado que nosotros queríamos, el nos dio las herramientas para defendernos en la vida pero nunca nos obligó a seguir un camino específico..."</i>	S
	8'45"	<i>"...sino fíjense, yo empecé a estudiar Arquitectura y empecé a trabajar en un estudio de arquitectos, ahí no me gustó y me decidí por hacer otra cosa, después ayudé a mi padre en un emprendimiento que empezó él en Punta Carretas, por ende siempre hice lo que quise, mi padre nunca me obligó a tomar el mismo camino que tomó el, o trabajar en la empresa con él.....esas cosas si se dan se dan solas..."</i>	
Explicación: En esta entrevista tampoco se identifica la incidencia de la variable mencionada, dado que la emprendedora tomó la decisión de lanzarse por su cuenta. En lo mencionado por la entrevistada resulta evidente que nunca se sintió presionada para continuar el negocio de su padre.			
H3	7'19"	<i>"...cuando me faltaba una materia mi padre se enfermó y tuve que agarrar la empresa..."</i>	A
	7'40"	<i>"...hubo una transmisión de mando un poco forzada por la enfermedad de mi padre, ahí uno se borró y otro tuvo que seguir..."</i>	
Explicación: Se entiende que existe un alto nivel de incidencia de ésta variable dado que el hijo claramente se vio obligado a continuar con el negocio familiar. Como menciona el entrevistado, la transmisión fue forzada por la situación de salud de su padre que lo obligó a hacerse cargo de la empresa en forma abrupta.			
H4	24'02"	<i>"...en los últimos años de vida de mi viejo, el venía un rato a la empresa, decía si o no, y se iba, pero después que falleció yo tuve que agarrar las riendas de la empresa..."</i>	A
	Explicación: Al igual que en el caso anterior, este entrevistado se vio obligado a tomar las riendas del negocio no teniendo oportunidad de realizar otra actividad por su cuenta. Por ésta razón se asigna para este caso un nivel de incidencia alto de la variable.		
H5	1h 5'30"	<i>"...todos nos corrimos de abajo del ala de mi padre, cada uno agarró para su lado..."</i>	S
	Explicación: Se detecta para este emprendedor la inexistencia de incidencia de la variable dado que manifiesta que tanto él como sus hermanos nunca se sintieron presionados para continuar con los emprendimientos de su padre.		

H Variable: EXPERIENCIA ACUMULADA			
E	Min.	Respuesta	I
H1	3'03"	"...cada uno aportaba lo suyo, pero todos con objetivos y roles muy claros y definidos..." (Se refiere a la convivencia laboral con su madre)	M
	10'58"	"...conocía a todos los vendedores de estar siempre ahí, después del liceo siempre me iba a laburar a la agencia..."	
	13'05"	"...teníamos experiencia de haber trabajado ahí, de conocer desde adentro todo..."	
	20'21"	"...en esos 15 años aprendimos muchas cosas que hoy uno las aplica día a día, por ejemplo formas de gestionar los equipos de gente; son cosas que te traes contigo."	
	23'54"	"...aprendimos a solucionar los problemas porque trabajamos en el rubro mucho tiempo; todo lo aprendimos trabajando ahí mismo..."	
	24'21"	"...la experiencia anterior importó mucho para hacer esto pero, hoy en día mi madre no tiene nada que ver con este emprendimiento..."	
<p>Explicación: Se entiende que en este caso existe incidencia media dado que el entrevistado trabajó por más de 15 años en la empresa de su madre, manifestando que la experiencia que le transmitió su madre durante esos años fue fundamental para el inicio de su propio emprendimiento. No se lo considera como incidencia alta dado que en la actualidad no recibe consejos de la misma, sino que por el contrario, le brinda servicios de soporte tecnológico a la empresa de su madre, siendo ésta su principal cliente.</p>			
H2	10'30"	"...tengo un know how de parte de la familia..."	A
	12'46"	"...los conocimientos que me pasó mi padre desde niña fueron los que me ayudaron a empezar con mi empresa..."	
	14'26"	"...con mi padre yo aprendí diferentes maneras de pintar el cuero, como cortarlo, como tratarlo, en definitiva como trabajarlo..."	
	14'56"	"...hasta el día de hoy a veces llamo a mi padre para preguntarle algo específico sobre algún material o algún cuero..."	
<p>Explicación: A éste caso se le asigna incidencia alta de la variable debido a que la persona entrevistada manifiesta haber recibido de su padre un importantísimo apoyo y traspaso de experiencias, así como formas de trabajar, no sólo en su comienzo como emprendedora sino que dicha transferencia de experiencia acumulada se mantiene vigente hasta el día de hoy.</p>			
H3	1'02"	"...aprender a ser padre siendo hijo..." (Esto lo decía en relación a la experiencia de su padre y de la suya misma).	M
	3'10"	"...a mí me tocó empezar a trabajar con mi papá cuando falleció mi abuelo y estaba en el liceo..."	
	3'27"	"...cuando a mí me tocó ser hijo mi papá ya tenía la experiencia de haber sido hijo, entonces le fue más fácil enseñarme todo, formas de trabajar, etc. La convivencia conmigo fue mucho más fácil que la de él con su padre..."	
	3'56"	"...es imprescindible que el padre este dispuesto a discutir los temas importantes de la empresa, si esto es así uno como hijo tiene que aprovechar a aprender todos esos conocimientos..."	
	4'07"	"...cuando un hijo ve que lo que él plantea no se realiza, no se va a quedar en esa empresa..."	
	10'58"	"...a mi papá lo marcó firmemente la forma de gestionar empresas de mi abuelo, creo que lo marcó exageradamente debido a que mi padre no quería cometer los mismos errores que había cometido mi abuelo, eso lo llevo a hacer muy conservador desde el punto de vista financiero..."	
	11'30"	"...creo que el gran error de mi padre es que le pedía a los negocios una seguridad financiera que los mismos no pueden tener..."	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H3	11'41"	"...yo soy un poco distinto en eso, dado que utilizo por ejemplo financiamiento de terceros, mostrando una clara diferencia con lo que hacía mi padre..."	A
	14'22"	"...cada uno tiene las experiencias anteriores, y quiere evitarse los dolores de cabeza y sufrimientos que padeció su padre..."	
	Explicación: Surge claramente de los comentarios del entrevistado que las experiencias transmitidas por su padre le sirvieron para el desarrollo de su propio emprendimiento ya que menciona que aprendió tanto de sus aciertos como de sus errores. Por lo tanto se entiende que en este caso la variable tiene una incidencia media .		

H4	13'36"	"...él tenía otra formación, él era médico y yo soy contador, por ende él me traspaso desde chico todo ese conocimiento académico para trabajar en la industria farmacéutica..."	A
	13'49"	"...la austeridad y el conservadurismo, fueron valores y una forma de tener un negocio, ésta fue una empresa de riesgo cero, si vamos a construir tenemos la plata guardada, esto lo creó mi padre..."	
	14'57"	"...el dejó esas maneras de hablar, la capacidad de escuchar, yo soy más blanco negro, pero el me transmitió todas esas maneras de manejarse con la gente..."	
	16'54"	"...yo no tengo más que agradecimientos a mi padre, el me enseñó todo lo que sé sobre la industria..."	
	18'40"	"...yo iba a las 7:00 AM a la facultad, después me venía a la empresa a trabajar, y después a las 20 horas volvía a los prácticos de la facultad, en esos años mi padre me enseñaba todo acerca de la empresa, ya ahí aprendí todo sobre la empresa..."	
	19'44"	"...vos te acostumbrás a razonar más rápido, lo que a otro le lleva 2 horas a vos te lleva 5 minutos tomar la decisión..."	
	22'09"	"...en el Uruguay los empresarios no se preparan para ser emprendedores, entonces, hay dos opciones, que el hijo este preparado o que no este preparado, ahí ya no depende del padre, pero si uno es inteligente puede aprovechar muy positivamente la experiencia de su viejo..."	
	24'02"	"...en los últimos años de vida de mi viejo, el venía un rato a la empresa, decía si o no, y se iba pero después que falleció yo tuve que agarrar las riendas de la empresa..."	
Explicación: En este caso se detecta una alta incidencia de la variable porque a pesar de tener ambos diferentes profesiones su padre logró transmitirle (según lo que el propio entrevistado afirma) un cúmulo de conocimientos de la industria farmacéutica, así como una serie de valores y de competencias que le serían útiles para llevar adelante el negocio que posteriormente heredaría. Cabe señalar que ésta transmisión de experiencia continuó aún luego de haberse retirado el padre por razones de salud.			

H5	6'20"	"...luego de capacitarme en el exterior volví a trabajar de nuevo en el instituto en que aprendí, y como era una persona de confianza para la empresa, debido a que ésta era una empresa familiar, ellos me tomaron como un integrante de la familia y ahí me pude meter en la dirección del Instituto y aprendí a tomar decisiones y principalmente a gerenciar un Instituto..."	A
	7'08"	"...esto fue un banco de prueba para mí, ahí vi como se manejaba una empresa, ahí pude desarrollar un montón de ideas mías. Esto me demostró que en algún momento de mi vida yo iba a lograr tener mi propio Instituto..."	
	32'39"	"...él tiene una capacidad de aprendizaje muy grande, y para mí tiene que ver con que perdió a su padre de joven y aprendió a manejarse solo desde chico..."	
	33'03"	"...a estado en entornos donde hay muchos profesionales cuando el no lo es, y se defiende como si fuera uno de ellos, es muy inteligente..."	
	33'26"	"...es una persona brillante, aunque no tiene la capacitación universitaria formal, tiene una capacidad de relacionarse muy bien con la gente, que esto me parece fundamental para cualquier emprendedor, persona con mucha facilidad de palabras, persona que hace amigos fácilmente, por otro lado es una persona que tiene el sentido del riesgo calculado, o sea el riesgo justo, no toma riesgos que no son calculados..." (Haciendo referencia a lo que aprendió de su padre)	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H5	34'09"	<i>"...es muy positivo, y eso es fundamental, siempre ve la parte positiva, mi historia de vida tiene que ver con eso, yo trato de seguir ese camino y esa forma de ser..."</i>
	38'43"	<i>"...yo lo veía desde chico, muchas veces participaba en los emprendimientos de nuestro padre, lo veíamos día a día, todo esto te iba dando pautas ..."</i>
	39'33"	<i>"...el nos inculcó que estaba muy bueno hacer cosas nuevas..."</i>
	Explicación: Durante toda la entrevista el emprendedor permite entrever la valoración de las experiencias transmitidas por su padre, de las que aprendió cómo relacionarse con la gente, cómo gestionar una empresa e incluso la forma de encarar la vida. Por eso se entiende que las experiencias acumuladas y transmitidas por el padre a su hijo tienen una alta incidencia en su propensión hacia el emprendedurismo. Asimismo se reconoce que la formación del entrevistado es muy significativa, y la experiencia acumulada que absorbió como dependiente también tiene una incidencia relevante.	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

NH Sustituto: EXPERIENCIA ACUMULADA			
E	Min.	Respuesta	I
NH1	2'27"	"...trabajando como dependiente aprendí el oficio de pastero..."	S
	1'32"	"...aprovechaba los tiempos libres para aprender el oficio..."	
	35'05"	"...yo trabajaba pensando que en algún momento iba a tener mi fábrica..."	
	35'40"	"...cuando estaba en la fábrica de pastas de pocitos, por ejemplo, no tenía oficiales, solo ayudantes, como quien dice hacía todo yo..."	
Explicación: No se detecta en éste caso incidencia dado que el entrevistado no recibió el apoyo de la experiencia de ningún tercero, valiéndose sólo del oficio aprendido y de su experiencia como trabajador dependiente, para luego tener su negocio propio.			
NH2	2'03"	"...nosotros somos tres socios, que nos conocimos en la facultad donde estudiamos la carrera, ahí se nos ocurrió la idea de formar algo juntos, dado que nos gustaban las mismas cosas y teníamos muy buen relacionamiento..."	S
	8'13"	"...me anoté en la carrera administrador de la carrera de la ORT para solventar las decisiones a tomar, y la verdad que me ha ayudado pila..."	
	8'20"	"...no conseguimos gente que esté capacitada en esto, es muy difícil, es algo muy nuevo aquí en Uruguay..." (Se refiere a la industria de videojuegos a la que pertenece su emprendimiento)	
	28'36"	"...yo estudié arquitectura, y siempre supe que no iba a ser arquitecto..."	
	29'35"	"...siempre sentí que no había un lugar para mí en la arquitectura..."	
Explicación: Como se puede ver, en este caso no existe incidencia dado que su educación formal fue lo que les permitió desarrollar lo que hoy en día tienen. No existió una transmisión de experiencias por parte de algún tercero que los impulsara a iniciar su propio negocio, así como tampoco contaron con experiencia previa como dependiente.			
NH3	12'51"	"...tenía que juntar el conocimiento industrial de mi socio con mis estudios, yo aprendí mucho de la experiencias de él, y él aprendió mucho de mi formación y mi empuje..."	C
	13'08"	"...logramos entendernos y definir a dónde quería llegar la empresa, en el año noventa y pico no éramos nada, vendíamos cables nada más, hoy en día somos una industria respetada y con un potencial incalculable..."	
	18'53"	"...mi socio fue mi primer maestro, él me pasó todos los conocimientos técnicos que yo necesitaba para entrar a defenderme en esta industria..."	
Explicación: Se detecta una evidente incidencia de un tercero, en particular su socio, quien le traspasara todos los conocimientos técnicos necesarios para desarrollarse en la industria y terminar siendo emprendedora.			
NH4	7'25"	"...en este negocio me incliné no solo hacia lo estético sino también a la parte de fisioterapia, por lo que mi formación y mi experiencia de haber trabajado tantos años como ingeniera química me ayudó pila y me dio la base para poder inclinarme hacia la parte que a mí me interesaba, y que es ayudar a la gente que por determinados problemas o contraindicaciones del médico no puede hacer otro tipo de ejercicio que no sea pilates, y esto es lo que diferencia mi negocio con los otros lugares que dan pilates..."	S
	8'01"	"...hice también un curso en Bs. As. sobre el tipo de pilates que me interesaba impartir, que está relacionado con la fisioterapia, para poder ayudar a la gente de forma adecuada y sabiendo lo que estaba haciendo..."	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

<p>Explicación: Como menciona la entrevistada, su experiencia como profesional dependiente de la industria química le ayudó a incursionar en el emprendedurismo, sin recibir el apoyo de ningún tercero. Es por ello que se considera que no existe incidencia en este caso.</p>			
NH5	35'30"	<i>"...en mi caso particular, mi experiencia me la dio el propio trabajo, te soy totalmente sincero, yo no tuve capacitación ni una formación importante para realizar las tareas que hoy día hago, ni para dirigir las empresas que dirijo..."</i>	S
	35'48"	<i>"...hice facultad de medicina 2 años pero la verdad no fue una capacitación que me sirviera para lo que hago hoy en día..."</i>	
	36'06"	<i>"...la formación y la capacitación me la dio el trabajo mismo, obviamente después trate de rodearme de gente altamente capacitada y formada para poder desarrollar las funciones que yo pretendía realizar..."</i>	
	36'38"	<i>"...yo siempre me rodeé de gente que supiera de muchos temas, o sea, yo manejaba el tema empresarial y de manejo de la administración ejecutiva..."</i>	
	37'05"	<i>"...yo tengo a esas empresas grandes como clientes por que tengo un nombre reconocido en plaza..."</i>	
<p>Explicación: En esta entrevista no se encontró incidencia dado que el emprendedor obtuvo la experiencia para desarrollar su emprendimiento trabajando como dependiente.</p>			

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H Variable: MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS			
E	Min.	Respuesta	I
H1	7'40"	"...lo más difícil es tomar la decisión, es imprescindible para cualquier emprendedor tener el empuje necesario para comenzar su propio negocio..."	A
	8'00"	"...lo mismo le pasó a mi madre cuando se quiso independizar, dejó el sueldo del hospital para vender seguros..." (Respuesta correspondiente a la pregunta respecto a la decisión de independizarse)	
	16'50"	"...si vos viste tomar decisiones que implican riesgos grandes cerca de ti, es una cosa, pero si de repente nunca lo viste, quizás no estás tan inclinado a asumir este tipo de riesgos..."	
	17'05"	"...si vivís en un ambiente muy conservador, en un lugar donde no asuman muchos riesgos, de repente no vas a tomar decisiones riesgosas, <u>te va a dar mucho más miedo que a otro...</u> "	
	21'31"	"...esa forma de hacer las cosas, esa manera de asumir riesgos al empezar algo, son cosas que se aprenden desde chico. Y si tu viejo fue un emprendedor es muy probable que vos también hagas las cosas de esa manera..."	
Explicación: En esta entrevista se verifica una alta incidencia de la variable analizada dado que el emprendedor menciona constantemente la influencia positiva que ejerció su padre tanto en la decisión de comenzar su negocio como durante el mismo, desarrollando su habilidad para la toma de decisiones y su inclinación para asumir riesgos.			
H2	17'09"	"...a mi siempre me gustó superar algo que me daba miedo, esto lo saqué de mi padre..."	A
	19'31"	"...no me costó la decisión de arrancar, el día que tome la decisión lo hice..."	
	29'40"	"...nunca me planteé la posibilidad de trabajar como dependiente a pesar de que en algunos casos se puede obtener muy buenos sueldos..."	
	32'35"	"...yo me doy cuenta que tengo otra cabeza diferente a la que tienen mis excompañeros de facultad..." (Cabe acotar que, a pesar de que la entrevistada tenía pendiente solo la tesis para recibirse de arquitecta, igualmente decidió desarrollar su propio emprendimiento)	
Explicación: En este caso también se detectó una alta incidencia de la variable ya que se nota la influencia de su padre disminuyendo su percepción de riesgo tanto en el lanzamiento como en el desarrollo de su empresa.			
H3	10'58"	"...a mi papá lo marcó firmemente la forma en que mi abuelo gestionaba las empresas, creo que lo marcó exageradamente debido a que mi padre no quería cometer los mismos errores que había cometido mi abuelo, eso lo llevó a hacer muy conservador desde el punto de vista financiero..."	A
	11'05"	"...creo que la historia de mi abuelo a mi viejo lo marcó exageradamente, el miedo de mi padre a cometer alguno de los errores que cometió mi abuelo lo llevo a ser extremadamente cuidadoso en el aspecto financiero..."	
	11'30"	"...creo que el gran error de mi padre es que le pedía a los negocios una seguridad financiera que los mismos no pueden tener..."	
	11'41"	"...yo soy un poco distinto en eso, dado que utilizo por ejemplo financiamiento de terceros, mostrando una clara diferencia con lo que hacía mi padre..."	
	11'50"	"...acá hay una gran diferencia con mi padre, iniciar proyectos parcialmente con fondos propios o proyectos con un 100% con fondos propios..."	
	15'07"	"...entonces me animé a tomar pasos muchos más riesgosos que los de él..."	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

	<p>Explicación: En este caso queda en notoria evidencia la alta incidencia de la variable a lo largo de dos generaciones de emprendedores. El padre, por temor a cometer los mismos errores que el abuelo, se mostró exageradamente cauto en las decisiones financieras, lo que no permitió el desarrollo pleno de sus negocios. A su vez, el entrevistado, captando esta limitante, percibió que entonces la única forma de avanzar era asumiendo riesgos. Esto demuestra que tener un padre emprendedor influye en la percepción de riesgos, tanto por los éxitos como los fracasos de su progenitor.</p>
--	---

