



**Programa de Doctorado en Competitividad  
Empresarial y Territorial, Innovación y  
Sostenibilidad**

**Actitudes Emprendedoras de Adultos Mayores 60+ en la  
Región de Valparaíso, Chile**

**Tesis doctoral**

**Presentada por Felipe Oelckers A.  
Dirigida por la Dra. Asunción Ibáñez**

**Donostia-San Sebastián,**

**Doctorando**

**Director**

“Honrarás a tus adultos mayores,  
no serás siempre joven, porque  
ellos fueron como tú eres  
y tú serás como ellos son”

Es nuestra actitud la que nos limita,  
las oportunidades que llegan a diario. – Anónimo.

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecer a todos quienes hicieron este trabajo posible, quienes me acompañaron a lo largo de este camino y estuvieron presentes con palabras de apoyo, consejos y ayudas. A todos ellos quiero reiterar mi más sincero agradecimiento.

En primer lugar, a la Dra. Asunción Ibáñez, mi directora de tesis, quien me guió, alentó y acompañó en el proceso, independiente de la distancia física que nos separaba, siempre entregándome valiosos consejos y sugerencias.

A todas las autoridades de la Universidad Adolfo Ibáñez en Viña del Mar y de la Escuela de Negocios, quienes confiaron en mí y me dieron la posibilidad de vivir esta experiencia.

A todos quienes participaron en las entrevistas y encuestas patrocinadas por los organismos del Estado de Chile, sin ellos no hubiera sido posible realizar esta investigación.

Por último y no menos importante, agradecer a mi querida familia quienes me apoyaron en todo momento, respaldándome de forma incondicional.

# Índice General

## *CAPÍTULO I: PRESENTACIÓN DE LA TESIS*

<i>1. INTRODUCCIÓN</i>	<i>12</i>
<i>2. IMPORTANCIA DEL TEMA Y OBJETO DE ESTUDIO</i>	<i>13</i>
<i>3. PLANTEAMIENTO</i>	<i>20</i>
<i>3.1 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN, MOTIVACIÓN Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS</i>	<i>20</i>
<i>3.2 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA Y POBLACIÓN DE ESTUDIO</i>	<i>22</i>
<i>3.3 CONTRIBUCIÓN DE LA TESIS</i>	<i>25</i>
<i>4. MODELOS CONCEPTUALES DE LA INVESTIGACIÓN</i>	<i>27</i>
<i>5. ANTECEDENTES PRELIMINARES RELEVANTES SOBRE EL TEMA</i>	<i>33</i>
<i>6. ESTRUCTURA DE LA TESIS</i>	<i>39</i>

## *CAPÍTULO II: ENTORNO PAÍS CHILE Y REGIÓN DE VALPARAÍSO*

<i>1. CONTEXTO PAÍS</i>	<i>42</i>
<i>1.1 EVOLUCIÓN ECONOMÍA CHILENA</i>	<i>43</i>
<i>1.2 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS Y ADULTOS MAYORES</i>	<i>46</i>
<i>1.3 ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO EN CHILE</i>	<i>49</i>
<i>2. CONTEXTO REGIONAL</i>	<i>54</i>
<i>2.1 EVOLUCIÓN ECONOMÍA REGIÓN DE VALPARAÍSO</i>	<i>54</i>
<i>2.2 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS Y ADULTOS MAYORES</i>	<i>56</i>
<i>2.3 ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO REGIÓN DE VALPARAÍSO</i>	<i>58</i>
<i>3. RESUMEN DEL CAPITULO</i>	<i>60</i>