H4	7'44"	"...yo veía que el empresario tenía eso de que depende de él, si le va bien en un año capaz que hizo lo que habías hecho en 10 años trabajando en cualquier empresa o de repente fundiste todo lo que tenías..."	A	
	H4	8'01"		"...son situaciones diferentes y riesgos diferentes..."
	8'02"	"...arriesgas más y ganas más, las ganas de salir dependen de vos, y las ganas de quedarte también dependen de vos..."		
	8'30"	"...el esfuerzo vale la pena..."		
	12'15"	"...pasar de dependiente a independiente es asumir un riesgo y dar un salto muy importante..."		
	31'05"	"...queremos agrandar el área de comprimidos, que ahí es donde tenemos el cuello de botella..."		
	35'05"	"... hoy en día tenemos 110 empleados y pensamos contratar 20 empleados más para lograr aumentar la producción un 20% o un 30%. Vamos a crear un área nueva de 300 mts. de planta..."		
<p>Explicación: Si bien el entrevistado no lo menciona explícitamente, se nota la gran influencia que ejerció su padre en una menor percepción de riesgos. La convivencia con el mismo le enseñó a tomar decisiones más arriesgadas y a darse cuenta de que asumir riesgos vale la pena. Es por ello que a este caso se le asigna una alta incidencia de la variable.</p>				

H5	33'26"	"...es una persona brillante, aunque no tenía la capacitación universitaria formal, tiene una capacidad de relacionarse muy bien con la gente, que esto me parece fundamental para cualquier emprendedor, persona con mucha facilidad de palabras, persona que hace amigos fácilmente, por otro lado es una persona que tiene el sentido del riesgo calculado, o sea el riesgo justo, no toma riesgos que no son calculados..." (Haciendo referencia a lo que aprendió de su padre)	A
	43'26"	"...igual en la empresa anterior era como que yo emprendía en todo momento, ahí como que hubo un quiebre, que había un cierto nivel de incertidumbre que había que acostumbrarse a manejar, es como decía mi viejo, el riesgo siempre va a estar contigo, hay que aprender a manejarlo nada más..."	
	44'27"	"...hay momentos que yo veía que asumía riesgos y ya estaba, me acostumbraba al riesgo y quería seguir adelante..."	
	47'16"	"...yo sé que soy una persona que se plantea sus objetivos y los logra, no importa las bombas que me van cayendo a mi alrededor..."	
	50'37"	"...yo renuncié un viernes y ya el lunes estaba trabajando para mi emprendimiento..."	
	50'45"	"...y cuando arranque dije, ¡dale... vamos arriba! 8 horas y era alumno a alumno y hacemos todo para que las cosas pasen, y llamada a llamada y alumno a alumno y como se dice en el fútbol partido a partido hasta conseguir lo que uno estaba buscando..."	
<p>Explicación: En las respuestas del entrevistado se denota claramente que es una persona con una menor percepción al riesgo y que esto lo asocia directamente a su padre. Por esta razón se definió alta incidencia en el presente caso en virtud de que los dichos y experiencias de su padre le enseñaron a manejar el riesgo.</p>			

NH Sustituto: MENOR PERCEPCIÓN DE RIESGOS			
E	Min.	Respuesta	I
NH1	7'54"	"...analicé un día el funcionamiento del negocio, me senté en el local y entré a mirar la cantidad de gente que pasaba por ahí y después decidí comprarlo, me parecía que era una mina de oro sin aprovechar, y lo fue, ese emprendimiento me dio mucho dinero..." (Haciendo mención a una cafetería que compró y gerenció durante muchos años en Bs. As.)	S
	10'10"	"...trabajé treinta años en la fábrica de pastas, y comprendí que debía de ser útil en otro rubro..."	
	18'21"	"...los profesionales nunca tienen la decisión que tenemos lo no profesionales..."	
	19'00"	"...los profesionales no se arriesgan..."	
Explicación: Si bien el entrevistado tiene la visión de captar buenos negocios (llevó adelante y aprovechó negocios que otros desechaban) muestra ser un tomador moderado de riesgos. No se detecta incidencia para este caso dado que la persona tiene claro los riesgos que trae aparejados el emprendedurismo, y se toma su tiempo para asumirlos. Esto probablemente esté asociado a no tener emprendedores en su entorno cercano.			
NH2	16'20"	"...siempre supimos los riesgos que existían y a lo que nos enfrentábamos..."	S
	17'01"	"...con mi compañero siempre hablábamos de hacer cosas juntos sin depender de otras empresas..."	
	17'40"	"...es más una necesidad nuestra, y de cómo son nuestras personalidades..."	
	21'37"	"...no siempre nos va bien, hay un poco de tolerancia al fracaso..."	
	21'56"	"...hay colegas que al primer cambio o dificultad nos dejaron..."	
	22'10"	"...nuestros compañeros se las vieron muy difícil porque es una industria muy naciente..."	
	22'33"	"...hay un compañero que estuvo al inicio con nosotros que ahora está en otra empresa como dependiente..." (También empresa de la industria de videojuegos)	
	22'51"	"...el riesgo está, pagué con un crédito U\$S 6.000 de software que no tengo, pero pienso que lo vamos a recuperar, esto es a largo plazo también, creo que, cuando esto se desarrolle acá, vamos a tener una experiencia importante respecto a los demás..."	
	23'42"	"...los riesgos siempre van a estar..."	
24'07"	"...nos preparamos para morir y bueno...si no morimos está mejor..."		
Explicación: Este caso se define con incidencia nula dado que la persona considera que asumió riesgos relevantes al inicio y aún los asume durante el desarrollo de su emprendimiento. Declara tener presente y ser conciente del 100% de los riesgos asumidos, y no se detecta interacción con terceros que redujeran su percepción de los riesgos.			
NH3	6'28"	"...igualmente uno siempre tiene en claro los riesgos que asume al gestionar su propio emprendimiento..."	S
	6'36"	"...a mi me pasó, yo tuve 2 emprendimientos anteriores, el primero una guardería con una amiga, que lo dejé al poco tiempo, y otro era una empresa de tele marketing en la Costa de Oro, que lo dejamos porque no íbamos a llegar a nada. Lo que te quiero decir es que por más que me tiré a realizar negocios diferentes, sabía que siempre estaba corriendo un riesgo, capaz que mi situación era más un tema de emprender por necesidad del momento que por otra cosa..."	
Explicación: No se detecta incidencia dado que la empresaria tiene una calculada percepción del riesgo y no señala a terceros que la ayudaran a reducir esa percepción de los riesgos.			
NH4	11'35"	"...siempre estuve muy consciente de los riesgos que asumía, y además sabía que si esto no resultaba, de última podía volver a buscar trabajo en algún laboratorio, para el cual seguía estando sobre calificada a pesar de haber estado 2 años sin trabajar en el rubro..."	S

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

Explicación: La entrevistada denota haber sido consciente del riesgo que asumió en todo momento, y no parece haber sido influenciada por algún tercero que le hiciera disminuir la percepción del riesgo. Por ende se concluye que **no existe incidencia** en este caso.

NH5	38'05"	"...hubieron épocas en las cuales me costó tomar decisiones, yo soy 100% prudente, aunque no lo parezca..."	S
	39'13"	"...no tenía mucho apoyo económico, y por eso mismo siempre fui re cauteloso..."	
	39'40"	"...yo me metía a los préstamos para pelearla y pagarla, mi primer apartamento lo pagué en mil cuotas y me metía y lo pagaba igual, ese fue mi primer patrimonio, o sea se puede..."	
	40'15"	"...la otra crisis del 80' también me mató, nunca hice nada sin pensar antes o balancear como iban a estar mis oportunidades..."	
	41'47"	"...yo no te compro una tasa si antes no sé dónde estoy parado...soy muy prudente en ese sentido..."	
	42'39"	"...en la crisis del 2002 importaba cantidades impresionantes, compré todo en dólares y cobraba en pesos devaluados a la mitad y a 120 días...perdí muchísimo dinero, lo que me salvó fue el colchón de dinero que tenía de años anteriores....sino no me estaban haciendo esta entrevista hoy en día..."	
	42'40"	"...en el 2002 se perdieron un 60% de los importadores del país, fue un momento trágico, me salvé gracias a que soy prudente..."	
	43'35"	"...ojo, siempre fui súper consciente de los riesgos que ello traía. Igualmente me seducía ampliamente la independencia, el depender de uno mismo..."	
	43'01"	"...yo soy de los que creo que nada es homogéneo, que todo es heterogéneo y es cíclico, y muchas veces vos estás en la cresta de la ola, pero vos tenés que acordarte que la ola después baja, entonces es clave para un empresario estar preparado para cuando baja la ola, siempre hay que estar atento y más con un Estado recaudador como tenemos en este país, capaz que si tuviera este mismo emprendimiento en otro país estaría lleno de oro, pero así es muy difícil..."	
46'41"	"...hay que estar atento porque cualquier vaivén te puede terminar afectando..."		
<p>Explicación: Se entiende que, si bien esta persona no es uno de los emprendedores más arriesgados que nos tocó entrevistar, igualmente desarrolló negocios que otros desechaban, y es conciente de que pudo enfrentar las crisis por ser prudente al asumir riesgos. Durante toda la entrevista manifiesta haber tenido siempre claro los riesgos que asumía. Asimismo no se detectan terceros que hubieran influido en esa percepción de riesgos. Por lo tanto no se encuentra incidencia.</p>			

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H Variable: MAYOR UTILIDAD ESPERADA			
E	Min.	Respuesta	I
H1	25'12"	<i>"...el beneficio potencial es enorme, eso siempre lo visualicé..."</i>	A
	25'30"	<i>"...tuve que convencer gente para que me acompañe en este emprendimiento, que se arriesgue conmigo mostrándole el beneficio a futuro..."</i>	
	25'35"	<i>"...hoy hay 50 ingenieros trabajando, no tienen el beneficio económico de corto plazo que sí tenían en su trabajo anterior, pero sí tienen un beneficio potencial impresionante..."</i>	
	<p>Explicación: Este entrevistado, a pesar de contar con un empleo seguro y estabilidad en el cargo, igualmente tomó la decisión de aventurarse en el emprendedurismo. De sus comentarios en la entrevista se denota que piensa firmemente que ser emprendedor es más redituable que ser trabajador dependiente. Lo que demuestra que en este caso la variable se presenta con un nivel alto de incidencia.</p>		
H2	21'44"	<i>"...yo podía hacer productos con mis propias manos y venderlos y ganar lo mismo que el sueldo que tenían mis amigos como dependientes..."</i>	A
	29'40"	<i>"...nunca me planteé la posibilidad de trabajar como dependiente a pesar de que en algunos casos se puede obtener muy buenos sueldos..."</i>	
	<p>Explicación: Se identifica claramente la alta incidencia de la variable dado que la entrevistada percibe que es más rentable ser empresaria que trabajadora independiente, incluso lo considera más redituable que trabajar en su propia profesión (cabe acotar que, a pesar de que la entrevistada tenía pendiente solo la tesis para recibirse de arquitecta, igualmente decidió desarrollar su propio emprendimiento).</p>		
H3	3'10"	<i>"...a mi me tocó empezar a trabajar con mi padre cuando falleció mi abuelo..."</i>	A
	5'28"	<i>"...yo me metí en la empresa colaborando con mi padre, pero desde niño, desde muy chiquito..."</i>	
	8'35"	<i>"...yo igualmente nunca consideraba la posibilidad de ser dependiente, como que siempre sabía que iba a terminar siendo empresario..."</i>	
	<p>Explicación: La entrevista permite traslucir una alta incidencia de la variable, dado que la persona cree que siendo emprendedor se puede ser más exitoso, y por ende lograr una mayor utilidad económica, que trabajando como dependiente. Esto es tan así que declara que nunca consideró la posibilidad de ser dependiente.</p>		
H4	7'00"	<i>"...yo trabajé en Coopers & Lybrand, igualmente trabajé en una crisis pero yo sabía que ese no era mi futuro..."</i>	A
	7'19"	<i>"...yo vi que tenías que trabajar muchos años como dependiente y con mucho esfuerzo para llegar a tener un salario de U\$S 3.000 por ejemplo..."</i>	
	7'39"	<i>"...yo pensaba: recién en 20 años voy a poder comprarme una casa..."</i>	
	7'44"	<i>"...yo veía que el empresario tenía eso de que depende de él, si le va bien en un año capaz que hizo lo que hiciste en 10 años de dependiente, tenés eso de que depende de vos..."</i>	
	<p>Explicación: Se identifica en este caso una alta incidencia de la variable dado que el entrevistado tuvo siempre la convicción de que trabajar de forma independiente le sería mucho más redituable que trabajando como dependiente.</p>		
H5	7'08"	<i>"...esto fue un banco de prueba para mí, ahí vi como se manejaba una empresa, ahí pude desarrollar un montón de ideas mías. Esto me demostró que en algún momento de mi vida yo iba a tener mi propio Instituto..."</i>	A
	44'53"	<i>"...tenemos más proyectos, queremos incorporar personal, queremos seguir adelante..."</i>	
	46'44"	<i>"...yo no estaba satisfecho con mi remuneración en función a las responsabilidades que tenía y los resultados que yo le daba a la empresa, y yo sabía que por mi cuenta podía ganar más que lo que estaba ganando ahí..."</i>	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H5	51'50"	<i>"...ahí nos conectamos con las empresas y presentábamos propuestas y páginas de Internet, contactos con las cámaras de comercio y de a poco empezamos con la empresa..."</i>
	53'00"	<i>"...a los 6 meses de arrancar conseguimos nuestro primer cliente corporativo, después surgió otro y otro y ahí se creo el boca a boca..."</i>
	55'07"	<i>"...ahí el partido a partido es lo mas importante, depende de vos, eso es lo más lindo de ser emprendedor..."</i>
	55'40"	<i>"...yo tengo objetivos salariales en mi emprendimiento que espero cumplir año a año, este año gano esto, el otro esto y el siguiente esto..."</i>
	55'57"	<i>"...yo quiero ganar más plata, y tengo la capacidad para realizarlo, estaba convencido de eso y lo sigo estando, yo estaba perdiendo el tiempo en mi trabajo anterior como dependiente, por que sabía que si me tiraba por mi cuenta iba a ganar más dinero..."</i>
	58'00"	<i>"...yo siempre me planteé tener objetivos salariales más altos, dije: en marzo gano lo mismo que como dependiente, en junio gano más y en diciembre gano una cantidad considerable adecuada a mi capacitación, y encontrándome dentro de mis expectativas..."</i>
	58'20"	<i>"...siempre tiene que haber un balance entre el esfuerzo que pongo y lo que recibo, y el año que viene tengo proyectos y voy a ir por más..."</i>
	58'50"	<i>"...se que los directores en el Uruguay ganan determinado importe y como director de una empresa quiero ganar ese dinero, y se que lo voy a lograr..."</i>
<p>Explicación: Este entrevistado es el que deja más en evidencia la alta incidencia de la variable dado que siempre tuvo la convicción de que como trabajador independiente iba a ganar más dinero que trabajando como dependiente. Según la teoría del entrevistado la utilidad pasa a depender de la capacidad y el esfuerzo del propio emprendedor.</p>		

NH Sustituto: MAYOR UTILIDAD ESPERADA			
E	Min.	Respuesta	I
NH1	11'55"	"...esta esquina va a servir para algo importante..." (En referencia a la esquina donde hoy día está ubicada la Estación de Servicios, propiedad del entrevistado).	C
	12'20"	"...yo sabía que esta esquina iba a ser importante, pero no sabía cómo, yo la compré cuando era un terreno baldío.....y dije: voy a esperar a que en el futuro esto pase a algo significativo..."	
	13'05"	"...todo el mundo me decía que estaba loco, que se había fundido todo el mundo en esa esquina, que no me metiera, que era una locura..."	
	15'19"	"...sabía que si yo agarraba la fábrica de pastas la iba hacer rendir el doble, y por ende yo iba a sacar el doble, porque yo creo que cuando se trabaja para uno se rinde el doble que cuando se trabaja para otro..."	
	18'21"	"...los profesionales nunca tienen la decisión que tenemos lo no profesionales..."	
	19'00"	"...los profesionales no se arriesgan..."	
Explicación: Se encuentra que existe incidencia dado que el entrevistado entiende firmemente que ser independiente es más redituable que ser dependiente, señalando que esto es así porque cuando se trabaja para uno el rendimiento es el doble.			
NH2	2'34"	"...vimos la oportunidad de explotar los videojuegos publicitarios, que acá en Uruguay no está nada desarrollado por la ignorancia del el potencial publicitario que tiene ésta la herramienta, pero cuando esto se entre a conocer el mercado potencial va a ser increíblemente grande..."	C
	3'00"	"...nosotros visualizamos la oportunidad y lo pensamos como algo a desarrollar en el futuro, si nosotros pasamos esta época vamos a recoger los frutos ampliamente por la experiencia que vamos a tener en la industria, seremos los pioneros en la industria junto a unos pocos..."	
	12'18"	"...desde nuestro punto de vista es mucho más difícil ser emprendedor que presentarse a trabajar a una empresa, pero tiene ese sabor a libertad que lo otro no lo tiene. Hay que enseñarle a la gente que se puede..."	
	14'10"	"...a mi nunca se me cruzó por la cabeza trabajar ahí..." (El entrevistado hace referencia a trabajar como dependiente en la empresa número uno de este rubro en Uruguay)	
	15'15"	"...yo esto siempre lo visualicé hacia el futuro..."	
	24'42"	"...nosotros, por lo que te contaba antes, pensamos que con esto tendríamos a futuro un beneficio mucho mayor trabajando por nuestra cuenta que trabajando en esa empresa..."	
	26'04"	"...nosotros siempre supimos que iba a ser difícil, mientras siguiéramos con vida íbamos a estar contentos, y ahora que estamos repuntando en utilidades está mucho mejor..."	
Explicación: Existe incidencia manifiesta dado que los entrevistados afirman que ser independiente es más redituable que ser dependiente. A pesar de estar en la etapa inicial del emprendimiento, tienen conciencia del potencial que tiene el mismo en lo que respecta a utilidades en el futuro.			
NH3	12'02"	"...yo sabía que iba a ganar mucha más plata haciendo algo por mi cuenta, hasta cortando pasto ganaba más que siendo empleada pública. Si depende de mí, entonces estoy re tranquila porque hago lo que yo quiero hacer..."	C
	12'30"	"...yo nunca le tuve miedo a nada de eso y lo que sí tenía claro era que empleada pública nunca iba a ser..."	
	12'50"	"...hoy se que tengo la capacidad de caer y volver a levantarme, no tengo la menor duda..."	
	16'34"	"...en el 2005 hicimos un proyecto tecnológico, entonces sabíamos que teníamos una porción importante del mercado uruguayo para cubrir, pero teníamos un techo, éramos industria nacional y había que cambiar eso, hoy en día vamos a exportar..."	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