## *CAPÍTULO III: MARCO CONCEPTUAL EMPRENDIMIENTO DEL ADULTO MAYOR*

<i>1. ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACION MUNDIAL</i>	<i>62</i>
<i>2. ESTADO DEL ARTE EMPRENDIMIENTO DE LA TERCERA EDAD</i>	<i>64</i>
<i>2.1 TERMINOLOGÍA DEL EMPRENDIMIENTO DE LA TERCERA EDAD</i>	<i>64</i>
<i>2.2 PRINCIPALES LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DE LA TERCERA EDAD</i>	<i>68</i>
<i>2.3 FACTORES QUE FAVORECEN EL EMPRENDIMIENTO DE LA TERCERA EDAD</i>	<i>74</i>
<i>2.4 BARRERAS QUE AFECTAN AL EMPRENDIMIENTO DEL ADULTO MAYOR</i>	<i>81</i>
<i>2.5 COMPARATIVO EMPRENDEDOR TERCERA EDAD Y SU CONTRAPARTE JOVEN</i>	<i>89</i>
<i>2.6 POLÍTICAS DE FOMENTO Y APOYO AL EMPRENDIMIENTO DEL ADULTO MAYOR</i>	<i>96</i>
<i>3. ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y LA TERCERA EDAD</i>	<i>106</i>
<i>3.1 NECESIDAD DE LOGRO</i>	<i>110</i>
<i>3.2 CONTROL PERCIBIDO</i>	<i>112</i>
<i>3.3 AUTOESTIMA</i>	<i>113</i>
<i>3.4 ASUNCIÓN DE RIESGOS</i>	<i>114</i>
<i>3.5 INNOVACIÓN</i>	<i>115</i>
<i>3.6 DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES</i>	<i>116</i>
<i>4. PERSONA EMPRENDEDORA DE LA TERCERA EDAD EN CHILE Y EN LA REGIÓN DE VALPARAÍSO</i>	<i>117</i>
<i>4.1. PROGRAMAS DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO DEL ADULTO MAYOR EN CHILE Y EN LA REGIÓN DE VALPARAÍSO.</i>	<i>122</i>
<i>5. RESUMEN DEL CAPITULO</i>	<i>124</i>

## *CAPÍTULO IV: ASPECTOS METODOLÓGICOS Y DISEÑO DEL ESTUDIO EMPÍRICO*

<i>1. OBJETIVO E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN</i>	<i>126</i>
----------------------------------------------------	------------

2. METODOLOGÍA Y POBLACION ESTUDIADA	136
2.1 TAMAÑO DE LAS MUESTRAS	137
3. INSTRUMENTO DE MEDIDA	142
3.1 DEFINICIÓN DE ACTITUD	143
3.2 MÉTODOS DE MEDICIÓN DE ACTITUDES	145
3.2.1 ESCALA DE DISTANCIA SOCIAL DE BOGARDO	145
3.2.2 THURSTONE	146
3.2.3 ESCALAMIENTO DE LIKERT	146
3.2.4 DIFERENCIAL SEMÁNTICO	148
3.2.5 ESCALOGRAMA DE GUTTMAN	149
3.3 ANTECEDENTES PRELIMINARES DEL CUESTIONARIO	151
4. DISEÑO DEL CUESTIONARIO	162
5. ANTECEDENTES ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD	166
6. CUESTIONARIO UTILIZADO	175
7. RESUMEN DEL CAPITULO	181
<b>CAPÍTULO V: ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS</b>	
1. ANALISIS CUANTITATIVO	182
1.1 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA	182
1.2 ESTUDIO EXPLORATORIO	185
2. ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LA TERCERA EDAD 60+ EN LA REGIÓN DE VALPARAÍSO	191
2.1 ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y EL GÉNERO	191
2.2 ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y ACTIVIDAD PROFESIONAL DESARROLLADA EN EL PASADO	194
2.3 ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y NIVEL EDUCACIONAL	198
2.4 ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y SITUACION LABORA ACTUAL	201
2.5 ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y LA EDAD	203
2.6 ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y DESARROLLO EMPRENDEDOR	206
2.7 ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y TODAS LAS VARIABLES CONSIDERADAS	209
3. RESUMEN DEL CAPITULO	210
<b>CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	
1. PRINCIPALES CONCLUSIONES	218
2. PRINCIPALES LIMITACIONES	235
3. PRINCIPALES PROPUESTAS PARA EL IMPULSO DE PROGRAMAS DE DESARROLLO DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN EL ADULTO MAYOR	237
4. RECOMENDACIONES FUTURAS LINEAS DE INVESTIGACION	243
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	246
ANEXOS	266

# Índice de cuadros

Cuadro 1: Nuevas empresas (2001-2005) y la edad de sus fundadores en el Reino Unido	18
Cuadro 2: Rankings principales economía chilena	45
Cuadro 3: Contexto Emprendedor	49
Cuadro 4: Contexto Emprendedor comparativo Chile con algunos países de la OECD	50
Cuadro 5: Principales Instituciones que apoyan el emprendimiento en Chile	52
Cuadro 6: Principales líneas de investigación, emprendimiento en el adulto mayor.	68
Cuadro 7: Programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor.	97
Cuadro 8: Principales autores que han estudiado actitudes en adultos mayores	110
Cuadro 9: Instituciones públicas y privadas que apoyan el emprendimiento del adulto mayor en la región de Valparaíso.	122
Cuadro 10: Tabla de error de estimación y nivel de confianza en una muestra	142
Cuadro 11: Definición y aportes sobre actitud	143
Cuadro 12: Procedimiento para construir un instrumento de medición	157
Cuadro 13 : Instrumentos disponibles y validos que estudian actitudes emprendedoras	158
Cuadro 14: Reactivos sobre Dimensión Autoestima	163
Cuadro 15: Reactivos sobre Dimensión Asunción de riesgo	164
Cuadro 16: Reactivos sobre Dimensión Necesidad de logro	164
Cuadro 17: Reactivos sobre Dimensión Control percibido interno	164
Cuadro 18: Reactivos sobre Dimensión Innovación	165
Cuadro 19: Consistencia interna y validez de la escala empleada	165
Cuadro 20: Características entrevista semi estructurada aplicada a emprendedores de tercera edad 60+ de la región de Valparaíso.	167
Cuadro 21: Resumen y conclusiones entrevistas en profundidad, emprendedores de la tercera edad 60+ Región de Valparaíso, Chile	171
Cuadro 22: Reactivos sobre Dimensión Autoestima	175
Cuadro 23: Reactivos sobre Dimensión Asunción de riesgo	176
Cuadro 24: Reactivos sobre Dimensión Necesidad de logro	176
Cuadro 25: Reactivos sobre Dimensión Control percibido interno	176
Cuadro 26: Reactivos sobre Dimensión Innovación	177
Cuadro 27: Reactivos sobre Dimensión Detección de oportunidades	177
Cuadro 28: Preguntas eliminadas para elaboración del cuestionario final.	178
Cuadro 29: Reactivos finales sobre Dimensión Autoestima	178
Cuadro 30: Reactivos finales sobre Dimensión Asunción de riesgo	178
Cuadro 31: Reactivos finales sobre Dimensión Necesidad de logro	178
Cuadro 32: Reactivos finales sobre Dimensión Control percibido interno	179
Cuadro 33: Reactivos finales sobre Dimensión Innovación	179
Cuadro 34: Reactivos finales sobre Dimensión Detección de oportunidades	179
Cuadro 35: Resumen y comparativo Alphas de Cronbach cuestionario preliminar y cuestionario final.	180
Cuadro 36: Cantidad de adultos mayores 60 + que han emprendido según género.	182
Cuadro 37: Cantidad de adultos mayores 60+ que han emprendido según dónde ha desarrollado su carrera profesional.	183
Cuadro 38: Cantidad de adultos mayores 60+ que han emprendido según educación.	183
Cuadro 39: Cantidad de adultos mayores 60+ que han emprendido según su situación actual.	184
Cuadro 40: Cantidad de adultos mayores 60+ que han emprendido según edad.	184
Cuadro 41: Cantidad de adultos mayores que han emprendido según género.	186
Cuadro 42: Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.	186
Cuadro 43: Cantidad de adultos mayores que han emprendido según donde ha desarrollado su carrera principalmente.	187