NH3	16'50"	"...yo atendí durante 10 años el mostrador y llegamos a un 28% del mercado, ahí la empresa me pedía que ocupara otro lugar, entonces había que preparar al personal de ventas para que siguieran transmitiendo el concepto de que los productos nacionales son buenos..."	C
	17'00"	"...pasamos de 30.000 a 300.000 cables/año en jornadas de 8 horas..."	
	17'16"	"...hicimos una planta nueva pensando en el mercado de exportación, hoy día tenemos un proceso totalmente automatizado..."	
	17'58"	"...primero tener un equipo comprometido, le hablábamos a los empleados y los convencimos, le dijimos lo que queríamos y los objetivos que teníamos como empresa..."	
	18'00"	"...aprendí a amar la industria..."	
<p>Explicación: Cabe señalar que la entrevistada, siendo hija de empleado público tenía derecho a ingresar a la Administración Pública una vez que se retirara su padre. Sin embargo esto no le resultó atractivo ya que consideraba firmemente que el trabajo independiente era más rentable. Por lo tanto se detecta que existe incidencia dado que la entrevistada hace continuamente un análisis comparativo entre el retorno esperado de sus emprendimientos y los sueldos en el mercado.</p>			
NH4	17'35"	"...empecé a ver que estaba sobre calificada para el trabajo y las responsabilidades que tenía, pero no solo en la empresa en la que estaba, sino que empecé a buscar trabajo en otros laboratorios y el sueldo que me ofrecían no era acorde a la formación y experiencia que tenía. Yo había hecho en un posgrado en España, pero aquí en Uruguay estaba comenzando la crisis del 2002, por lo que mi decisión fue renunciar, tomarme 2 años sabáticos para dedicarme a mis hijos, y luego empecé mi propio negocio, porque sabía que lo que ganara por mis propios medios iba a ser mucho más que lo que ganara trabajando en un laboratorio, hasta en el más prestigioso del Uruguay. Y así fue, comencé este negocio y ya al poquito tiempo estaba ganando en un mes lo que ganaba en un año como ingeniera química..."	C
	<p>Explicación: En esta ocasión se detecta claramente una fuerte incidencia en su decisión de convertirse en emprendedora. La propia entrevistada manifiesta que dada su formación y experiencia estaba sobre calificada para el trabajo como dependiente y el sueldo no era acorde con las responsabilidades que asumía. Señala que era conciente de que trabajando por sus propios medios iba a obtener mayores utilidades.</p>		
NH5	3'10"	"...trabajando de vendedor me encantó poderlo hacer yo, empecé a ver las herramientas necesarias de ventas que necesitaba para realizar el mismo negocio yo, o sea me faltaba la parte de comprar yo la mercadería, y llevarla al consumidor final..."	C
	28'22"	"...yo prometí a mis ejecutivos a darle determinado sueldo, y lo cumplimos y seguimos por más..."	
	25'40"	"...uno me dijo que espectacular idea, otro me dijo que estaba loco..."	
	26'58"	"...o sea me decían que estaba loco, y yo me metí por que para mi tenía <u>tremendo resultado</u> y yo me tenía terrible fe para este negocio..."	
	44'15"	"...y mirando ahora en perspectiva confirmo lo que yo decía, que tomé el camino correcto dado que yo sabía que tenía ese potencial para hacerlo..."	
	43'40"	"...esa motivación de ser independiente la tenés que sentir, la tenés que vivir, por eso preferí jugármela a ser independiente que seguir siendo dependiente..."	
	43'54"	"...por algo jamás agarre con una sociedad, me ofrecieron mil negocios para asociarme pero nunca agarre por ese tema...prefiero la independencia, no tener que rendirle cuentas a nadie..."	
	44'00"	"...yo quiero lo mío, poquito o nada, pero lo mío..."	
<p>Explicación: Se detecta en este caso la incidencia ya que la persona manifiesta su total convicción de que la actividad independiente es mucho más rentable que la dependiente y que sólo depende de la confianza en uno mismo y del deseo de independencia.</p>			

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H Variable: VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS			
E	Min.	Respuesta	I
H1	9'33"	"...con la empresa de mi madre atrás y respaldando todo esto de repente los miedos que tenemos no son tan grandes..."	A
	23'24"	"...este emprendimiento esta directamente relacionado con el emprendimiento de mi madre..."	
	24'09"	"...nuestros primeros clientes son toda gente que viene del negocio de mi madre..."	
	24'17"	"...nosotros concebimos una solución para los problemas de la empresa de mi madre, conocíamos los problemas y las personas que tienen esos problemas..."	
	24'41"	"...esto no se nos ocurrió de la nada, sino que se nos ocurrió por que trabajamos 15 años dentro de la empresa..."	
<p>Explicación: Se define en este caso alta incidencia de la variable dado que ambos emprendimientos tienen una vinculación directa. El entrevistado menciona que su emprendimiento le brinda servicio de soporte tecnológico a la empresa de su madre.</p>			
H2	14'40"	"...él al principio me quiso guiar para los productos que él hacía, pero yo luego me termine centrando en productos más exclusivos, él hace productos más comerciales yo soy un poco más exclusiva..."	B
	32'00"	"...mi negocio no esta muy vinculado con mi padre, aunque tengo una ventaja porque mi padre está en el rubro y conoce la industria. Siempre me aporta algún contacto..."	
<p>Explicación: Este se presenta como un claro caso de baja incidencia, debido a que existe una vinculación parcial entre el emprendimiento de la entrevistada y el de su padre. Si bien ambos trabajan en la misma industria (trabajan con las mismas materias primas, herramientas y formas de trabajo similares, etc.), apuestan a mercados diferentes lo que implica aplicar diferentes estrategias de marketing, de ventas, etc.</p>			
H3	7'19"	"...cuando me faltaba una materia mi padre se enfermó y tuve que agarrar la empresa"	A
	7'40"	"...hubo una transmisión de mando un poco forzada por la enfermedad de mi padre, ahí uno se borró y otro tuvo que seguir..."	
<p>Explicación: Dado que este es un caso de herencia del negocio familiar, es entendible que la incidencia definida para la variable sea alta, ya que el hijo continúa con el negocio del padre, aunque después el hijo lo desarrolle.</p>			
H4	8'19"	"...cuando me fui para Coopers querían que me venga a la empresa, y después cuando vine a la empresa no querían que viniera..."	A
	11'20"	"...indudablemente vos partís con una parte del recorrido caminado..."	
	24'02"	"...en los últimos años de vida de mi viejo, el venía un rato a la empresa, decía si o no, y se iba, y después que falleció yo tuve que agarrar las riendas de la empresa..."	
<p>Explicación: Al igual que el caso anterior, se definió para éste alta incidencia de la variable dado que también es una situación de herencia del negocio familiar.</p>			
H5	1h 1'38"	"...el único que siguió la línea de mi padre fue mi hermano menor, que está por recibirse de contador público, tomando un rumbo parecido a lo que hizo mi padre, los demás tenemos emprendimientos y proyectos que no tienen nada que ver con lo que hacía mi viejo, uno en el diseño gráfico, otra en la moda y yo en la enseñanza..."	S
	1h 5'30"	"...todos nos corrimos de abajo del ala de mi padre, cada uno agarró para su lado..."	
<p>Explicación: No se encuentra en este caso incidencia de la variable dado no existe vinculación alguna entre el emprendimiento del padre y el del entrevistado.</p>			

NH Sustituto: VINCULACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS			
E	Min.	Respuesta	I
NH1	2'27"	"...trabajando como dependiente aprendió el oficio de pastero..."	C
	1'32"	"...aprovechaba los tiempos libres para aprender el oficio..."	
	35'05"	"...yo trabajaba pensando que en algún momento iba a tener mi fabrica..."	
Explicación: Se detecta incidencia dado que el emprendimiento de la persona está vinculado a su anterior trabajo como dependiente (mismo rubro, en el que había aprendido el oficio)			
NH2	2'03"	"...nosotros somos tres socios, que nos conocimos en la facultad donde estudiamos la carrera, ahí se nos ocurrió la idea de formar algo juntos, dado que nos gustaban las mismas cosas y teníamos muy buen relacionamiento..."	C
	17'01"	"...con mi compañero hablábamos de hacer cosas juntos sin depender de otras empresa..."	
	Explicación: Se detecta incidencia dado que el emprendimiento está vinculado a la formación de los individuos.		
NH3	6'36"	"...a mí me pasó, yo tuve dos emprendimientos anteriores, el primero una guardería con una amiga, que lo dejé al poco tiempo y otro una empresa de telemarketing en la Costa de Oro que lo dejamos por que no íbamos a llegar a nada, lo que te quiero decir es que por más que me tiré en cosas negocios diferentes, sabía que siempre estabas corriendo un riesgo, capaz que mi situación era más un tema de emprender por necesidad del momento que por otra cosa..."	S
Explicación: No se encontró incidencia dado que el emprendimiento actual no se vincula con su formación ni con su trabajo como dependiente.			
NH4	25'35"	"...mi negocio está relacionado con el área de la salud, y por lo tanto está vinculado con mi trabajo anterior y mi formación, gracias a ello yo pude enfocarme no solo a lo estético sino a la parte terapéutica del pilates, diferenciándome así del resto de los gimnasios de pilates..."	C
	8'01"	"...hice también un curso en Bs. As. sobre el tipo de pilates que me interesaba impartir, que está relacionado con la fisioterapia, para poder ayudar a la gente de forma adecuada y sabiendo lo que estaba haciendo..."	
	Explicación: En este caso se detecta incidencia dado que la persona desarrolló su emprendimiento en un rubro vinculado a su formación y en el cual trabajó como dependiente.		
NH5	2'51"	"...ahí arranco a trabajar en un mayorista como administrativo, me encantó ser vendedor y empecé a aprender todo lo necesario para ser vendedor..."	C
	3'10"	"...trabajando de vendedor me encantó poderlo hacer yo, empecé a ver las herramientas necesarias de ventas que necesitaba para realizar el mismo negocio yo, o sea me faltaba la parte de comprar yo la mercadería, y llevarla al consumidor final..."	
	Explicación: Se entiende que existe incidencia dado que el emprendimiento del entrevistado se vincula con el negocio en el cual había trabajado como dependiente.		

H Variable: RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS			
E	Min.	Respuesta	I
H1	9'33"	<i>"...con la empresa de mi madre atrás y respaldando todo esto de repente los miedos que tenemos no son tan grandes..."</i>	A
	24'09"	<i>"...nuestros primeros clientes son toda gente que viene del negocio de mi madre..."</i>	
	24'17"	<i>"...nosotros concebimos una solución para los problemas de la empresa de mi madre, conocíamos los problemas y las personas que tienen esos problemas..."</i>	
<p>Explicación: Se entiende que existe una alta incidencia de la variable dado que el emprendimiento del hijo mantiene hasta el día de hoy la relación con terceros vinculados al negocio de su madre. Estos terceros fueron la clientela inicial al independizarse y comenzar su emprendimiento.</p>			
H2	12'00"	<i>"...igualmente a mi se me abrieron muchas puertas por ser la hija de mi padre, como que la gente al conocer a mi padre sabía que había un respaldo atrás..."</i>	B
	12'30"	<i>"...yo no utilizo los mismos proveedores que mi padre ni tengo los mismos clientes..."</i>	
<p>Explicación: Se define en este caso una incidencia baja dado que, utilizó algunos contactos del padre en forma indirecta para iniciar su negocio. Por lo mencionado por la entrevistada los contactos principales fueron más que nada con algún proveedor al comienzo de su negocio.</p>			
H3	7'19"	<i>"...cuando me faltaba una materia mi padre se enfermó y tuve que agarrar la empresa..."</i>	A
	7'40"	<i>"...hubo una transmisión de mando un poco forzada por la enfermedad de mi padre, ahí uno se borró y otro tuvo que seguir..."</i>	
<p>Explicación: Se detecta una alta incidencia de la variable dado que este es un caso de herencia del negocio familiar y por ende el hijo hereda todos los contactos que tenía la empresa de su padre y los utiliza para seguir adelante con el negocio.</p>			
H4	8'19"	<i>"...cuando me fui para Coopers querían que me venga a la empresa, y después cuando vine a la empresa no querían que viniera"</i>	A
	11'20"	<i>"...indudablemente vos partís con una parte del recorrido caminado"</i>	
	24'02"	<i>"...en los últimos años de vida de mi viejo, el venía un rato a la empresa, decía si o no, y se iba y después que falleció yo tuve que agarrar las riendas de la empresa..."</i>	
<p>Explicación: En este caso también se detecta una alta incidencia de la variable dado que es un caso de herencia del negocio familiar y por ende el hijo hereda todos los contactos que tenía la empresa de su padre y los utiliza para seguir adelante con el negocio.</p>			
H5	53'00"	<i>"...a los 6 meses de arrancar conseguimos nuestro primer cliente corporativo, después surgió otro y otro y ahí se creo el boca a boca..."</i>	B
	1h 4'30"	<i>"...mi padre me pasó todos los contactos de él, él me recomendaba con todos sus clientes..."</i>	
	1h 4'55"	<i>"...mi padre está orgulloso de sus hijos y es el promotor numero uno de ellos, a donde va nos está presentando..."</i>	
	1h 5'30"	<i>"...todos nos corrimos de abajo del ala de mi padre, cada uno agarró para su lado..."</i>	
	1h 5'45"	<i>"...igualmente los contactos más efectivos fueron los que hicimos nosotros..."</i>	
<p>Explicación: De lo manifestado en la entrevista, se detecta una baja incidencia dado que si bien el padre le proporcionó varios contactos y clientes al inicio, luego, durante el desarrollo de su emprendimiento fue consiguiendo por sus propios medios los que se volverían sus principales clientes.</p>			

NH Sustituto: RELACIONAMIENTO ESTRATÉGICO CON TERCEROS			
E	Min.	Respuesta	I
NH1	23'10"	"...yo al inicio me terminé arrimando al gremio de los pasteros, y terminé siendo Tesorero de los pasteros, esta era la dependencia que me correspondía por mi profesión dentro de la Cámara de Industrias..."	C
	23'36"	"...pertenecer a esta asociación me trajo muchísimos contactos, que hasta el día de hoy que ya no trabajo más en el rubro, sigo manteniendo, me sirvió muchísimo dado que ahí empecé a tratar con iguales, o sea con empresarios que tenían mi misma problemática o dificultades..."	
	<p>Explicación: En este caso se detecta claramente la incidencia dado que el entrevistado declara haber obtenido muy buenos contactos los que le fueron suministrados o facilitados por desempeñarse como Tesorero en la Cámara de Industrias.</p>		
NH2	6'34"	"...la incubadora nos ha ayudado a crecer mucho más. En estos tres años hemos logrado crecer pila con la incubadora, más que los otros años que estábamos solos..."	C
	8'40"	"...hoy en día con el asesoramiento de la incubadora conocemos otros métodos y maneras de encarar posibles clientes..."	
	25'20"	"...gracias a los tutores que tenemos aquí, por ejemplo hemos desarrollado un portafolio de ventas..."	
	26'40"	"...también te cuento que somos miembros fundadores del gremio Proanima, que asocia a todos los trabajadores de la industria, eso por lo menos nos hace reunirnos con nuestros colegas para estar al tanto de la situación global de la industria..."	
<p>Explicación: Aquí también se detecta la incidencia dado que los entrevistados manifiestan haber obtenido muy buenos contactos suministrados o facilitados por una empresa incubadora de emprendedores (Incubadora Ingenio), así como también conseguidos a través del gremio que nuclea a sus colegas (Proanima).</p>			
NH3	14'17"	"...somos socios de cámara de autopartes industrial, dentro de la Cámara de Industrias..."	C
	15'04"	"...en el 2002 entramos en la cámara de autopartes, ahí conocí a un presidente fenomenal, un portugués., esta cámara agrupa a las PYMES, medianas, nacionales, europeas etc., agrupa a toda la industria..."	
	16'08"	"...a los dos meses de entrar a la cámara, expusimos en el Prado primero, después en Argentina, Frankfurt, Cuba, Brasil, Colombia,...etc. etc., esto fue una apertura de cabeza impresionante, nos abrió al mundo, ahí cambiamos la cabeza..."	
	20'25"	"...ahí decidimos también meternos en Endeavor, lo tomamos como un premio de haber estado tantos años trabajando..."	
	21'15"	"...en Endeavor encontramos la otra pata, la parte industrial la teníamos nosotros con el plan de proyecto tecnológico, precisábamos lo otro, internacionalizarnos, vincularnos al mundo, entonces caímos en Endeavor y les dijimos...."bueno enséñenos"..."	
	21'29"	"...somos la primera PYME uruguaya que pasó de ser Promesa a ser Programa Internacional de Endeavor, esto fue el año pasado y es el primer caso de Endeavor..."	
	22'01"	"...ellos nos ayudan mucho, y ahora estamos trabajando con un japonés tratando de meter el sistema Toyota de producción, que es un gran sueño mío y que lo vamos a lograr..."	
	22'30"	"...también estamos trabajando con un portugués con el que estamos desarrollando el plan de negocio 2011-2014..."	
	22'44"	"...la red de contactos de Endeavor es muy grande, muy amplia, es muy buena..."	
	22'55"	"...hay empresarios que son muy potentes, y a veces los tenés como mentores y le pedís un consejo que a veces sirve muchísimo..."	
23'21"	"...gracias a Endeavor nos vinculamos con una industrial brasilera, y gracias a ellos logramos entrar en el mercado brasilero..."		

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

<p>Explicación: Se detecta la incidencia dado que la entrevistada manifiesta reiteradamente haber obtenido contactos fundamentales para el inicio y para ampliar su mercado gracias a pertenecer a la Cámara de Industrias de Autopartes, a estar vinculada con Endeavor, y a vincularse con personas influyentes relacionadas con la industria.</p>			
NH4	40'13"	<p><i>"...mis clientes los conseguí gracias a la publicidad y marketing que hice yo misma, con flyers en los peajes ya que mi negocio apunta a clientes de niveles altos, y la mayoría son asiduos de Punta del Este por lo que me pareció una buena idea entregar flyers en el último peaje. También puse propaganda en algunos programas de TV, y luego me valí de la propaganda boca a boca, dado que mis clientes quedaban satisfechos con mi servicio y eran ellos mismos los que me recomendaban con sus amigos, familiares y conocidos..."</i></p>	S
	40'53"	<p><i>"...no utilicé ningún contacto de cuando trabajaba como ingeniera química dado que los únicos contactos que necesito para mi negocio son mis clientes, tuve que hacer la inversión inicial de las máquinas de pilates, y luego atraer clientes..."</i></p>	
<p>Explicación: En este caso no se encontró incidencia dado que la entrevistada no utilizó ningún contacto obtenido de empresas incubadoras o grupos de poder como asociaciones o gremios, sino que atrajo clientes por sus propios medios (flyers, propaganda televisiva y propaganda boca en boca).</p>			
NH5	3'35"	<p><i>"...los clientes ya los tenía porque los saqué de la compañía en la que había trabajado..."</i></p>	S
	<p>Explicación: En esta entrevista tampoco se encontró incidencia dado que el emprendedor no utilizó ningún contacto obtenido de empresas incubadoras o grupos de poder como asociaciones o gremios, sino que los obtuvo de su trabajo como dependiente.</p>		

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H Variable: ROLE MODEL			
E	Min.	Respuesta	I
H1	8'00"	<i>"...lo mismo le pasó a mi madre cuando se quiso independizar, dejó el sueldo del hospital para vender seguros..."</i> (Respuesta correspondiente a la pregunta respecto a la decisión de independizarse)	A
	16'40"	<i>"...el ejemplo influye mucho, uno absorbe de chico ese espíritu, lo tenés en tu casa..."</i>	
	19'03"	<i>"...piensen ustedes en sus padres y seguramente identifiquen cosas que hacen igual a ellos..."</i>	
	19'21"	<i>"...lo primero que tenés a mano son ejemplos de tus viejos o de tu familia, entonces inconscientemente terminás haciendo lo mismo que haría tu madre o tu padre..."</i>	
	21'31"	<i>"...esa forma de hacer las cosas, esa manera de asumir riesgos para empezar algo, son cosas que aprendés de chico. Y si tu viejo fue un emprendedor es muy probable que vos tengas esa inclinación a hacer las cosas de esa manera..."</i>	
	22'31"	<i>"...si está en tu familia, el ejemplo viene de antes, pero igualmente creo que no necesariamente tiene que ser hijo de emprendedor para ser emprendedor, pero sí creo que es una gran ventaja tener un ejemplo de emprendedor en tu casa, y si éste es exitoso mucho más..."</i>	
Explicación: En este caso se detecta una alta incidencia de la variable dado que el entrevistado manifiesta expresamente que siempre se sintió identificado con las actitudes y cultura emprendedora de su madre.			
H2	22'34"	<i>"...mi padre fue muy importante en mi formación..."</i>	A
	25'20"	<i>"...para mi siempre tuvo una gran influencia el entorno en el que me crié, siempre me apoyaron a ser lo que soy..."</i>	
	36'40"	<i>"...a mi me encantó la historia de mi padre de hacer las cosas de a poco..."</i>	
	38'33"	<i>"...siempre lo miramos a mi padre como alguien a imitar, siempre reinventando..."</i>	
	39'24"	<i>"...uno no se da cuenta pero siempre tiene las actitudes de su padre y también las aplica en las formas de hacer negocios..."</i>	
Explicación: También aquí se revela una alta incidencia de la variable dado que la emprendedora reconoce que su padre siempre fue un "ejemplo a imitar" y que en todo momento se sintió identificada con las actitudes y cultura emprendedora del mismo.			
H3	6'28"	<i>"...mientras estudié en la facultad de economía cumplía el rol de asesor externo en la empresa de mi padre, mi viejo venía con su problemática y yo desde el punto de vista de mi formación lo asesoraba..."</i>	A
	6'36"	<i>"...yo no era empresario pero lo había llevado en las tripas durante toda la vida..."</i>	
	15'29"	<i>"...uno de los grandes valores de nuestra empresa es la credibilidad, una empresa de gente de bien, una empresa que tiene una historia pura de cumplimiento de sus obligaciones..."</i>	
	16'15"	<i>"...esos son algunos de los mensajes que yo valoro más de los que mi viejo me dio..."</i>	
	16'44"	<i>"...teníamos ya desde el principio bases administrativas sólidas, además mi pasaje por la facultad me permitió actualizar y afirmar estas bases administrativas..."</i>	
	17'27"	<i>"...mi padre me dio una base administrativa eficiente, igualmente yo la desarrollé con mi formación académica..."</i>	
	17'37"	<i>"...y obviamente es mucho más fácil cuando te dan una empresa funcionando..."</i>	
	18'37"	<i>"...el gran desafío de todo esto es llevarse bien, tener una fluida relación padre - hijo, y yo por suerte tenía una excelente relación con mi padre, yo admiraba la manera en que le hablaba a la gente de la empresa..."</i>	
Explicación: En este caso se entiende que existe una alta incidencia de la variable ya que el entrevistado tuvo siempre a su padre como modelo, sintiéndose identificado con su espíritu y cultura emprendedora.			