Cuadro 44: Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.	187
Cuadro 45: Cantidad de adultos mayores que han emprendido según educación.	188
Cuadro 46: Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.	188
Cuadro 47: Cantidad de adultos mayores que han emprendido según su situación actual.	189
Cuadro 48: Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.	189
Cuadro 49: Cantidad de adultos mayores que han emprendido según edad.	190
Cuadro 50: Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.	190
Cuadro 51: Promedio por actitud emprendedora según género	192
Cuadro 52: Pruebas "t" de género por factor	193
Cuadro 53: Coeficiente de variación por actitud emprendedora según género	193
Cuadro 54: Resultado Inferencial actitud emprendedora total (nivel de significancia 5%)	193
Cuadro 55: Prueba estadística Chi cuadrada Sexo; Empezar	194
Cuadro 56: Promedio por actitud emprendedora según carrera desarrollada (sector público o privado)	195
Cuadro 57: Pruebas "t" según carrera desarrollada por factor	196
Cuadro 58: Coeficiente de variación por actitud emprendedora según carrera desarrollada.	196
Cuadro 59: Resultado Inferencial actitud emprendedora total (nivel de significancia 5%)	196
Cuadro 60: Prueba estadística Chi cuadrada Carrera desarrollada; Empezar	197
Cuadro 61: Promedio por actitud emprendedora según nivel educacional.	198
Cuadro 62: Pruebas "t" según carrera desarrollada por factor	199
Cuadro 63: Coeficiente de variación por actitud emprendedora según nivel educacional	199
Cuadro 64: Resultado Inferencial actitud emprendedora total (nivel de significancia 5%)	199
Cuadro 65: Prueba estadística Chi cuadrada Educación; Empezar	200
Cuadro 66: Promedio por actitud emprendedora según situación laboral actual	201
Cuadro 67: Pruebas "t" según por factor según situación laboral actual	202
Cuadro 68: Coeficiente de variación por actitud emprendedora según situación laboral actual	202
Cuadro 69: Resultado Inferencial Total (nivel de significancia 5%)	202
Cuadro 70: Prueba estadística Chi cuadrada Situación Laboral; Empezar	203
Cuadro 71: Promedio por actitud emprendedora según rango de edad.	204
Cuadro 72: Pruebas "t" según por factor según rango de edad	205
Cuadro 73: Coeficiente de variación por actitud emprendedora según rango de edad.	205
Cuadro 74: Resultado Inferencial Total (nivel de significancia 5%)	205
Cuadro 75: Prueba estadística Chi cuadrada edad; Empezar	206
Cuadro 76: Promedio por actitud emprendedora según si han emprendido o no	207
Cuadro 77: Pruebas "t" según si han emprendido o no por factor	208
Cuadro 78: Coeficiente de variación por actitud emprendedora según si han emprendido o no.	208
Cuadro 79: Resultado Inferencial Total (nivel de significancia 5%)	209
Cuadro 80: Actitud emprendedora por pregunta= función de: Género, Edad, Carrera y Número de emprendimientos por preguntas	209
Cuadro 81: Resumen de rechazos Pruebas Chi Cuadrada	217
Cuadro 82: Resumen de diferencias estadística significativas de Variables Sociodemográficas y Factores de la Actitud Emprendedora.	233
Cuadro 83: Resumen de conclusiones para el desarrollo de actitudes emprendedoras.	239
Cuadro 84: Resumen de conclusiones desarrollo de programas de formación y capacitación para el desarrollo de actitudes emprendedoras y emprendimiento en el adulto mayor 60+ de la región de Valparaíso en Chile.	240

# Índice de figuras

Figura 1: Secuencia proceso de investigación	23
Figura 2: Metodología mixta secuencial. Actitudes emprendedoras del adulto mayor 60+ en la región de Valparaíso en Chile.	24
Figura 3: Entrepreneurial Event Model (Shapero y Sokol, 1982)	29
Figura 4: Modelo de Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen, 1991)	30
Figura 5: Proyección Pib per Cápita	43
Figura 6: Disminución de la pobreza	44
Figura 7: Índice adultos mayores comparativo internacional, proyecciones 2020	46
Figura 8: Proyección población por grandes grupos de edad. 2010-2100	47
Figura 9: Índice adultos mayores por cada 100 menores de 15 años proyecciones comparativas 2010-2025	48
Figura 10: Índice de dependencia demográfica	48
Figura 11: Evolución del contexto emprendedor de Chile, 2011-2013	51
Figura 12: PIB per cápita comparativo Región de Valparaíso con otros países	54
Figura 13: Composición de la economía Región de Valparaíso	55
Figura 14 Distribución de adultos mayores por rango etario	56
Figura 15: Índice adultos mayores por cada 100 menores de 15 años por región.	57
Figura 16: Índice adultos mayores por cada 100 menores de 15 años por región proyección 2000-2020.	57
Figura 17: Índice de dependencia demográfica por regiones	58
Figura 18: Contexto emprendedor región de Valparaíso comparativo 2011 -2013	59
Figura 19: Contexto emprendedor comparativo Chile vs región de Valparaíso	60
Figura 20: Principales temas, emprendimiento del adulto mayor	74
Figura 21: Comparación emprendimiento en etapas iniciales de acuerdo a grupos etarios	120
Figura 22: Emprendimientos establecidos según grupo de edad y fase de desarrollo	120
Figura 23: Emprendimientos en etapas iniciales y establecidos por edades	121
Figura 24: Modelo empírico preliminar “Actitudes emprendedoras adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile”	135
Figura 25: Metodología mixta secuencial. Actitudes emprendedoras del adulto mayor 60+ en la región de Valparaíso en Chile.	137
Figura 26: Modelo empírico final “Actitudes emprendedoras adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile	180
Figura 27: Resumen de rechazos hipótesis 1	214
Figura 28: Resumen de rechazos hipótesis 2	215
Figura 29: Resumen rechazos hipótesis 3	215
Figura 30: Resumen de rechazos hipótesis 4	216
Figura 31: Resumen de rechazos hipótesis 5	216
Figura 32: Resumen de rechazos hipótesis 6	217

# Índice de Anexos

Anexo 1: CARTA DE APOYO CORFO	266
Anexo 2: CARTA DE CHILE EMPRENDE	267
Anexo 3: CARTA DE APOYO SENAMA (SERVICIO NACIONAL DEL ADULTO MAYOR) Y ACADEMIA PARLAMENTARIA	268
Anexo 4: CARTA ACADEMIA PARLAMENTARIA	269
Anexo 5: PAPER PUBLICADO EN RECISTA SCOPUS JOURNAL OF TECHNOLOGY MANAGEMENT AND INNOVATION.	270
Anexo 6: CUESTIONARIO DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO	285
Anexo 7: CUESTIONARIO ACTITUDES EMPRENDEDORAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL URUGUAY (KRAUSS 2007)	287
Anexo 8: CUESTIONARIO EVALUACION DIFERENCIAS DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS DE LOS ESTUDIANTES HOMBRES Y MUJERES DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO: ARE THERE GENDER DIFFERENCES IN STUDENT ENTREPRENURIAL PROFILE?	290
Anexo 9: CUESTIONARIO ACTITUDES EMPRENDEDORAS ESTUDIANTES ADOLESCENTES 12-15 AÑOS DE LA CIUDAD DE MEXICO.	292
Anexo 10: TABLA DEMOGRAFICA CONSOLIDADA DE LOS ENTREVISTADOS	295
Anexo 11: PREGUNTAS ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	298
Anexo 12: FICHA CASO 1 ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	300
Anexo 13: FICHA CASO 2, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	303
Anexo 14: FICHA CASO 3, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	305
Anexo 15: FICHA CASO 4, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	307
Anexo 16: FICHA CASO 5, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	309
Anexo 17: FICHA CASO 6, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	311
Anexo 18: FICHA CASO 7, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	313
Anexo 19: FICHA CASO 8, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	316
Anexo 20: FICHA CASO 9, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	319
Anexo 21: FICHA CASO 10, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	322
Anexo 22: FICHA CASO 11, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	325
Anexo 23: FICHA CASO 12, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	327
Anexo 24: FICHA CASO 13, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	330
Anexo 25: FICHA CASO 14, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	332
Anexo 26: FICHA CASO 15, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	335
Anexo 27: FICHA CASO 16, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	338
Anexo 28: FICHA CASO 17, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	340
Anexo 29: CUESTIONARIO PRELIMINAR ACTITUDES EMPRENDEDORAS ADULTOS MAYORES 60+ REGIÓN DE VALPARAÍSO, CHILE	343
Anexo 30: CUESTIONARIO FINAL ACTITUDES EMPRENDEDORAS ADULTOS MAYORES 60+ REGIÓN DE VALPARAÍSO, CHILE	349
Anexo 31: ESTADISTICA CUESTIONARIO UTILIZADO	351
Anexo 32: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES SEGÚN PREGUNTA Y RESPUESTA.	356
Anexo 33: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN PREGUNTA Y RESPUESTA.	358
Anexo 34: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE NO HAN EMPRENDIDO SEGÚN PREGUNTA Y RESPUESTA.	359
Anexo 35: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN GENERO Y PREGUNTA/RESPUESTA.	362
Anexo 36: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN DONDE HAN DESARROLLADO SU CARRERA Y PREGUNTA/ RESPUESTA.	363

<i>Anexo 37: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN EDUCACIÓN Y PREGUNTA/RESPUESTA.</i>	366
<i>Anexo 38: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN SU SITUACION ACTUAL Y PREGUNTA /RESPUESTA.</i>	367
<i>Anexo 39: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN EDAD Y PREGUNTA/RESPUESTA.</i>	369
<i>Anexo 40: ANALISIS CHI CUADRADO</i>	372
<i>Anexo 41: HIPOTESIS 7, CORRELACIONES CRAILD, NIVEL DE SIGINIFICANCIO 0.05</i>	375
<i>Anexo 42: PRINCIPALES PAUTAS PARA EL DESARROLLO PROGRAMAS DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL DESARROLLO DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y EMPRENDIMIENTO EN EL ADULTO MAYOR 60+ DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO EN CHILE.</i>	383

# Capítulo I:

## Presentación de la Tesis

### 1. INTRODUCCIÓN

La siguiente tesis doctoral pretende investigar cómo son las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ en la Región de Valparaíso en Chile.

Empezaremos esta investigación analizando el macro entorno de Chile y el de la región de Valparaíso incluyendo el entorno que nos encontramos actualmente como sociedad. Analizaremos datos estadísticos y veremos cómo el segmento de adultos mayores ha pasado a tener una importancia en la demografía de nuestra población tanto en Chile como en la región de Valparaíso.