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H4	11'20"	"...mi padre era médico, se hizo empresario de adulto, yo viví todas las etapas de él..."	A
	11'35"	"...él hacía guardias las 24 horas, mis salidas con él era salir de guardia toda la noche..."	
H4	11'45"	"...el pasar de dependiente a independiente es asumir un riesgo y dar un salto importante..."	
	13'36"	"...hay cosas que quedan, mi viejo era un referente, un tipo trabajador inagotable..."	
	13'49"	"...otra cosa que tenía mi viejo era la austeridad, es una empresa de riesgo cero, si vamos a construir tenemos la plata guardada..."	
	14'14"	"...las variables nunca se dan como las programás, siempre hay que tener un respaldo, estas son cosas que copié de mi padre..."	
	14'42"	"...muchos emprendedores se caen en el camino por no tener ahorros y por no ser austeros, nosotros siempre actuamos como mi viejo lo hacía..."	
	14'45"	"...éstas eran las principales virtudes de mi padre aunque él era médico..."	
	15'47"	"...él dejó esa austeridad y conservadurismo..."	
	16'02"	"...él dejó esas maneras de hablar, la capacidad de escuchar, yo soy más blanco - negro, si lo querés hacer lo hacés y si no querés no lo haces..."	
	16'34"	"...yo soy más práctico, él te hacía un preámbulo por cada tema..."	
	16'54"	"...yo no tengo más que agradecimientos a mi padre..."	
	18'28"	"...el tuvo una época que se dedicó a las dos cosas e hizo un esfuerzo sobre humano..."	
<p>Explicación: Se entiende que en este caso la incidencia de la variable es alta dado que en todo momento el entrevistado hace referencia a las prácticas de su padre, viéndolo como un referente e identificándose principalmente con su espíritu emprendedor y su capacidad de trabajo.</p>			

H5	40'50"	"...yo con el tiempo veo un claro paralelismo entre mi padre y yo, con mucha capacidad de análisis, diferencias con el carácter, tengo otras herramientas y dada mi formación capaz que varía un poco mi manera de gestionar, pero en el relacionamiento con la gente somos iguales, mi padre también me enseñó que hay momentos en los cuales hay que enojarse, que hay momentos en los cuales uno debe de ponerse firme para tomar decisiones y defender su posición cueste lo que cueste, todo esto lo aprendí de mi padre, lo veía día a día..."	A
	56'05"	"...sabía que tenía la capacidad de trabajo, yo sé que puedo trabajar muchísimas horas y sé que no me canso y en cambio veo que la gente alrededor mío se cansa, lo que pasa es que cuando yo quiero lograr algo, sigo, sigo y sigo, y no me importa, y como dijera mi viejo "apretá los dientes y seguí"..."	
	57'00"	"...en esos momentos difíciles si no tenés a tu viejo enfrente, pero por lo menos tenés la voz, eso es re importante, o sea, yo siempre estoy escuchando lo que dice mi padre "apretá los dientes y metéle para adelante" eso es tremendo apoyo psicológico para uno, saber que tenés ese respaldo emocional atrás..."	
	57'30"	"...en mi casa la convicción y la vocación al trabajo es muy importante, el esfuerzo también lo es, mi madre también lo imponía..."	
	1h 2'30"	"...mi otro hermano tiene su propio estudio, mi hermano hizo arquitectura y después terminó abriendo uno de los primeros estudios de diseño gráfico del Uruguay, con todo lo que eso implica..."	
	1h 3'30"	"...mi padre puso la semilla, si hablás con cualquiera de mis hermanos vas a confirmar todas estas cosas que yo te estoy contando..."	
	1h 4'01"	"...te cuento una anécdota, hoy en día, yo le estoy dando clases a mi viejo, y veo cosas en él increíbles, el tema del rápido aprendizaje de mi padre es increíble, se pone una idea y la cumple, el quiere aprender inglés y lo está aprendiendo increíblemente y no hay que perder de vista en que ya está en la edad que quizás uno empieza a echar para atrás, pero no, él en cambio sigue planteándose desafíos..."	
<p>Explicación: En esta ocasión se identifica una alta incidencia de la variable dado que el entrevistado señala reiteradamente a su padre como un constante referente, un modelo a seguir e incluso como apoyo psicológico y respaldo emocional. Se desprende claramente de la entrevista que el emprendedor se siente identificado con las actitudes y la cultura emprendedora de su padre.</p>			

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

NH Sustituto: ROLE MODEL			
E	Min.	Respuesta	I
NH1	40'10"	<i>"...la verdad nunca tuve un referente en la parte comercial, por ejemplo cuando me tiré por mi cuenta con la fábrica, te digo más, no conocía empresarios casi..."</i>	S
	Explicación: En este caso no se detecta incidencia dado que el entrevistado manifiesta expresamente que no tuvo referente alguno ni conocía empresarios a quienes pudiera imitar.		
NH2	4'53"	<i>"...es una gran ayuda para nosotros que no venimos de un lugar y que no tenemos contacto con ningún emprendedor, la verdad nos hubiese encantado tener contacto con alguien que nos guiara al inicio..."</i>	S
	10'33"	<i>"...Bill Gates es nuestro referente, la película de él nos marcó, aunque te parezca mentira, nosotros nos veíamos reflejados en él, pero un ejemplo cercano no tuvimos nunca, ni de empresario, dado que en nuestras familias no existen empresarios..."</i>	
	Explicación: Si bien tienen un referente, este modelo no pertenece a su familia ni a su entorno socio-laboral, por lo que no pudieron obtener sus consejos ni contactarlo alguna vez. Por lo tanto entendemos que en este caso no existe incidencia .		
NH3	41"	<i>"...yo no tenía a nadie como modelo en mis inicios..."</i>	S
	52"	<i>"...mi padre era empleado público, entonces por la ley vieja, yo podía ser empleada pública, como mi hermano mayor..."</i>	
	1'10"	<i>"...cuando yo estaba estudiando administración se abrieron becas para entrar al ministerio de transporte y me dijeron: es la gran oportunidad, como tu hermano lo hizo ahora vos tenés la chance, pero yo no quería eso para toda la vida, no quiero ser empleada pública..."</i>	
	1'25"	<i>"...yo no entiendo lo que es estar todo el día papando moscas atrás de un escritorio..."</i>	
	1'35"	<i>"...empleada pública no voy a ser nunca en la vida..."</i>	
	1'57"	<i>"...mi padre estuvo toda la vida criticándome haber perdido la oportunidad de mi vida..."</i>	
	2'23"	<i>"...capaz que mi padre biológico tenía esa pata emprendedora..."</i>	
2'41"	<i>"...lo mío fue mas genético que de referente, no tuve referente que me motivara a ser empresaria, yo antes de conocer a mi actual socio del que sí aprendí muchas cosas, yo ya había puesto dos empresas, una guardería y una empresa de telemarketing, por ende no sé de dónde saqué esas ganas de emprender..."</i>		
Explicación: De lo manifestado por la entrevistada se deduce que no existe incidencia dado que nunca tuvo un referente de emprendedor. Cabe destacar que de todos modos siempre tuvo las ganas de ser emprendedora. Trabajó como dependiente sólo en una pollería y a partir de ahí siempre realizó trabajos por cuenta propia.			
NH4	14'11"	<i>"...lamentablemente mis padres siempre fueron muy tradicionales en este tema, siempre me dijeron que es preferible tener un sueldo seguro en cualquier empresa que tirarme por mi cuenta en algo que no se cómo va a resultar, por lo que sabía que nunca iba a poder contar con ellos en esta idea que tenía, es más, a mis padres les conté de este negocio recién al año de haberlo desarrollado..."</i>	S
	14'36"	<i>"...nunca tuve a nadie que me dijera como hacer mi negocio o que me pudiera aconsejar ya que no conozco a nadie que se haya tirado por su cuenta así como hice yo, en mi familia son todos trabajadores pero ninguno empresario, y lo mismo en mi círculo de amigos y de conocidos, por lo que estuve bastante sola en lo que respecta a empezar mi negocio..."</i>	
Explicación: No se detectó incidencia ya que la entrevistada reconoce que no tuvo ningún modelo de emprendedor a seguir, ni en su familia ni en su círculo de amigos o conocidos, ni contó con nadie que la apoyara a la hora de optar por iniciar su emprendimiento.			

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

NH5	37'40"	<i>"...no tuve ningún referente, o sea lo aprendí todo en la calle, era un momento en el cual el país te pedía eso, para solidificarte como persona tenías que tirarte por tu cuenta, yo quería ser independiente pero la verdad no tenía alguien que me sirviera de espejo..."</i>	S
NH5	38'20"	<i>"...te cuento una anécdota para que veas como yo soy conservador, mi nacimiento es en una familia humilde de clase media para abajo, mi padre era albañil, después le fue mejor porque se puso a hacer casitas y eso, y le fue mejor, pero era albañil, y yo nací en un hogar de un padre albañil, entonces no vengo de un estrato económico muy alto y menos con una visión muy emprendedora..."</i>	
Explicación: Este es un caso donde se revela que no existe incidencia , ya que el emprendedor no tiene ninguna persona de su entorno que le haya servido como referente a la hora de emprender su negocio.			

H Variable: AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES			
E	Min.	Respuesta	I
H1	8'00"	"...lo mismo le pasó a mi madre cuando se quiso independizar, dejó el sueldo del hospital para vender seguros..." (Respuesta correspondiente a la pregunta referida a la decisión de independizarse)	A
	16'40"	"...el ejemplo influye mucho, uno absorbe de chico ese espíritu, lo tenés en tu casa..."	
	16'50"	"...si vos viste tomar decisiones que implican riesgos grandes cerca de ti, es una cosa, pero si de repente nunca lo viste, quizás no estás tan inclinado a asumir este tipo de riesgos..."	
	17'05"	"...si vivís en un ambiente muy conservador y vivís en un lugar donde no asuman muchos riesgos... de repente no vas a tomar esas decisiones, te va a dar mucho más miedo que a otro..."	
	21'31"	"...esa forma de hacer las cosas, esa manera de asumir riesgos para empezar algo, son cosas que aprendés de chico. Y si tu viejo fue un emprendedor es muy probable que vos tengas esa inclinación a hacer las cosas de esa manera..."	
<p>Explicación: En el presente caso se detecta una alta incidencia de la variable dado que el entrevistado manifiesta reiteradamente que convivir con una madre emprendedora le otorgó la confianza y la seguridad necesaria para asumir riesgos y tomar decisiones, por lo que el apoyo moral y espiritual de la madre fue determinante para que terminara siendo emprendedor.</p>			
H2	6'34"	"...lo que pasa que hay un espíritu transmitido, de buscarlo y salir adelante y nunca quedarte, de agachar la cabeza en las malas y trabajar el doble para salir adelante, eso lo transmitía mi padre en el día a día..."	A
	8'40"	"...fue y es muy importante mi padre como presencia, él siempre está ahí diciéndote: "agachá la cabeza y metéle, no hay tiempo para lamentarse"..."	
	25'20"	"... siempre tuve una gran influencia del entorno en el que me crié, siempre me apoyaron a ser lo que soy"	
	36'40"	"...a mí me encantó la historia de mi padre de hacer las cosas de a poco..."	
	38'33"	"...siempre lo miramos a mi padre como alguien a imitar, siempre reinventando..."	
<p>Explicación: También aquí se revela una alta incidencia de la variable dado que la emprendedora reconoce que su padre siempre le transmitió la confianza para ser emprendedora y desarrollar sola su propio negocio.</p>			
H3	6'28"	"...mientras estudié en la facultad de economía cumplía el rol de asesor externo en la empresa de mi padre, mi viejo venía con su problemática y yo desde el punto de vista de mi formación lo asesoraba..."	M
	6'36"	"...yo no era empresario pero lo había llevado en las tripas durante toda la vida..."	
	6'46"	"...el me pedía consejos en lo que respecta a la evolución del ciclo económico..."	
	8'06"	"...a través del tiempo las empresas son una imagen de quien las dirige, uno recibe una empresa y con el tiempo la va transformando y la va llevando a lo que uno cree que debe de ser una empresa..."	
	8'26"	"...cada uno es lo que es, no es necesariamente igual a su padre, aunque tu padre sea un gran respaldo y apoyo psicológico y moral en tu inconsciente..."	
	8'40"	"...a mí me fue mucho más fácil hacer negocios fundamentados en lo económico y no tanto hacer negocios fundamentados en lo industrial o productivo como mi padre lo hacía. Esto se debe a la formación que teníamos cada uno, mi padre era ingeniero y yo soy casi contador..."	
	11'23"	"...mi padre era mucho más habilidoso en la parte física, yo era más habilidoso en la parte teórica y de análisis"	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

H3	15'29"	"...uno de los grandes valores de nuestra empresa es la credibilidad, una empresa de gente de bien, una empresa que tiene una historia pura de cumplimiento de sus obligaciones..."	A
	16'15"	"...esos son algunos de los mensajes que yo valoro más de los que mi viejo me dio..."	
	16'44"	"...teníamos ya desde el principio bases administrativas sólidas, además mi pasaje por la facultad me permitió actualizar, afirmar estas bases administrativas..."	
	17'27"	"...mi padre me dio una base administrativa eficiente, igualmente yo la desarrollé con mi formación académica..."	
<p>Explicación: Se entiende que existe una incidencia media de la variable porque, si bien recibió el respaldo y el apoyo psicológico y moral de su padre para iniciarse en los negocios, posteriormente fue generando confianza en sí mismo por otros medios (formación académica).</p>			

H4	11'35"	"...el hacía guardias las 24 horas, mis salidas con él era salir de guardia toda la noche..."	A
	13'36"	"...hay cosas que quedan, mi viejo era un referente, un tipo trabajador inagotable..."	
	13'49"	"...la austeridad y el conservadurismo, fueron valores y una forma de tener un negocio, ésta fue una empresa de riesgo cero, si vamos a construir tenemos la plata guardada, esto lo creó mi padre..."	
	14'14"	"...las variables nunca se dan como las programás, siempre hay que tener un respaldo, éstas son cosas que copié de mi padre..."	
	14'42"	"...muchos emprendedores se caen en el camino por no tener ahorros y por no ser austeros, nosotros siempre actuamos como mi viejo lo hacía..."	
	18'28"	"...el tuvo una época que se dedicó a las dos cosas e hizo un esfuerzo sobre humano..."	
	56'40"	"...cuando sos empresario, te enfrentás a una adrenalina especial, siempre tenés la satisfacción de lograr algo, entonces vos estas creando, tenés la satisfacción de lograr un objetivo..."	
<p>Explicación: En esta entrevista se deduce que existe una alta incidencia de la variable debido a que el empresario hizo referencia a su padre durante la mayor parte de la entrevista acentuando los valores transmitidos, los que resultaron fundamentales para el desarrollo y éxito de su emprendimiento.</p>			

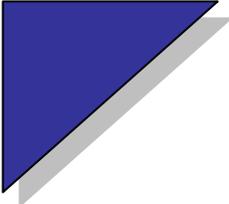
H5	22'46"	"...mi primer trabajo fue como cadete a los 17 años, ese ejemplo lo tuve de mi padre, que arrancó a trabajar desde chico, yéndose muy temprano y volviendo muy tarde, trabajando mucho..."	A
	23'33"	"...fue coach de basketball de muy joven, él ya de chico era medio referente..."	
	23'55"	"...mi padre dirigió el club y después fundó otro club de basketball que comenzó siendo una casa vieja llena de humedad, y esto hoy en día es un club monstruoso al lado de lo que era eso antes..."	
	24'40"	"...hicieron gimnasios, piscinas, lo hicieron con préstamos del gobierno, animándose, emprendiendo, igualmente iba para adelante siempre, siempre con ideas y más ideas..."	
	25'09"	"...mi padre ha emprendido mucho, le ha dedicado muchísimo..."	
	26'46"	"...es una idea loca de mi viejo, hacen cosas que uno inicialmente dice que es imposible de lograr..."	
	27'15"	"...lo que parece imposible lo consigue igual, se marca un objetivo y lo logra..."	
	37'11"	"...en la faz social es donde se ha visto más su capacidad emprendedora pero en la última etapa ha entendido que era muy importante también ser emprendedor en la parte económica para lograr ese sentido de independencia de lo que es tener y llevar adelante un negocio explotando contactos y relaciones que tiene de mucho tiempo atrás de su conocimiento del negocio como dependiente..."	
	38'00"	"...yo también veo que mi padre me influyó pila porque me inculcó los valores del emprendedurismo, yo desde chico veía en él que era bueno emprender cosas, que era bueno tener ideas propias, que era bueno creer en sí mismo, que era bueno ser positivo, hasta que era divertido también hacerlo, que te reportaba satisfacciones, que era bueno trabajar y trabajar mucho, que no estaba mal trabajar mucho y muchas horas si uno se sentía bien con uno mismo..."	