A su vez, explicaremos y analizaremos la preponderancia del envejecimiento de la población y cómo este fenómeno ha repercutido en el emprendimiento de los adultos mayores. Presentaremos el estado del arte de esta disciplina junto con la terminología y el ámbito del emprendimiento de la tercera edad. Estudiaremos también las características y razones que llevan a una persona de la tercera edad a comenzar un negocio junto con los factores que afectan al emprendimiento del adulto mayor, como por ejemplo, la edad, la información y regulaciones, el acceso a recursos económicos, el ambiente social entre otros. También analizaremos las diferencias entre las personas emprendedoras de la tercera edad y su contraparte joven. Investigaremos las políticas de fomento y apoyo al emprendimiento en el adulto mayor en el mundo, siendo este tema una prioridad en las políticas públicas de varios países desarrollados.

Del mismo modo, analizaremos las actitudes emprendedoras que están impactando a los adultos mayores y buscaremos medir estas actitudes a nivel local en la región de

Valparaíso en Chile. Para ello, realizaremos un estudio empírico comenzando con una exhaustiva revisión de la literatura para identificar las actitudes emprendedoras de los adultos mayores para luego seguir con una fase cualitativa y posteriormente una fase cuantitativa que permita abarcar una mayor parte de la población.

El fin de esta tesis es incrementar el conocimiento académico de esta emergente disciplina, así como proponer mejoras y soluciones para el desarrollo del emprendimiento en este segmento de la población en nuestra región de Valparaíso.

## **2. IMPORTANCIA DEL TEMA Y OBJETO DE ESTUDIO**

Es generalmente aceptado que la creación de nuevo conocimiento es un importante vehículo para el crecimiento económico (Carlsson, Acs, Audretsch y Braunerhjelm, 2009). También se ha identificado a la persona emprendedora como un mecanismo que convierte el conocimiento económico en crecimiento económico (Carlsson et al., 2009). Igualmente es sabido que el nivel de emprendimiento en una sociedad tiene una vinculación con el crecimiento y el desarrollo económico (Wennekers y Thurik, 1999) y de ahí la importancia para investigar y promover el emprendimiento.

De acuerdo con la RAE la palabra emprendimiento, proviene del latín y de la raíz emprender, que significa acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. Según Druker (1994) esta palabra es una característica particular de una persona o una institución, es un comportamiento y su fundamento es conceptual y teórico no solamente intuitivo.

El emprendimiento es un proceso que permite aprovechar oportunidades, movilizar recursos con el fin de crear valor y satisfacer necesidades, a través de entidades establecida por emprendedores consolidados (Baptista Say, 1832; Schumpeter, 1947;

Drucker, 1994 y Dees, 2001) citados por Petit 2007 pp. 500).

De acuerdo con González (1995), citado por Corneche (2004)<sup>1</sup>, “la *palabra entrepreneur ha recibido diferentes tratamientos en la literatura económica. Si bien los economistas clásicos en su lugar utilizaban las palabras undertaker y adventurer, el término comienza a aparecer en el siglo XVI y se le asocia con el jefe de una expedición militar. En el siglo XVIII, el término se asocia con aquel que contrata obras públicas por cuenta del gobierno e incluso para designar a los arquitectos de aquella época*”.

En del siglo XX, este término se empleó por parte de Taylor y Fayol para referirse a la acción dirigida por el administrador; más tarde en las últimas décadas, el término se masificó y se empezó a utilizar considerablemente.

A partir de 1950 desde el campo de los negocios y con una visión multidisciplinaria, se empieza con el estudio del “entrepreneur”, exclusivamente en el ámbito emprendedor, haciendo énfasis en las capacidades individuales, particularidades innovadoras y asunción de riesgo de la persona (Corneche, 2004)

Schumpeter (1961) equipara al entrepreneur como el individuo que pone en acción las ideas de negocios, las hace poderosas y rentables, rompiendo los ciclos del mercado y convirtiéndose en un agente demoledor creativo.

De acuerdo con Drucker (1994) cualquier tipo de colectividad puede transformarse en una organización transformadora e innovadora si es capaz de crear valor de forma estratégica y sistematizada, trasladando los nuevos conocimientos para favorecer a toda la sociedad.

---

<sup>1</sup> Corneche, 2004, pp. 1056.

Es así como el emprendimiento ha empezado a tener una importancia en el mundo entero y es considerado hoy en día por algunos investigadores como una disciplina emergente y compleja (Busenitz, West, Shepherd, Nelson, Chandler y Zacharakis, 2003)

Por otro lado, existen un sinnúmero de antecedentes que indican que la población mundial está envejeciendo (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, en adelante OECD, 2012). Entre los años 2000 y 2050 la proporción de la población mundial con más de 60 años de edad se duplicará, pasará de aproximadamente el 11% al 22% (Organización Mundial de la Salud, en adelante OMS, 2012), Además, se espera que el número de personas de 60 años o más aumente de 605 millones a 2000 millones en ese mismo periodo (OMS, 2012). Asimismo, tanto en países desarrollados como algunos en desarrollo, las tasas de natalidad han empezado a reducirse de forma muy rápida y las expectativas de vida han empezado a aumentar (Weber y Schaper, 2004). En varios países del mundo, tales como Italia y Japón entre otros, existe una amplia población de adultos mayores dependientes de personas que pagan impuestos para sufragar sus pensiones (OECD, 2012). Es así como el aumento de la expectativa de vida en las economías desarrolladas ha tensionado los recursos fiscales de las naciones (OECD 2001; OECD 2006).

Uno de los desafíos que enfrenta este proceso de envejecimiento acelerado de la población es extender la vida laboral de los trabajadores (Maestas y Zissimopoulos, 2010). De hecho, los estados han tenido que realizar una serie de reformas para traspasar la responsabilidad y financiamiento de la jubilación a las propias personas (Wainright y Kibler, 2013). Actualmente, en el Reino Unido se calcula que, si cada adulto mayor trabajase por un año más, retrasando su jubilación, la contribución a la

economía británica sería 13 billones de libras esterlinas (BIS, 2011). Ante este escenario, las personas de la tercera edad y adultos mayores emprendedores tendrán un rol muy significativo en las actividades económicas del futuro (OECD, 2012). Según estudios realizados por Zhang (2008) las personas emprendedoras de la tercera edad se jubilan más tarde que los empleados por cuenta ajena de la tercera edad. De hecho, el emprendimiento en adultos mayores ha estado desde hace muy poco tiempo concebido como políticas sociales y públicas para mantener a las personas de edad activas (Webster y Walker 2005; Kautonen, 2008). Estas políticas son un potencial remedio para los desafíos económicos que ha causado el envejecimiento de la población mundial (Webster y Walker, 2005, Kautonen 2008).

Sin embargo, los adultos mayores tienen una serie de barreras que tienen que enfrentar para mantenerse activos (Loretto, 2010, Kibler, Wainwright, Kautonen, y Blackburn, 2011; Senama 2013). Actualmente la edad y el estado de salud son elementos que están afectado negativamente las actividades de los adultos mayores (Kibler et al., 2011). Además, los adultos mayores tienen muchas más probabilidades de experimentar discriminación por causa de la edad (Dibden y Hibbett, 1993) provocando mayores niveles de desempleo dado que los deponen de sus trabajos antes de su edad de jubilación (OECD, 1998; Creagh, 2004; Loretto y White 2006). A su vez, varios estudios han concluido que los empleadores poseen una actitud negativa para contratar adultos mayores en comparación a su contraparte más joven (Loretto y White, 2006; Loretto, 2010). Asimismo, la proporción de adultos mayores que están comenzando un negocio, es la mitad en comparación a los jóvenes (Hart, Anyadike-Danes y Blackburn 2004; Kautonen 2008) y la situación empeora entre el adulto mayor femenino (Mckay, 2001; Kautonen 2012; OECD 2012).

Sin embargo, investigaciones de Amoró y Acha (2013) en Chile han puesto de manifiesto una realidad diferente: que las personas emprendedoras son más viejas de lo que generalmente se cree. En Chile, la edad promedio de una persona emprendedora que está comenzando un negocio es de 38 años y existe una concentración importante de personas emprendedoras establecidas entre 55 y 64 años de edad (Amoró y Acha, 2013). Por otro lado, en Australia alrededor de un tercio de los dueños de empresas tienen 50 años o más y su número aumenta cada año comparado con personas de menores edades. Este fenómeno ocurre también de forma evidente en muchos otros países del mundo (Weber y Schaper, 2004). De hecho, estudios desarrollados por Weber y Schaper, (2004) y Kautonen, et al. (2009) concluyeron que los adultos mayores poseen más habilidades técnicas y administrativas que las personas emprendedoras jóvenes. Además, las personas de más edad tienen los beneficios de la experiencia laboral (Kibler et al., 2011), lo cual les permite enfrentar los problemas de mejor forma en comparación a personas más jóvenes. Por otra parte, un profundo conocimiento de una industria, conocimiento que no poseen los jóvenes, puede ayudar a la persona a identificar las brechas para crear nuevos negocios (Kautonen, 2012). Sin embargo, muchos adultos mayores deciden no emprender, dado que los beneficios estatales vinculados a ingresos por jubilación son suficientemente buenos y desincentivan a emprender no aprovechando el conocimiento, experiencia y talento desarrollado en años anteriores (OECD, 2012).