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

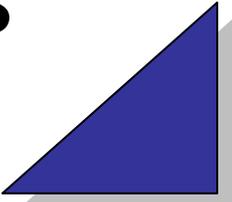
H5	40'00"	<i>"...tuve la suerte de hacer un viaje con él a un torneo en USA en el cual comprobé en la cancha las habilidades de mi viejo como empresario y además él vio que yo tenía habilidades para tomar decisiones y una capacidad administrativa muy grande..."</i>
	42'31"	<i>"...yo siento que mi seguridad a la hora de emprender un negocio fue gradual y tuvo que ver con la autoconfianza, fue una mezcla de mi entorno con mi capacitación..."</i>
	59'53"	<i>"...los valores que yo recibí de mi padre creo que son más importantes que las herramientas que me dio la formación, conozco muchos profesionales que nunca van a ser emprendedores que han estudiado mucho y sin embargo no pueden llevar a cabo un negocio y no pueden ser exitosos en su profesión precisamente porque les falta toda esa parte de los valores de las consiguientes actitudes. Estas cosas pesan y pesan mucho a la hora de tomar decisiones críticas..."</i>
	1h 00'	<i>"...yo tampoco tenía formación en llevar la contabilidad de una empresa, y eso lo fui aprendiendo, en eso me siento totalmente identificado con mi padre, por que no lo sé y lo trato de aprender..."</i>
	1h 00'	<i>"...eso lo obtuve de mi padre, la capacidad de adaptarme y aprender, yo no tengo miedo de aprender cosas nuevas y como es para vos y es para tu empresa uno sabe que esas cosas no las puede hacer mal ..."</i>
<p>Explicación: Esta entrevista es el ejemplo más claro de incidencia alta en esta variable. Este emprendedor señala que su padre le transmitió: confianza y seguridad en sí mismo; valores orientados al emprendedurismo; capacidad de adaptación a los cambios; apertura al aprendizaje; definición de objetivos; sentido de independencia; relacionamiento interpersonal, entre otros. Asimismo destaca que los valores impartidos por su padre resultaron ser herramientas más efectivas que las obtenidas por la educación formal, señalando que conoce profesionales que habiendo estudiado nunca van a poder llevar a cabo un emprendimiento, ni ser exitosos en su profesión, porque carecen de los valores, actitudes y aptitudes necesarias para tomar las decisiones críticas y oportunas que requiere todo emprendimiento.</p>		

Relación Intergeneracional Padre-Hijo Emprendedor

NH Sustituto: AYUDA ESPIRITUAL / MORAL / VALORES			
E	Min.	Respuesta	I
NH1	29'34"	"...yo siempre creía que iba a lograr algo importante con esa esquina, pero creo que yo traigo esas cosas o esas visiones genéticamente, no sé, la verdad nunca me puse a pensar, pero nunca tuve a nadie que me apoyara desde el punto de vista comercial, ni un consejero, ni nada por el estilo..."	S
	Explicación: Es evidente que no existe incidencia dado que este empresario manifiesta no haber contado con nadie que lo apoyara ni que lo aconsejara, sino que su interés por el emprendedurismo lo asocia a algo genético o innato.		
NH2	4'53"	"...es una gran ayuda para nosotros que venimos de un lugar donde no tenemos contacto con ningún emprendedor..."	S
	5'10"	"...además de los fondos que fueron fundamentales para nuestro desarrollo, dado que los software que necesitamos son bastante caros, la incubadora nos proporciona ayuda de capital humano, tenemos tutores de plan de negocio, y eso también es salada ayuda..."	
	6'34"	"...la incubadora nos ha ayudado a crecer mucho más. En estos tres años hemos logrado crecer pila con la incubadora, más que en los otros años que estábamos solos..."	
Explicación: Se entiende que en este caso no existe incidencia dado que los entrevistados nunca mencionan haber contado con apoyo espiritual y moral proveniente de un tercero, sino que generaron la confianza y seguridad para crecer en su emprendimiento mediante la capacitación recibida de incubadoras de emprendedores.			
NH3	52"	"...mi padre era empleado público, entonces por la ley vieja yo podía ser empleada pública, igual que mi hermano mayor ..."	S
	1'57"	"...mi padre estuvo toda la vida criticándome por haber perdido la oportunidad de mi vida..."	
Explicación: No se detecta incidencia dado que la entrevistada no reconoce haber tenido ningún tipo de apoyo a la hora de iniciar su propio emprendimiento, es más, señala que recibía opiniones en contra principalmente de sus padres que consideraban más conveniente que se convirtiera en empleada pública como herencia del tipo de empleo de su padre.			
NH4	45'35"	"...el único apoyo que tuve fue el de mi esposo, luego la tuve que luchar bastante sola, mis padres no me iban a apoyar en nada, es más, iban a ser un obstáculo, por eso fue que no les conté nada y que me valí solo con el apoyo incondicional de mi esposo, y de mis ganas de llevar a cabo esta idea que tenía..."	C
	Explicación: En este caso se deduce la incidencia por haber recibido apoyo de un miembro de la familia, en este caso su esposo, que según ella misma señala, le suministró apoyo al inicio de su emprendimiento pero que luego debió luchar sola y apoyarse en sus propias ganas de llevar a cabo la idea. Cabe destacar que su entorno familiar cercano, en particular sus padres, en vez de mostrarse como un apoyo eran considerados por la entrevistada como un obstáculo, por lo que los mantuvo al margen en la etapa inicial del emprendimiento.		
NH5	43'40"	"...esa motivación de ser independiente la tenés que sentir, la tenés que vivir, por eso preferí jugármela a ser independiente que seguir siendo dependiente..."	S
	Explicación: No se encontró incidencia dado que el emprendedor en ningún momento menciona haber recibido algún tipo de apoyo espiritual, moral o en valores por parte de algún tercero, sino que deja en evidencia que la confianza y la motivación necesaria para ser independiente la tiene que traer incorporada el propio emprendedor.		



ANEXO 3:
Principales Barreras
para el Surgimiento de
Emprendedores



ANEXO 3: PRINCIPALES BARRERAS PARA EL SURGIMIENTO DE EMPRENDEDORES

Introducción

Así como existen factores que favorecen el surgimiento de emprendedores, existen barreras que lo dificultan. Muchas veces, el simple hecho de no contar con dichos factores hace que los mismos se conviertan en verdaderas barreras para el nacimiento de emprendedores. Un ejemplo claro de esto es el caso de la educación formal, si se cuenta con una educación adecuada, esta funciona como un factor positivo que puede impulsar al individuo hacia el emprendedurismo, pero si no se tiene la educación necesaria, este factor se convierte en una importante barrera para el individuo a la hora de querer iniciar su propio emprendimiento.

En este anexo se realizará un breve resumen de la revisión del estado del conocimiento acerca de las tres barreras más significativas encontradas en diversos estudios académicos que comprobaron la incidencia o no de dichas barreras, centrándose en las características de los nuevos empresarios y analizando por qué algunos individuos planean convertirse en empresarios y otros no. Asimismo, a medida que se desarrolla cada barrera, se irá comparando con la situación de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país.

Barreras para el Surgimiento de Emprendedores

La decisión de iniciar una nueva empresa puede estar influenciada por la experiencia y el conocimiento previo (Shane, 2000; Wagner, 2004), las redes sociales y el contacto con otros empresarios (Davidsson y Honig, 2003; Minniti, 2004, 2005), la disponibilidad de capital financiero o la riqueza individual (Dunn y Hotz-Eakin, 2000), así como el beneficio esperado y el éxito. Pero la inexistencia de estos factores hace que los mismos se conviertan en barreras para el emprendedurismo.

Por lo tanto, de la revisión del estado del conocimiento se pueden destacar tres grandes grupos de barreras:

- El primer grupo de barreras está relacionado con el **financiamiento**, incluye la falta de ayuda estatal o la ausencia de empresas incubadoras que incentiven a los emprendedores a arriesgarse, no solo brindándole apoyo financiero, sino también apoyo moral e informativo.
- El segundo agrupa las limitantes relacionadas con la **formación** del futuro emprendedor, con la enseñanza que se le brinda en su etapa de aprendizaje para potenciar ese espíritu emprendedor tan buscado.
- El tercer grupo comprende aquellas barreras relacionadas con el **entorno social y económico** donde se desarrolla el emprendedor, que refieren a la existencia o no de modelos sociales que lo motiven a iniciar ese camino emprendedor y le otorguen la posibilidad económica de desarrollo o éxito de su futura empresa, factores que pueden motivar o no al empresario a desarrollar su propio emprendimiento.

Dentro de este último grupo de barreras se encuentra nuestro objeto de investigación dado que el padre emprendedor actúa como modelo de referencia incentivando, mediante varios factores, el espíritu emprendedor del hijo.



FIGURA 45 – BARRERAS AL EMPRENDEDURISMO.
Elaboración Propia.

Un estudio realizado por DINAPYME sobre empresarios uruguayos en el 2008 suministra datos interesantes relacionados con la temática abordada. Los empresarios frente a la consulta sobre las principales limitaciones que tiene el sector respondieron obteniéndose los siguientes porcentajes:

LIMITACIONES	Total %
Dificultades del mercado	24,5%
Carga impositiva o peso estatal	17,6%
Falta de capital	16,3%
Altos costos	10,3%
Excesiva o desleal competencia	8,1%
Falta de apoyo estatal o burocracia	6,2%
Problemas de infraestructura	5,2%
Acceso a Financiamiento	2,8%
Dificultades de personal	2,6%
Problemas tecnológicos	1,3%
Falta de marketing / publicidad	1,0%
Problemas de producción o servicio	1,0%
Inseguridad	0,7%
Poca articulación empresarial	0,1%
Problemas sindicales	0,1%
Otros problemas	2,2%
Total	100%

FIGURA 46 – PRINCIPALES LIMITACIONES DE LAS MPYMES EN EL URUGUAY.
Fuente: Encuesta Nacional a MPYMES Industriales y de Servicios (2008).

Como se puede visualizar en el cuadro anterior, las principales barreras para el surgimiento y desarrollo de emprendimientos en el Uruguay son: en primer lugar la falta de mercado, en segundo lugar el excesivo peso del Estado, y en tercer lugar la falta de capital. La primera barrera se explica porque el sector MPYMES en general, vende al consumidor final y por lo tanto su mercado queda restringido a la ciudad, o incluso al barrio en donde está radicado. La tercera limitante encontrada está directamente relacionada con el hecho de que el 96% de las empresas no logran acceder a préstamos bancarios. Otro dato a destacar es que el 86% de las PYMES se financian con la reinversión de utilidades y un 19% de las empresas se financian también con capital personal.

A) Barrera Financiamiento

Estudios de diversos lugares del mundo, como ser el realizado por P. Mueller (2006) en Alemania, confirman que la dificultad para acceder al financiamiento es una importante barrera para el surgimiento de emprendimientos. Esta dificultad se debe a que generalmente los sistemas financieros no acceden a conceder préstamos al sector emprendedor en virtud de que lo consideran muy riesgoso, ya que nadie le asegura a los bancos la cobrabilidad de ese crédito. Este financiamiento puede ser tanto el capital semilla para comenzar el emprendimiento como el necesario para realizar alguna reinversión en el período de gestación de una empresa, período en el que la misma puede afianzarse o desaparecer.

Directamente relacionada con la anterior se desprende otra barrera, que es la falta de programas de ayuda o de políticas públicas que apoyen a estas empresas en el período de gestación. Muchos emprendedores no pueden acceder a préstamos por no cumplir los requerimientos exigidos por el sistema financiero comercial. Por esta razón, sería de vital importancia que existieran políticas, programas y/o empresas públicas o privadas (empresas incubadoras) que apoyen a estos empresarios en ese período inicial tan importante para cualquier emprendimiento.

En lo que respecta a las empresas incubadoras, según lo estudiado por Aernoudt (2002), estas empresas comenzaron a aparecer tanto en Europa como en Estados Unidos en las décadas de los 70 y 80, primero como instrumento para el desarrollo económico regional, y luego como estrategia a fines de mejorar la competitividad de la región a partir de la incorporación de nuevas tecnologías. Esto poco a poco las fue acercando al contacto directo con la educación y las instituciones públicas. La mayoría de estas empresas son apoyadas por fondos del Estado, como es el caso de las empresas incubadoras norteamericanas que reciben un subsidio estatal del entorno del 83 % de sus gastos anuales. Cabe acotar que dichas empresas opinan que no podrían cumplir su función si no recibieran este apoyo por parte del Estado.

En este sentido el apoyo gubernamental no debe ser considerado un costo para el Estado, sino una inversión, dado que este tipo de empresas tienen un alto porcentaje de egresados, aportando así a la creación de nuevos empleos y retribuyendo de este modo a la sociedad.

Asimismo, I. Peña (2004) investigó, entre otras cosas, la efectividad que tienen las empresas incubadoras en la ayuda al naciente emprendedor en el país vasco. El autor concluyó que los centros de ayuda inciden

positivamente, pero que las variables más significativas que impulsan el surgimiento del empresario y que lo ayudan a superar las barreras, son las relacionadas con el Capital Humano del emprendedor y los factores de la empresa misma como la industria o negocio que está comenzando. Sostiene que lo más importante que tienen las empresas de apoyo no es su ayuda financiera, sino los cursos y preparación gerencial que imparten a los emprendedores. Sugiere que estas empresas atraigan además a emprendedores que fracasaron en el pasado para detectar nuevas barreras o para ayudarlos en nuevos emprendimientos. Por otra parte el autor opina que las empresas incubadoras que brindan ayuda financiera pueden disuadir empresas que son eficientes por si solas sin ayuda externa, factor que denomina “displacement effect”.

Otra barrera que se le presenta al naciente emprendedor es la excesiva regulación estatal que tiene que enfrentar a la hora de iniciar su emprendimiento. Esta no se refiere sólo a los costos en que debe incurrir para la apertura de una empresa, sino también a la burocracia y trámites previos que debe sortear para dejar su empresa pronta para operar. Esta barrera también se encuentra directamente vinculada al acceso a financiamiento dado que en muchos casos los costos necesarios para abrir una empresa pueden ser muy significativos y decisivos. Esta barrera es analizada por Van Stel, Thurik y Storey (2006), en cuyo artículo describe la relación existente entre la regulación estatal y el emprendedurismo en 39 países, comprobando que, si bien el capital mínimo necesario para emprender un negocio actúa como una barrera en la generalidad de los casos, la regulación (entendida en términos de tiempo, costo o número de procedimientos o trámites administrativos necesarios para iniciar un negocio) no tiene una incidencia tan preponderante como se esperaba. Otra importante conclusión de este estudio es que los emprendedores que surgían por oportunidad eran muy influenciados por la educación que tenían, no siendo este el caso para los emprendedores que surgían por razones de necesidad.

En nuestro país, de acuerdo a datos proporcionados por la Encuesta Nacional de MPYMES, la fuente principal de financiamiento al comienzo de la empresa (“capital semilla”) es la reinversión de utilidades (86%) y en segundo lugar el capital personal (utilizado por un 19% de los encuestados). Las otras fuentes (préstamos bancarios, préstamos o capital familiar, créditos de proveedores y otros) no tienen casi peso en nuestro país, dado que en todos los sectores analizados representan menos del 3%.

En lo que refiere a la excesiva regulación estatal, a continuación presentamos un cuadro analítico obtenido de las respuestas de los

empresarios respecto a la demora (en días) que sufren en los trámites con los organismos estatales:

Demora en trámites	Total %
Menos de 1 mes	31,2%
Entre 1 mes y 1 año	18%
Más de 1 año	3%
Terceriza los trámites	29,7%
No contesta	18,1%
Total	100%

FIGURA 47 – DEMORAS EN LOS TRÁMITES EN EL URUGUAY.
Fuente: Encuesta Nacional a MPYMES Industriales y de Servicios (2008).

Un dato a señalar es que el 29,7% de las empresas uruguayas tercerizan los trámites estatales con el objetivo de eliminar este tiempo muerto.

En resumen y de acuerdo a los estudios analizados de diversas regiones, se puede concluir que el financiamiento y la falta de políticas de apoyo pueden convertirse en importantes barreras para el surgimiento de emprendedores, sin tener tanta incidencia el factor regulación estatal. Sin embargo, en nuestro país, y de acuerdo al análisis de la Encuesta realizada por DYNAPYME, el peso del Estado sí parece ser una limitante importante.

B) Barrera Formación

Los estudiosos del tema coinciden en que la falta de educación y de formación emprendedora son factores que actúan como limitantes a la hora del surgimiento de nuevos emprendimientos. Las personas con más experiencia y educación tienen mayor probabilidad de tender hacia el autoempleo debido a que no sólo están mejor informadas sobre las oportunidades de negocios y de rentabilidad que les ofrece el mercado, sino que probablemente también posean las habilidades y capacidades necesarias para iniciar un emprendimiento (Davidsson and Honig, 2003 y Wagner, 2004, citados por Mueller 2006).

Según Hugo Kantis (2004) la preocupación por lograr una educación emprendedora tiende a estar cada vez más integrada a la agenda de los gobiernos e incluye acciones que van desde la escuela primaria hasta la universidad. El autor sostiene que se debe promover el emprendedurismo desde los distintos niveles del sistema educativo, para lo cual es necesario incorporar cambios en los programas de estudio, en las metodologías de enseñanza y en la formación de los docentes, introduciendo actividades de formación de vocaciones y competencias emprendedoras en los programas de estudio. Señala que si bien existen iniciativas piloto en diversos países de América Latina (Argentina, Chile, Paraguay, Bolivia, Perú y El Salvador) estos esfuerzos son aún incipientes.

Nuestro equipo comparte la opinión de que a nivel universitario la educación emprendedora debería impartirse en todas las carreras y facultades y no sólo en las escuelas de negocios. Desde que Estados Unidos comenzó a incorporar cursos de emprendedurismo en las Universidades hace 25 años, este fenómeno ha crecido de manera significativa.

A continuación se presenta un cuadro síntesis del nivel de formación del empresario uruguayo:

Nivel educativo alcanzado por el empresario	Total %
Primaria completa/Incompleta	10%
Ciclo básico completo/Incompleto	10%
Bachillerato completo/Incompleto	37%
Terciaria completa/Incompleta	29%
UTU / Técnica	15%
Total	100%

FIGURA 48 – NIVEL EDUCATIVO DE LOS EMPRESARIOS URUGUAYOS.
Fuente: Encuesta Nacional a MPYMES Industriales y de Servicios (2008).

Como se puede visualizar en el cuadro, el 29% de los empresarios uruguayos han completado o alcanzado un nivel terciario. Lo que se debería analizar es si esta capacitación está siendo adecuada en lo que refiere al fomento del espíritu emprendedor. Otro dato destacable que refleja este estudio de DINAPYME es que cuanto mayor es el tamaño de la empresa, mayor nivel educativo tiene el empresario.

C) Barrera Entorno

Los nacientes empresarios son los potenciales fundadores de los nuevos emprendimientos, por lo que es crucial entender por qué algunas personas intentan aprovechar la oportunidad de convertirse en empresario mientras que otras la desaprovechan, y en qué medida el entorno social influye en la decisión individual de convertirse en emprendedor.

Veremos a continuación varios autores que estudiaron y corroboraron la influencia que ejerce el entorno social sobre las intenciones emprendedoras del individuo.

a) Influencia del Entorno Empresarial Local en el Espíritu de la Empresa Naciente

Parker (2004) comprobó que la presencia de empresarios en el entorno social influye positivamente en la decisión de desarrollar un emprendimiento, mientras que, por el contrario, la no existencia de emprendedores en el entorno cercano, dificulta o entorpece dicha decisión. Asimismo, el autor sugiere que las regiones con una fuerte tradición empresarial tienen una gran ventaja sobre las demás, siempre y cuando sean capaces de perpetuar esa tradición en el tiempo y entre generaciones.

Minniti (2005) sostiene que el espíritu empresarial se auto-refuerza, creando su propia cultura e impulsando de este modo a los individuos a crear sus propias empresas.

Mueller (2006) señala que un alto nivel de actividad empresarial en el entorno local, así como una mayor presencia de nuevas y pequeñas empresas en el entorno cercano, actúan como modelo y alientan a que los individuos con espíritu emprendedor intenten crear sus propias empresas.

b) Influencia del Capital Social en el Espíritu de la Empresa Naciente

Según Davidsson y Honig (2003) se entiende por capital social el intercambio social y de redes sociales. Los miembros de la familia, amigos y compañeros de trabajo proporcionan tanto las redes sociales, como los recursos actuales y potenciales. En general se reconoce que el capital social facilita el nacimiento del espíritu empresarial, ayudando a obtener valiosos recursos que son imprescindibles en la etapa de gestación de un emprendimiento.

Dichos autores encontraron que el hecho de tener padres empresarios aumenta significativamente la intención de los hijos de querer ser emprendedores. Asimismo, hallaron que los individuos son dos veces más propensos a ser empresarios si tienen amigos cercanos o vecinos empresarios, y el efecto puede llegar a ser aún mayor si el cónyuge o la pareja es empresaria. Un cónyuge, pareja o amigo cercano empresario proporciona un capital social valioso para el naciente emprendedor, permitiéndole beneficiarse de sus conocimientos, experiencia empresarial y de redes de empresas, facilitándole el acceso al capital y a los equipos necesarios. Además, si estos están satisfechos y orgullosos de sus emprendimientos generalmente se ven tentados a alentar a sus prójimos a que inicien también sus propios negocios. Las limitaciones del mercado de capitales constituyen un obstáculo a la hora de financiar el comienzo de un negocio, pero este obstáculo se puede sortear si se dispone de riqueza personal o de recursos financieros de un miembro de la familia que ya sea emprendedor. Wagner (2005) y Wagner y Sternberg (2004) arribaron a iguales resultados, confirmando que las personas que cuentan con empresarios en la familia o en el entorno social cercano son más propensas a iniciar un negocio que los que no disponen de este tipo de capital social.

Asimismo, un gran número de estudios se enfocaron específicamente en investigar y confirmar el fenómeno de que los hijos de padres emprendedores tienen una mayor propensión a convertirse en empresarios. Las explicaciones para esta correlación intergeneracional podría ser que los padres les ofrecen a sus hijos una introducción informal a las prácticas comerciales, les transfieren una valiosa experiencia laboral, y le proporcionan acceso a capital, equipos, redes de empresas, consultoría y reputación (Aldrich 2006; Blanchflower y Oswald, 1998; Dunn y Holtz-Eakin, 2000; Parker, 2004).

Según Dunn y Holtz-Eakin (2000) la influencia más importante que ejercen los padres empresarios sobre sus hijos no se ejecuta a través de los canales financieros, sino más bien a través de la experiencia y el éxito empresarial de los mismos. Tanto Dunn y Holtz-Eakin (2000) como Parker (2004) sostienen que crecer en una familia de emprendedores puede conducir a una actitud pro-emprendedora, generando el deseo por la independencia, la autonomía y la creación de riqueza, así como también, puede reducir la edad de entrada al mundo empresarial.

Mueller (2006) encontró que las personas son muy influenciadas por el entorno social durante el proceso de decisión de llevar a cabo o no un negocio, y que el entorno empresarial, así como el hecho de trabajar en una pequeña empresa alienta a los individuos a iniciar su propio negocio. Pero

que, una vez tomada la decisión, la influencia del entorno social empresarial se vuelve menos relevante. También demostró que los empleados cuyos padres han sido trabajadores por cuenta propia son aproximadamente 1,5 veces más propensos a iniciar un negocio, confirmando también (al igual que los otros autores ya mencionados) que los hijos de padres empresarios a menudo siguen sus pasos, tratando de iniciar su propio negocio. Asimismo, si un miembro del hogar se encuentra actualmente trabajando por su cuenta, la probabilidad de ser un incipiente empresario también aumenta.

A modo de conclusión de este anexo se exhibe a continuación un cuadro resumen de las tres principales barreras encontradas en la revisión del estado del conocimiento:

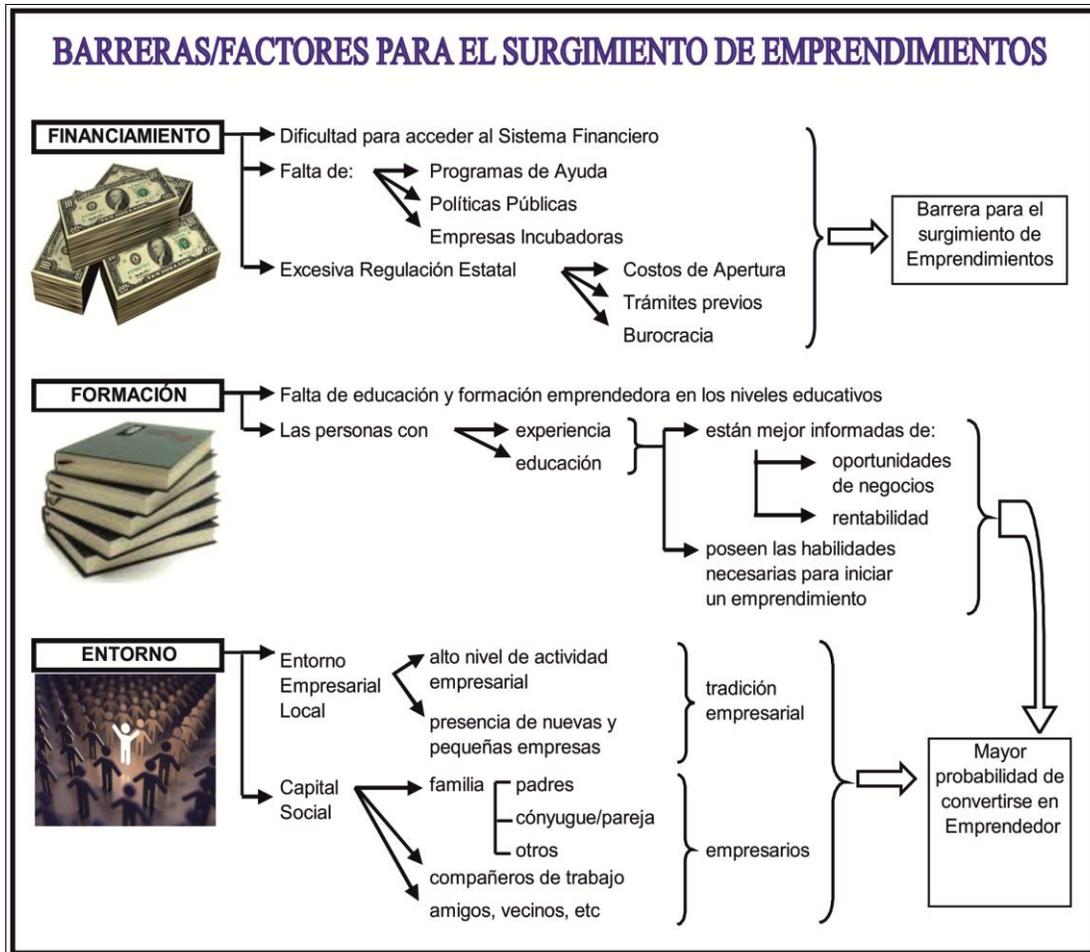
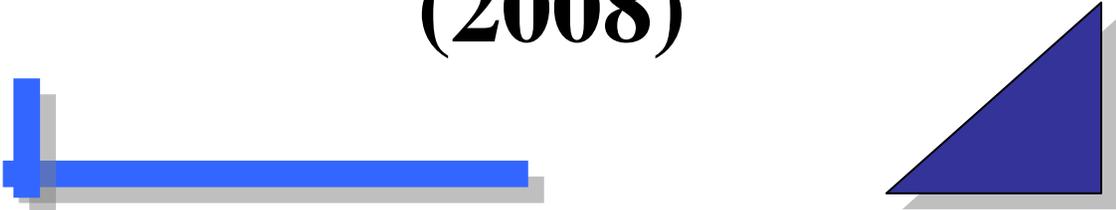


FIGURA 49 – PRINCIPALES BARRERAS AL SURGIMIENTO DE EMPRENDEDORES. Elaboración propia.



ANEXO 4:
Datos Relevantes de la
Encuesta Nacional a
MPYMES Industriales
y de Servicios
(2008)



ANEXO 4: DATOS RELEVANTES DE LA ENCUESTA NACIONAL A MPYMES INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS (2008)

El objetivo de este Anexo es presentar un resumen de la Encuesta Nacional del DINAPYME (Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas). Este es un Organismo especializado del Ministerio de Industria, Energía y Minería dedicado al análisis del sector con el objetivo de generar políticas y programas de ayuda para el surgimiento y mantenimiento del sector empresarial.

Este estudio abarcó a las MPYMES urbanas de los sectores Industria y Servicios. Fueron encuestadas, en el período de Mayo - Agosto de 2008, 2092 empresas cuyas respuestas fueron agrupadas y analizadas desde diferentes puntos de vista. Se revelaron datos relevantes como la edad, naturaleza jurídica, mercados, financiamiento, desempeño económico, empleo y calificación de los recursos humanos, motivaciones, asociatividad, tecnología y el abordaje que hacen de los distintos factores de competitividad.

La finalidad de anexar el presente resumen a nuestra investigación monográfica se basa fundamentalmente en dos razones:

- la primera razón es que ésta encuesta significó el punta pie inicial para el abordaje de la temática de nuestra investigación;
- la segunda razón es que aporta información relevante sobre la situación del sector emprendedor en nuestro país.

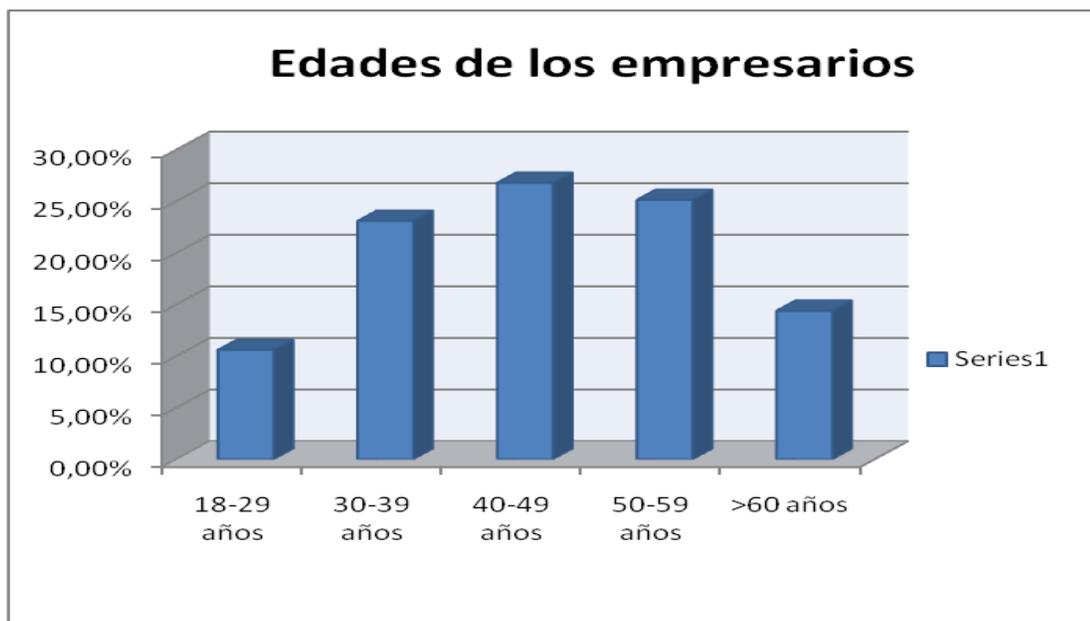
Ficha Técnica

Corresponde destacar que esta encuesta cuenta con una muestra de 2092 emprendimientos, una confianza del 95,5% y un margen de error de +/- 2,2%.

Edad

A continuación se presenta una gráfica referida a las edades de los empresarios uruguayos:

Edades	Masculino	Femenino	Total
18-29 años	11,40%	8,80%	10,60%
30-39 años	22,70%	24%	23,10%
40-49 años	26,10%	28,35%	26,80%
50-59 años	25,30%	24,60%	25,15%
>60 años	14,50%	14,30%	14,40%
Total	100%	100%	100%

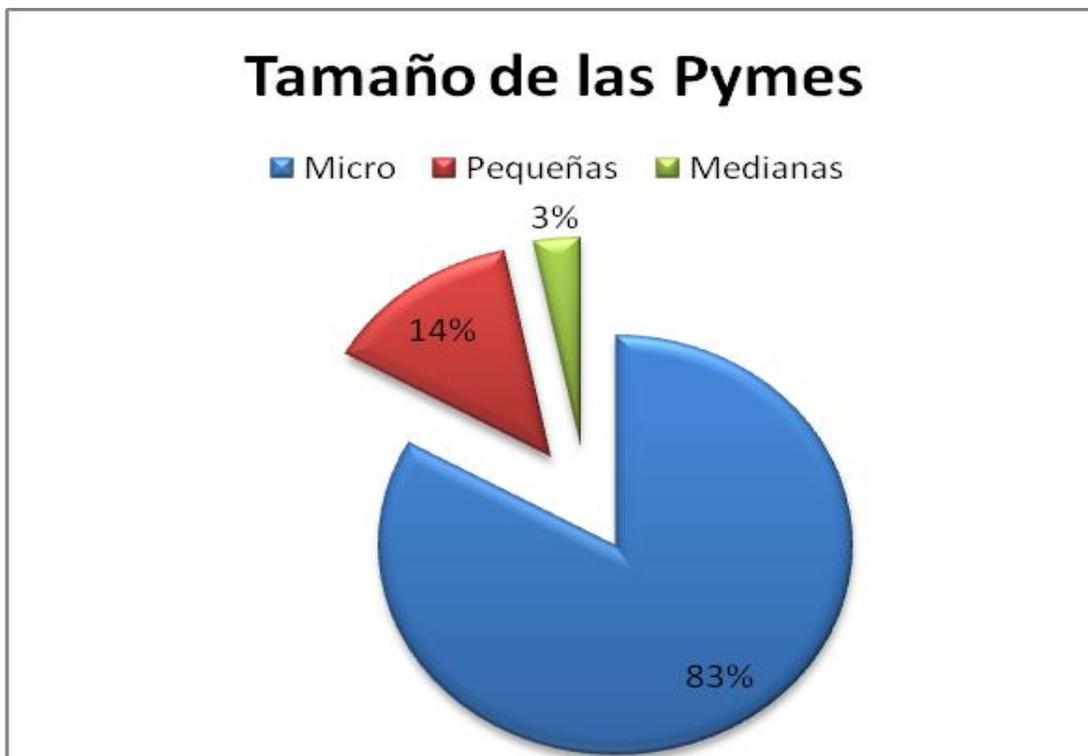


De la gráfica puede concluirse claramente que menos del 11% de los empresarios tiene entre 18 y 29 años. Esto demuestra el escaso peso de los jóvenes menores de 30 años al frente de las MPYMES uruguayas.

Tamaño

A continuación se presenta un resumen del tamaño de las empresas según la cantidad de trabajadores:

Empleo	Masculino	Femenino	Total
Micro	82,80%	83,90%	83,20%
Pequeñas	13,80%	13,50%	13,70%
Medianas	3,40%	2,60%	3,15%
Total	100%	100%	100%

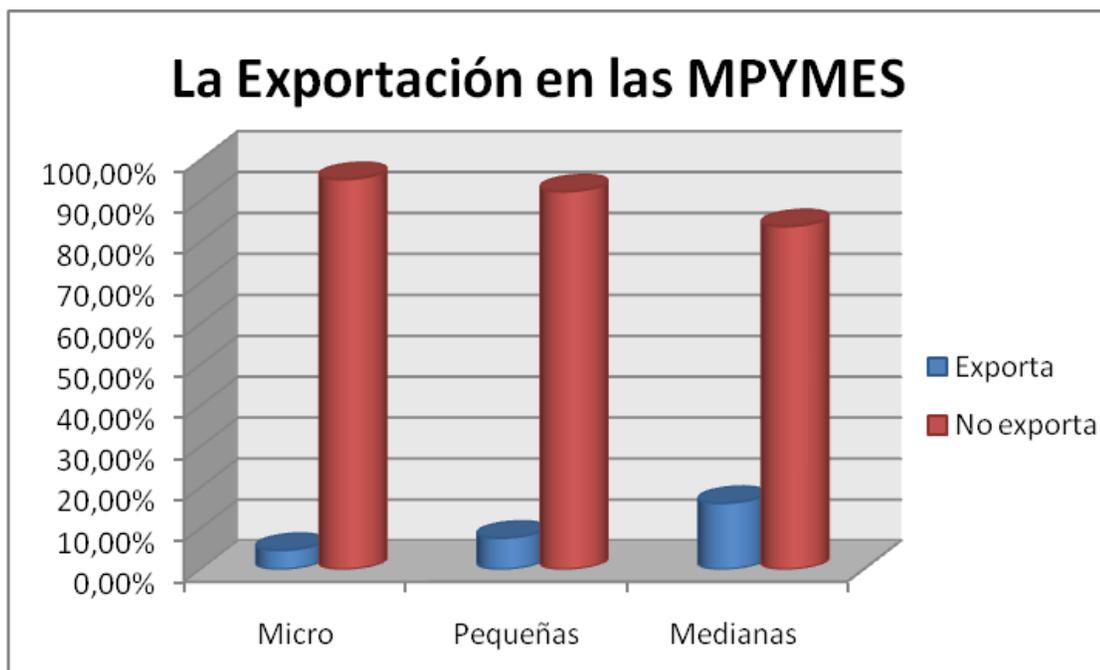


Según el mencionado criterio se califica como microempresa a las empresas que tienen menos de 4 trabajadores, pequeña desde 4 hasta 19 trabajadores y medianas entre 20 y 100 trabajadores. Se observa que la gran mayoría de las MPYMES son microempresas.

Exportación

El cuadro siguiente presenta un resumen del porcentaje de PYMES exportadoras según el tamaño de las mismas:

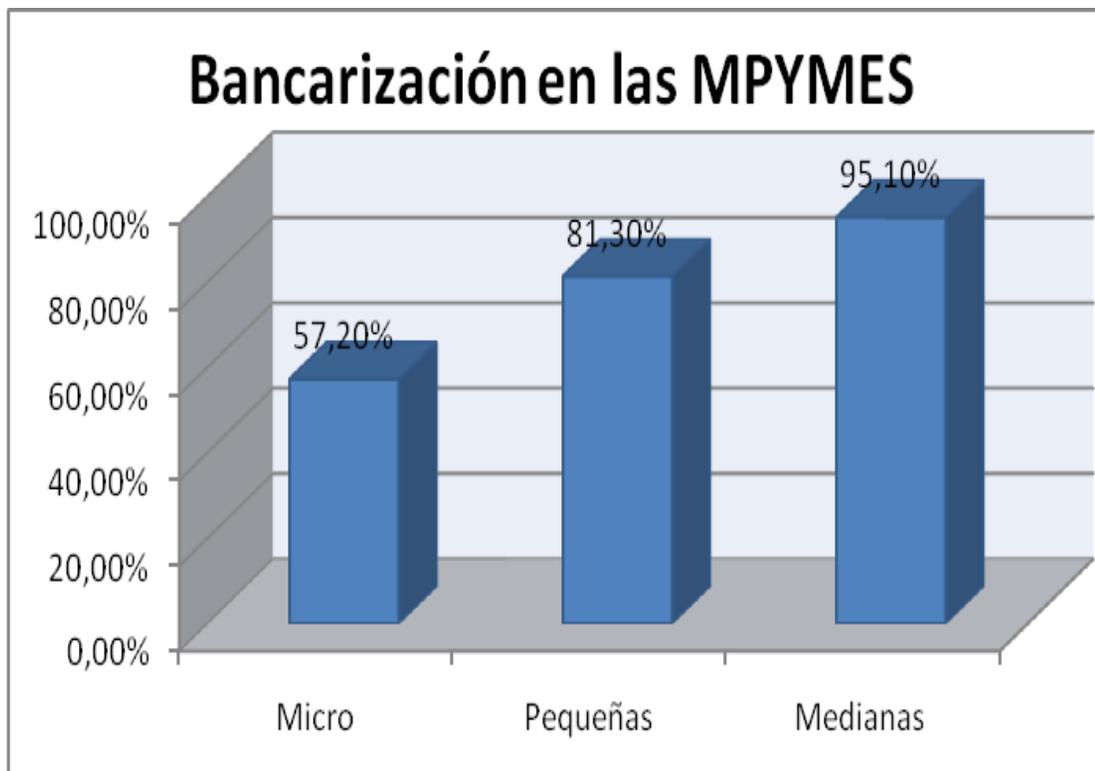
Tipo de Empresa	Exporta	No exporta	Total
Micro	4,70%	95,30%	100%
Pequeñas	7,70%	92,30%	100%
Medianas	16,20%	83,80%	100%
Total	5,4%	94,6%	100%



Como puede visualizarse en el gráfico, la variable Exportación tiene una relación positiva con respecto al tamaño de la MPYME: ya que exportan el 16% de las empresas medianas, algo menos del 8% de las pequeñas empresas y menos del 5% de las microempresas.

Financiamiento en la MPYMES y uso de servicios bancarios

En el siguiente gráfico se resume el porcentaje de empresas que utilizan los servicios bancarios según el tamaño de la misma.

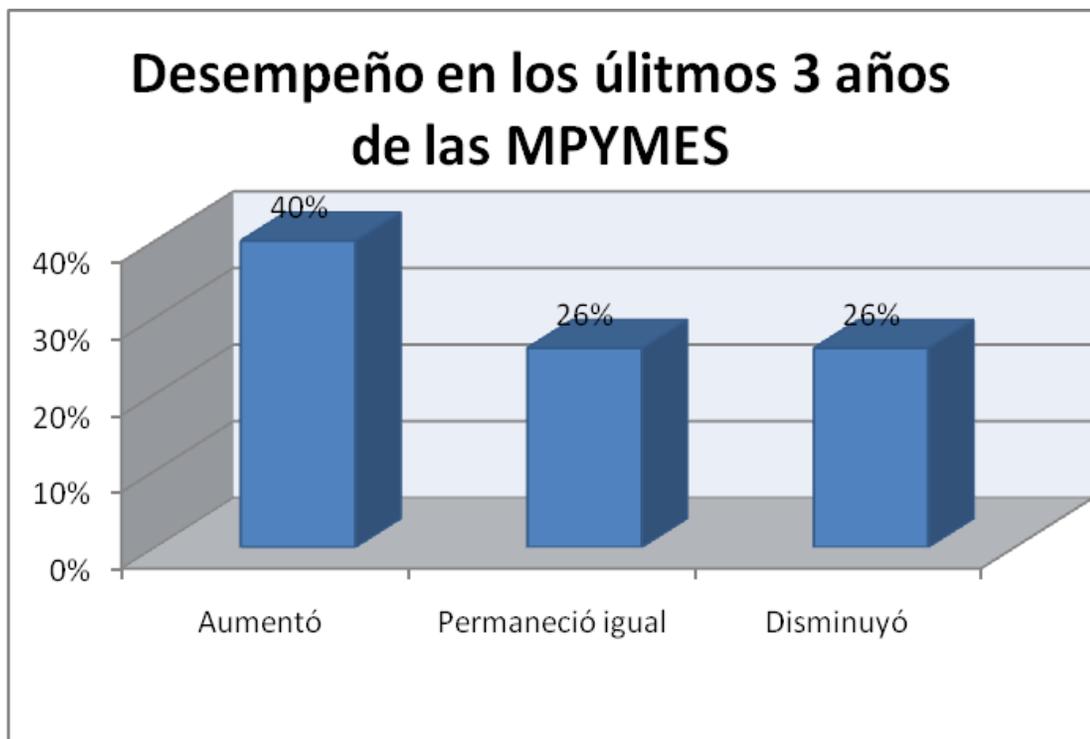


Tipo de Empresa	Utilización servicio bancario
Micro	57,20%
Pequeñas	81,30%
Medianas	95,10%

Como se puede visualizar, a medida que aumenta el tamaño de la empresa, crece el porcentaje de utilización de los servicios bancarios.

Desempeño económico.

El gráfico siguiente resume el desempeño económico de los últimos 3 años de las MPYMES.



Nivel de Actividad	%
Aumentó	40%
Permaneció igual	26%
Disminuyó	26%
N/S N/C	8%
Total	100%

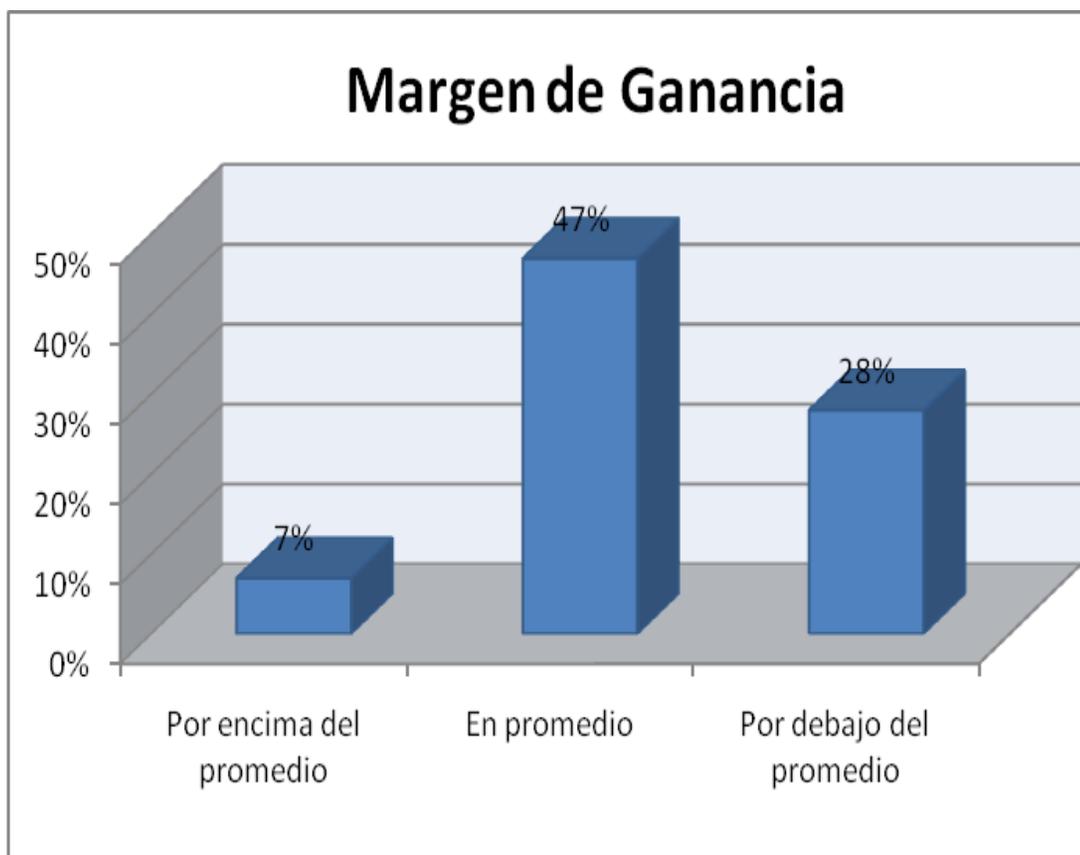
A nivel general un 26% de las MPYMES disminuyó el resultado en los últimos 3 años, para otro 26% permaneció igual y para un 40% aumentó.

A continuación se destacan algunos datos relevantes:

- hay una correlación muy importante entre tamaño y desempeño económico: a las empresas de mayor tamaño les fue mejor.
- otro dato a destacar esta relacionado con la edad de los empresarios: los empresarios de 18 a 29 años muestran mejores resultados que el promedio, ya que solo el 8% reduce su resultado y el 55% lo mejora (el promedio es 26%-40%); mientras que los empresarios de 60 o más años muestran los peores desempeños, ya que el 52% que reduce su resultado y solo un 21% que lo mejora.

Margen de Ganancia

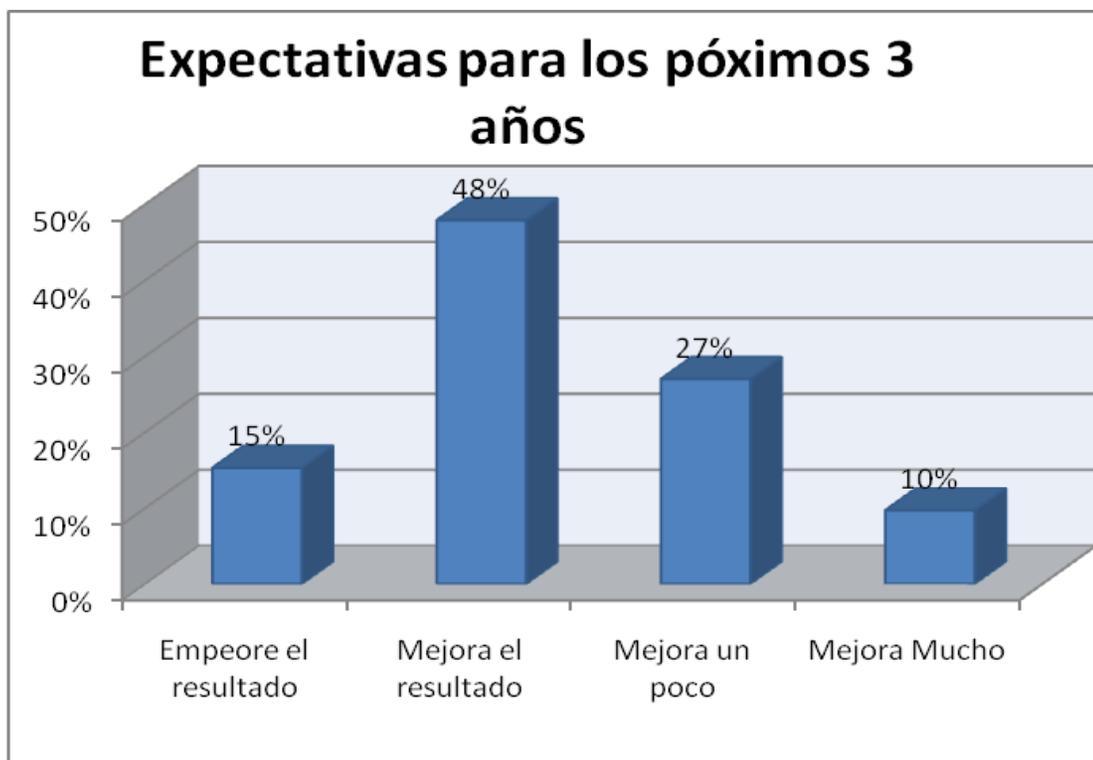
El siguiente gráfico representa el margen de ganancia de las MPYMES en relación al rendimiento medio de su sector.



Expectativas para los próximos 3 años

El cuadro siguiente se relaciona con las expectativas que tienen los dueños de las empresas para los próximos 3 ejercicios:

Resultado	%
Empeora el resultado	15%
Mejora el resultado	48%
Mejora un poco	27%
Mejora mucho	10%
Total %	100%



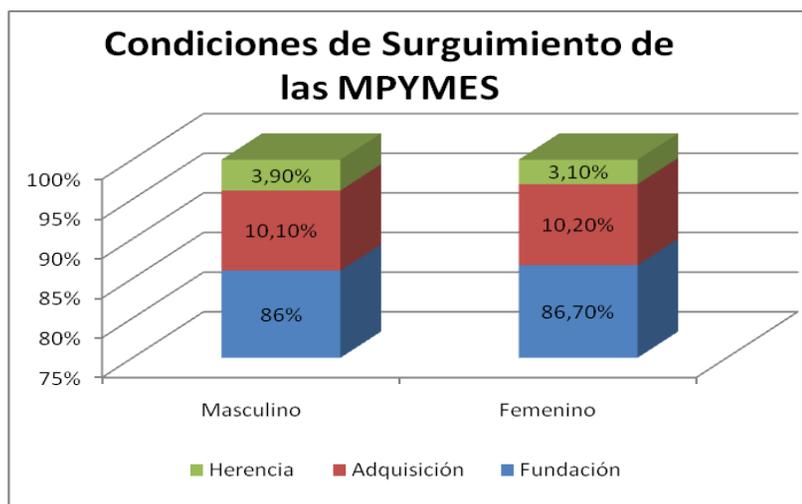
Cabe destacar que a mayor tamaño de las empresas mayor es el porcentaje de empresarios que esperan que el negocio mejore mucho.

También se observa una tendencia de mejores expectativas sobre la evolución del resultado del negocio.

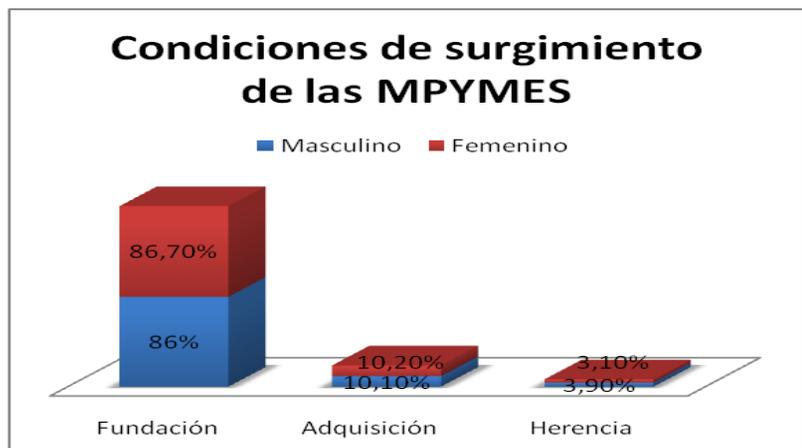
Condiciones para el surgimiento de las MPYMES

Se presenta a continuación un cuadro explicativo de cómo surgen los empresarios en el Uruguay.

¿Cómo surgen?	Masculino	Femenino	Total
Fundación	86%	86,70%	86%
Adquisición	10,10%	10,20%	10%
Herencia	3,90%	3,10%	4%
Total %	100%	100%	100%

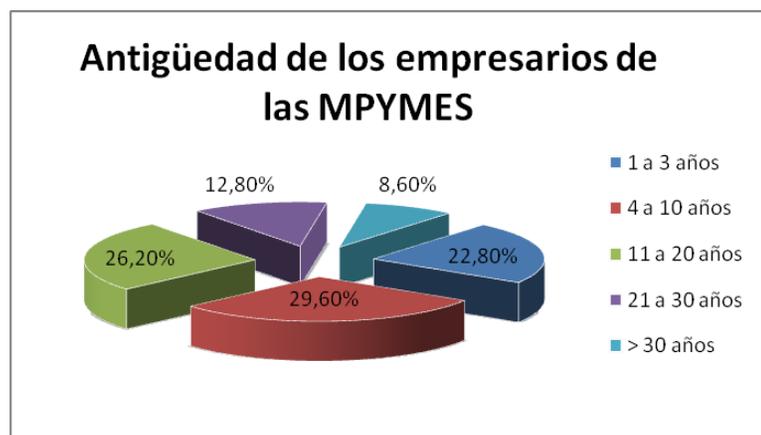


A continuación se presenta el mismo indicador pero dividido por género.



Antigüedad de los empresarios de MPYMES

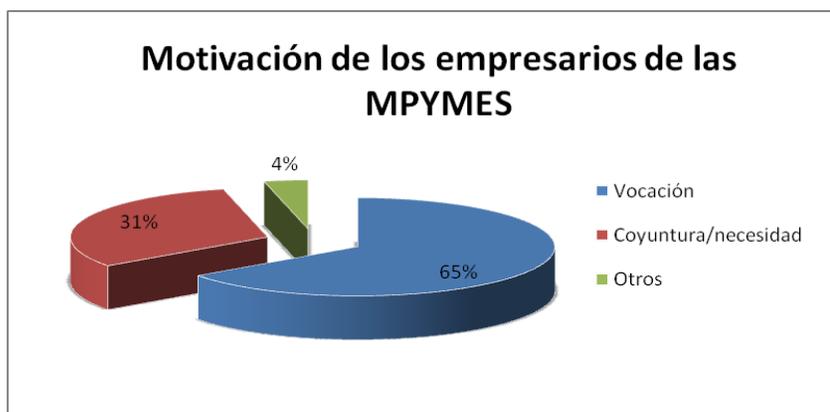
El siguiente gráfico representa la antigüedad en años del sector empresarial uruguayo.



Motivación para el surgimiento de los empresarios de MPYMES

En la siguiente gráfica se puede visualizar las principales motivaciones que tuvieron los dueños de las MPYMES para convertirse en empresarios.

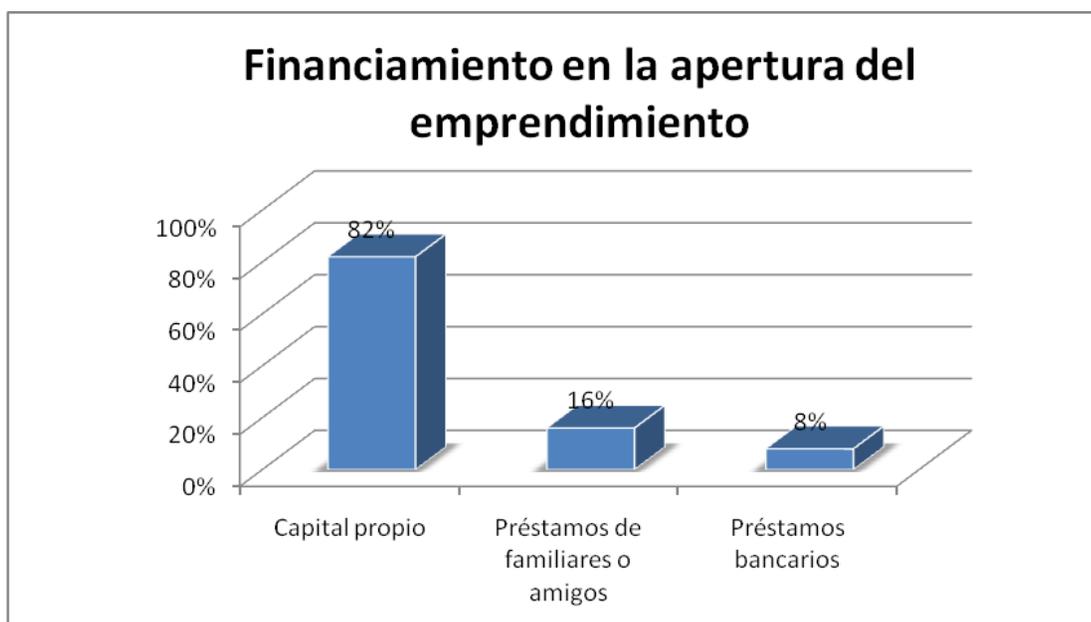
Motivación	18 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 59	> 60	Total
Vocación	70%	65%	67%	60%	66%	65%
Coyuntura/necesidad	24%	31%	29%	37%	30%	31%
Otros	6%	4%	4%	3%	4%	4%
Total %	100%	100%	100%	100%	100%	100%



Del análisis por edades del cuadro anterior se deduce que los empresarios más jóvenes (de 18 a 29) son los que presentan un mayor porcentaje (70%) de respuestas que remiten a la “vocación”. Por el contrario, el tramo de edades entre 50 y 59 es donde menos se da las respuestas por vocación y es donde se el mayor porcentaje de respuestas asociadas a la necesidad y problemas coyunturales (37%). Pero en general la respuesta vocacional en todos los tramos de edad supera el 60%.

Financiamiento en la apertura del financiamiento

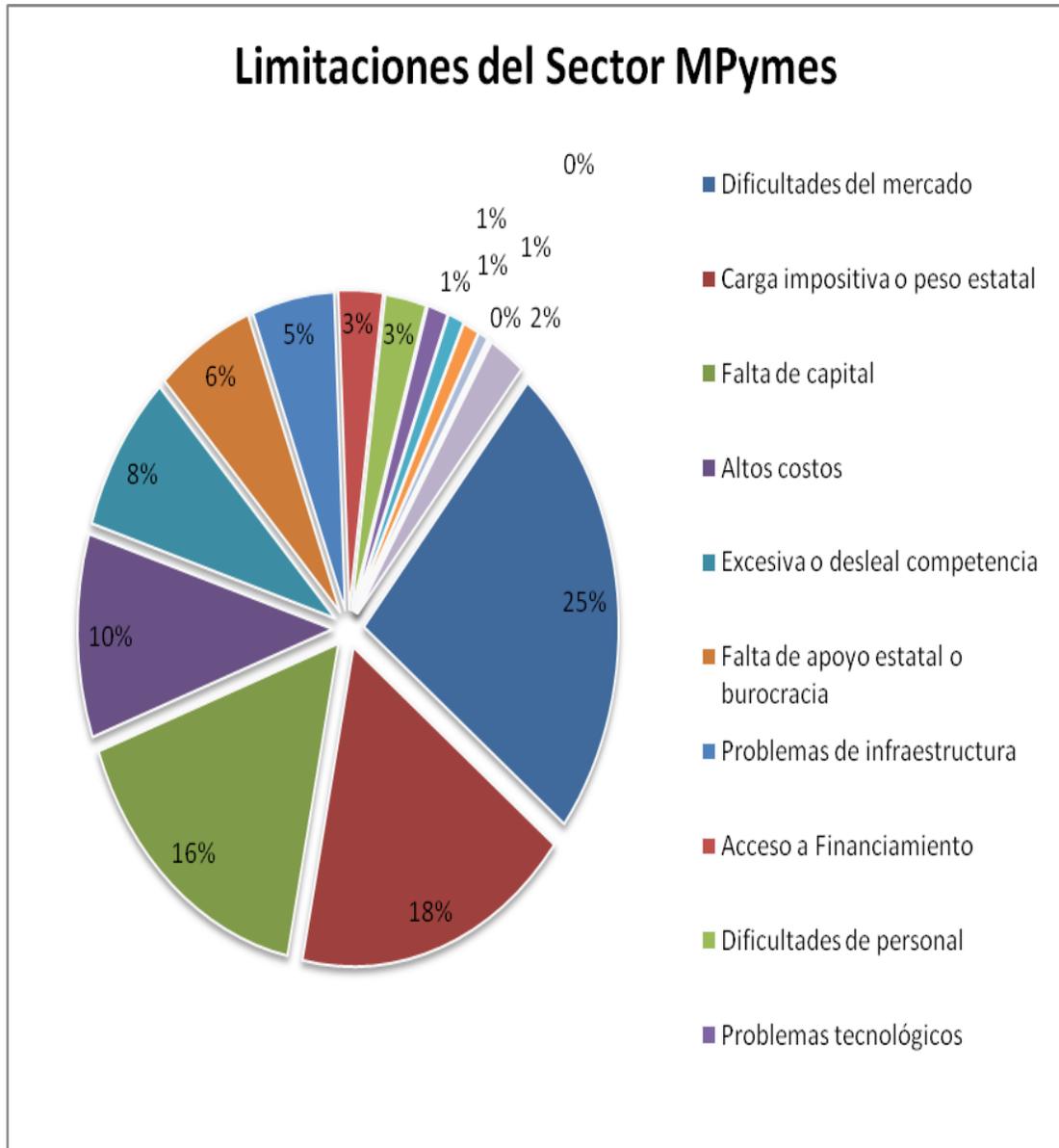
La gráfica siguiente representa el porcentaje de respuestas de los empresarios del sector MPYMES respecto a las fuentes de financiamiento inicial para sus desarrollos empresariales. Debe tenerse en cuenta que el empresario puede responder más de una fuente de financiamiento.

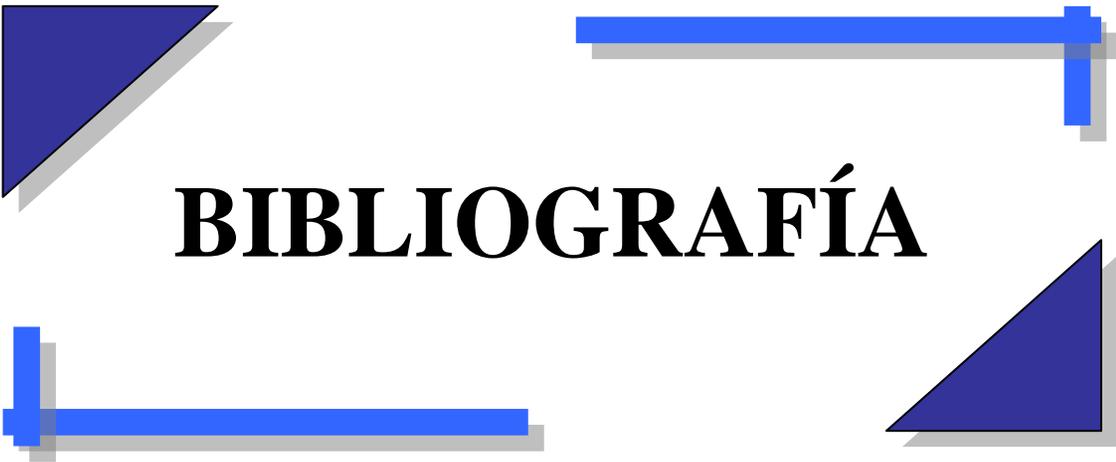


Limitaciones del sector MPYMES

El cuadro siguiente muestra las principales limitaciones que los empresarios del sector MPYMES encontraron para el desarrollo de su emprendimiento:

LIMITACIONES	Total %
Dificultades del mercado	24,50%
Carga impositiva o peso estatal	17,60%
Falta de capital	16,30%
Altos costos	10,30%
Excesiva o desleal competencia	8,10%
Falta de apoyo estatal o burocracia	6,20%
Problemas de infraestructura	5,20%
Acceso a Financiamiento	2,80%
Dificultades de personal	2,60%
Problemas tecnológicos	1,30%
Falta de marketing / publicidad	1,00%
Problemas de producción o servicio	1,00%
Inseguridad	0,60%
Poca articulación empresarial	0,10%
Problemas sindicales	0,10%
Otros problemas	2,30%
Total %	100%





BIBLIOGRAFÍA

LIBROS Y ARTÍCULOS ARBITRADOS:

- ❖ Aernoudt, Rudy (2002), “Incubators: Tools for entrepreneurship?” *Small Business Economics*.
- ❖ Aldrich, Howard, E., Linda A. Renzulli y Nancy Langton (1998), “Passing on Privilege: Resources Provided by Self-employed Parents to their Self-employed Children”, Kevin Leicht (eds.), *Research in Social Stratification and Mobility* 16, Greenwich, CT: JAI Press, 291–317.
- ❖ Aldrich, H. (1999). “Organizations Evolving”, London: Sage Publications. Amit, R., L. Glosten.
- ❖ Aldrich, H. E. y M. A. Martinez (2001). “Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, 41–56.
- ❖ Altonji, J. y Dunn, T. (1991). “Relationships among the Family Incomes and Labor Market Outcomes of Relatives”. *Research in Labor Economics*, vol. 12, 269-310. Greenwich, CT: JAI Press.
- ❖ Aronson, Robert L. (1991). “Self-Employment: A Labor Market Perspective”. Ithaca, NY: ILR Press.
- ❖ Arrázola, Annelissie (2007), “Emprendedurismo: Definición de Emprendedor”. Bolivia: Ed. Producción Intelectual.
- ❖ Baptista, P., Carlos F. Collado y C. R Hernández Sampieri (1998). “Metodología de la Investigación”, Segunda Edición. Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- ❖ Baron, R. A. y G. D. Markman (2000). “Beyond social capital: How social skills can enhance entrepreneurs’ success”, *Academy of Management Executive* 14, 106–116.
- ❖ Blanchflower, D. G. y A. J. Oswald (1994). “House prices, the supply of collateral and the enterprise economy”, working paper, University of Exeter.

- ❖ Blanchflower, David G. y Andrew J. Oswald (1998). "What Makes an Entrepreneur?" *Journal of Labor Economics* 16(January):26–60.
- ❖ Begley, T. y D. Boyd (1987). "Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses", *Journal of Business Venturing*, 2, 79–93.
- ❖ Bird, B (1988). "Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention". *Academy of Management Review*, 13(3), 442–453.
- ❖ Bolton, R. y Westlund, H. (2000). "Local Social Capital and Entrepreneurship". Paper Presented at the Conference on Entrepreneurship, Firm Growth and Regional Development in the New Economic Geography. Trollhattan, Sweden, 15–17 June, 2000.
- ❖ Brockhaus, R.H. y Horwitz, P.S. (1986). "The Psychology of the Entrepreneur". *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ed D. Sexton and R. Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger Publishing Company, 25-48.
- ❖ Butler Flora C, Flora JL (1993). "Entrepreneurial social infrastructure: A necessary ingredient". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 529:48–58.
- ❖ Colombier, Nathalie y David Masclet (2007). "Intergenerational correlation in self employment: some further evidence from French ECHP data". Ed. Springer Science+Business Media B.V. *Small Bus Econ* (2008) 30:423–437.
- ❖ Contandriopoulos A., Champagne F., Potvin L., Denis J.L., Boyle P. (1990). "Savoir preparer une recherche", Montréal: Les presses de l'Université de Montréal.
- ❖ Cooper, A. y Dunkelberg, W. (1984). "A New Look at Business Entry", San Mateo, California: National Federation of Independent Business.
- ❖ Cooper, A. (1986). "Entrepreneurship and High Technology", *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ed D. Sexton and R. Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger Publishing Company, 153-180.
- ❖ Davidsson, Per (1995). "Culture, structure and regional levels of entrepreneurship", *Entrepreneurship & Regional Development*, 7, 41-62.

- ❖ Davidsson, Per y Federic Delmar (2000). “Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneur”. Ed. Taylor & Francis. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12, 1-23.
- ❖ Davidsson, Per y Benson Honig (2003), “The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs”, *Journal of Business Venturing* 18(3), 301-331.
- ❖ Delmar, F. y J. Gunnarsson (2000). “How do self-employed parents of nascent entrepreneurs contribute?”, P. D. Reynolds et al. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 2000*, Wellesley, MA: Babson College.
- ❖ Dunn, Thomas y Douglas HOLTZ-EAKIN, (2000), “Financial Capital, Human Capital and the Transition to Self-employment: Evidence from Intergenerational Links”, University of Chicago, *Journal of Labor Economics* 18(2), 282–305.
- ❖ Encuesta Nacional a MPYMES Industriales y de Servicios (2008), DINAPYME, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Ed. Fin de Siglo.
- ❖ Evans, David S. y Boyan, Jovanovic (1989). “An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints” *Journal of Political Economy* 97(August):808–827.
- ❖ Evans, D. S. y Leighton, L. S. (1989). “Some empirical aspects of entrepreneurship”. *American Economic Review*, 79(3), 519–535.
- ❖ Gelderen Mv. Frese M. y Thurik R. (2000). “Strategies, uncertainty and performance of small business start-ups”. *Small Business Economics* 15:165–181.
- ❖ Georgellis Y. y Wall H.J. (2000). “What makes a region entrepreneurial? Evidence from Britain”. *The Annals of Regional Science* 34:385–403.
- ❖ Gerber, Michael E. (2005), “The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It”. California: Ed. HarperCollins.

- ❖ Granovetter, M. (1982). "The strength of weak ties: A network theory revisited". In *Social Structure and Network Analysis*, P Marsden and N Lin (eds.), Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- ❖ Grootaert, C. y Van Bastelaer, T. (2001). "Understanding and measuring social capital: A synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative". The World Bank, Social Capital Initiative, Working paper no. 24.
- ❖ Halaby, Charles N. (2003). "Where Job Values Come From: Family and Schooling Background, Cognitive Ability, and Gender." *American Sociological Review* 68(April):251–278.
- ❖ Holland, J.L. (1973). "Making Vocational Choices: A Theory of Careers". Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.
- ❖ Holtz-Eakin, D.D Joulfaian y H.S. Rosen (1994). "Entrepreneurial decisions and liquidity constraints", *Rand Journal of Economics*. 25: 334-347.
- ❖ Hundley, Greg (2006). "Family Background and the Propensity for Self-Employment". *Industrial Relations*, vol. 45, n° 3. Regents of the University of California. Blackwell Publishing.
- ❖ Johannisson B (2000). "Modernising the industrial district – rejuvenation or managerial colonization". In: Taylor M, Vatne E. (eds.). *The networked firm in a global world: Small firms in new environments*. Ashgate, Aldershot, pp 283–309.
- ❖ Kantiz, Hugo (2004). "Desarrollo Emprendedor-América Latina y la experiencia internacional".
- ❖ Katz, J.A. (1992). "A Psychosocial Cognitive Model of Employment Status Choice," *Entrepreneurship Theory and Practice* (Fall), 29-37.
- ❖ Kihlstrom, R. y J. Laffont (1979). "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, 87,719–740.
- ❖ Kim, Phillip H., Howard E. Aldrich y Lisa A. Keister (2006). "Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States". *Small Business Economics*, 27: 5-22.

- ❖ Knight F.H. (1921). "Risk, Uncertainty and Profit", In: G.J. Stigler (ed.) (1971), Chicago: University Press of Chicago.
- ❖ Krackhardt, D (1992). "The strength of strong ties: The importance of pilots in organizations". In *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, N Nohria and R Eccles (eds.), pp. 216–239. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- ❖ Krippendorff, K. (1990). "Metodología de análisis de contenido. Teoría y práctica". Barcelona. Ed. Paidós.
- ❖ Krueger, N. (1993). "The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability," *Entrepreneurship Theory and Practice* (Fall), 5-21.
- ❖ Krueger, N. F., Reilly, M. D. y Carsrud, A. L. (2000). "Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*. 15(5/6), 411-432.
- ❖ Laferrere, A. y McEntee, P. (1995). "Self-employment and intergenerational transfers of physical and human capital: An empirical analysis of French data". *The Economic and Social Review*, 27(1), 43–54.
- ❖ Leazar, E. P. (2002). "Entrepreneurship", NBER Working Paper N.9109.
- ❖ Lentz, B. S. y Laband, D. N. (1990). "Entrepreneurial success and occupational inheritance among proprietors". *Canadian Journal of Economics*, 23(3), 563–579.
- ❖ Leroy, S.F. y L.D. Singell Jr. (1987). "Knight on risk and uncertainty", *Journal of Political Economy*, 95: 394 - 406.
- ❖ Lezana, A. and TONELLI, A., O. (1998), "Emprender: identificando, avaliando e planejando um novo negócio". Florianópolis: ENE – UFSC.
- ❖ Lin, N. (2003). "Social capital, a theory of social structure and action". Cambridge: Cambridge University Press.

- ❖ Liñán, Francisco y Francisco Javier Santos (2007). “¿El capital social afecta las intenciones de los emprendedores?” Ed. International Atlantic Economic Society. *Int. Adv. Econ. Res* (2007) 13:443–453.
- ❖ Marshall, A. (1930). “Principles of Economics”, London: Macmillan and Co., limited (first edition 1890).
- ❖ Matthews, C. y S. Moser (1995). “Family background and gender: Implications for interest in small firm ownership”. *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, 365–377.
- ❖ Matthews, Charles H. y Steven B. Moser (1996). “A Longitudinal Investigation of the Impact of Family Background and Gender on Interest in Small Firm Ownership”. *Journal of Small Business Management*, 29-43
- ❖ Meyer, B. D. (1990). “Why are there so few black entrepreneurs?” NBER Working Paper 3537.
- ❖ Minitti, Maria (2004), “Entrepreneurial Alertness and Asymmetric Information in a Spin-Glass Model”, *Journal of Business Venturing* 19(5), 637–658.
- ❖ Minitti, Maria (2005), “Entrepreneurship and Network Externalities”, *Journal of Economic Behavior and Organization* 57(1), 1–27.
- ❖ Minitti, Maria y Pia Arenius (2005). “Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship”. Ed. Springer. *Small Business Economics*, 24: 233-247.
- ❖ Mirjam Van Pragg y Hans Van Ophem (1995). “Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur”, *Kyklos*, Vol. 48 – Fasc. 4, 513-540.
- ❖ Mueller, S., A. Thomas y A. Jaeger (2002). “National entrepreneurial potential: The role of culture, economic development, and political history”. *Advances in International Management*, 14, 221–257.
- ❖ Mueller, P. (2006), “Entrepreneurship in the Region: Breeding Ground for Nascent Entrepreneurs?”, *Small Business Economics* 27: 41-58. Germany.

- ❖ O'Donnell, A., A. Gilmore, D. Cummins y D. Carson (2001). "The network construct in entrepreneurship research: A review and critique". *Management Decision*, 39(9), 749–760.
- ❖ Nelson, R (1989). "The strength of strong ties: Social networks and intergroup conflict in organizations". *Academy of Management Journal*, 32(2), 377–401.
- ❖ Parker, Simon y Anuradha Basu (2001). "Family finance and new business start-ups". Blackwell Publishers. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63, 333-351.
- ❖ Parker, Simon (2004), "The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship, Cambridge: Cambridge University Press.
- ❖ Parker, Simon C. y Yacine Belghitar (2006). "What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED", Ed. Springer, *Small Business Economics*, 27:81-101.
- ❖ Peña, I. (2004), "Business Incubation Centers and New Firm Growth in the Basque Country". *Small Business Economics*. Kluwer Academic Publishers. Printed in the Netherlands.
- ❖ Rees, H. y Shah, A. (1986). "An empirical analysis of self-employment in the UK". *Journal of Applied Econometrics*, 1(1), 95–108.
- ❖ Reynolds, P.D. y S. B. White (1997), "The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities". Westport, CT: Quorum Books.
- ❖ Say, J.B. (1971). "A treatise on political economy or the production, distribution and consumption of wealth". New York: Augustus M. Kelley Publishers (first edition 1803).
- ❖ Scherer, R. F., Brodzinski, J. D y Wiebe, F. A. (1991). "Examining the relationship between personality and entrepreneurial career preference", *Entrepreneurship & Regional Development*, 3, 195-206.
- ❖ Schumpeter, J. (1934). "The theory of economic development", Cambridge Mass: Harvard University Press.
- ❖ Scott, M.G. y Twomey, D.E (1988). "The Long Term Supply of Entrepreneurs: Students' Career Aspirations in Relation to

Entrepreneurship," *Journal of Small Business Management* (October), 5-13.

- ❖ Sequeira, J., Stephen L. Mueller y Jeffrey E. McGee. "The Influence of Social Ties and Self-Efficacy in Forming Entrepreneurial Intentions and Motivating Nascent Behavior", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 12, Nº 3, 275-293.
- ❖ Shane, Scott (2000), "Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities", *Organizational Science* 11(4), 448–469.
- ❖ Shapero, A. y Sokol, L. (1982). "The Social Dimensions of Entrepreneurship," *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Ed. C. Kent, D. Sexton, and K. Vesper. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 72-90.
- ❖ Sternberg R et al. (1997) Bilanz eines Booms – Wirkungsanalyse von Technologie- und Gründerzentren in Deutschland, 2. Aufl. Dortmunder Vertrieb für Bau- und Planungsliteratur, Dortmund.
- ❖ Taylor, M. (1996). "Earnings, independence or unemployment: Why become self-employed? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 58(2), 253–266.
- ❖ Timmons, J.A. (1986). "Growing Up Big: Entrepreneurship and the Creation of High-Potential Ventures", *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ed. D. Sexton and R. Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger Publishing Company, 223-239.
- ❖ Van Steel, Andre y Storey David J. and Thurik A. Roy (2006) "The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship". De la revista "Small Business Economics".
- ❖ Waddell, ET (1983). "Factors Affecting Choice, Satisfaction, and Success in the Female Self-Employed," *Journal of Vocational Behavior* (23), 294-304.
- ❖ Wagner, Joachim (2004), "Are Young and Small Firms Hot-houses for Nascent Entrepreneurship? Evidence from German Micro Data", *Applied Economics Quarterly* 50(4), 379-391.

- ❖ Wagner, Joachim and Rolf Sternberg (2004), “Start-up Activities, Individual Characteristics, and the Regional Milieu: Lessons for Entrepreneurship Support Policies from German Micro Data”, *Annual of Regional Science* 38(2), 219-240.
- ❖ Wit, G. De, y Winden, F. Van (1989). “An empirical analysis of self-employment in the Netherlands”. *Small Business Economics*, 1(4), 263–272.
- ❖ Zimmerman, David J. (1992). “Regression toward Mediocrity in Economic Stature”. *American Economic Review* 82, nº3:409-29.

PÁGINAS DE INTERNET CONSULTADAS:

- ❖ Biblioteca ITSON. Disponible en:
http://biblioteca.itson.mx/oa/ciencias_administrativa/oa5/caracteristicas_emprendedor/c2.htm
- ❖ Google Books:
<http://books.google.com.uy/bkshp?hl=es&tab=wp>
- ❖ Business Source Premier:
<http://search.ebscohost.com/>
- ❖ Wikipedia, la enciclopedia libre:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor>
<http://es.wikipedia.org/wiki/Autoempleo>