Entender y analizar este fenómeno y diseñar políticas de emprendimiento para este grupo etario, es un enorme reto que enfrentarán los países en los próximos años (Weber y Schaper 2004). De hecho, la falta de datos empíricos (Kautonen 2008) en esta área hace que las investigaciones del emprendimiento de personas de la tercera edad sean una motivación y un desafío para ser estudiado.

Para poder ilustrar este fenómeno, de forma preliminar, tomaremos un estudio realizado en el Reino Unido entre 2001 y 2005 (Botham y Graves, 2009) que explica descriptivamente el impacto de las personas emprendedoras de la tercera edad en la formación de negocios en dicho país.

**Cuadro 1:** Nuevas empresas (2001-2005) y la edad de sus fundadores en el Reino Unido

	Total new firms		High growth new firms	
	Number (000s)	Employment	Number	Employment
<b>Individual founder</b>				
Under 50	152.5	615.9	850	99.2
50 – 54	22.2	75.8	123	6.6
55+	25.2	84.5	125	9.2
<b>Teams</b>				
Young	72.2	322.8	695	39.0
Mixed	29.6	169.1	495	44.0
Third age	16.5	62.1	127	6.4
<b>No remaining founder</b>	33.0	179.1	580	43.3
<b>Total</b>	<b>351.2</b>	<b>1509.3</b>	<b>2997</b>	<b>247.7</b>

Fuente: Nesta research report 2009

Según este estudio, el número de nuevos negocios y empleos por edad se resume de la siguiente manera:

En el cuadro 1, entre los años 2001 y 2005 las personas emprendedoras de la tercera edad que fundaron algún negocio o bien fueron parte de un equipo en el cual ayudaron a fundarlos, permitieron constituir 93.500 nuevas compañías con la creación de 392.000 nuevos empleos.

La contribución de personas emprendedoras de la tercera edad en el Reino Unido, es decir, negocios que fueron fundados única y exclusivamente por uno de este tipo de personas emprendedoras, consistió en la creación de 47.400 negocios con 160.300 nuevos empleos. De estos, 16.500 negocios fueron fundados por equipos de personas emprendedoras de la tercera edad creando 62,100 puestos de trabajo.

Asimismo, el 27% de todos los negocios creados entre 2001 y 2005 en el Reino Unido fueron fundados por personas emprendedoras de la tercera constituyendo el 28% del empleo.

Por otro lado, personas emprendedoras de la tercera edad fundaron 870 empresas de alto crecimiento, es decir, empresas fundadas entre el 2001 y el 2005 que tenían en el año 2008 más de 25 empleados.

Como vemos, este estudio permite identificar que la participación de adultos mayores cumple un rol fundamental en el desarrollo de nuevas empresas y desarrollo económico de ese país. Por lo que será de vital importancia en el futuro.

Entender y analizar este fenómeno incluyendo cómo son las actitudes emprendedoras en los adultos mayores, diseñar programas para potenciar dichas actitudes, generar dinámicas de networking y colaboración y asignar recursos para incentivar el emprendimiento es de vital importancia para este grupo etario.

Al ser el emprendimiento del adulto mayor un campo poco investigado (Weber y Schaper 2004, Kautonen 2008, Kibler et al., 2011; Wainright y Kibler, 2013) en Latino América y específicamente en Chile, hacen que esta investigación sobre Actitudes Emprendedoras del Adulto Mayor 60+ en la región de Valparaíso en Chile, responda a

la urgencia de la necesidad de conocer más sobre este tipo de personas emprendedoras que está empezando a emerger.

### **3. PLANTEAMIENTO**

#### **3.1 Pregunta de investigación, motivación y definición de objetivos**

Esta investigación está construida en forma específica a partir de la siguiente pregunta: ¿Cómo son las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ en la región de Valparaíso en Chile?

El origen de esta tesis comienza con la experiencia del autor en el campo del emprendimiento tanto en la enseñanza de esta disciplina en universidades chilenas como en implementación de negocios y consultorías para agencias del estado de Chile específicamente en ProChile<sup>2</sup>. Durante los programas estatales de fomento a las exportaciones denominados ciclo de talleres a exportadores<sup>3</sup>, gran parte de la audiencia eran personas jóvenes y personas de la tercera edad que estaban interesados en conocer más de los procesos exportadores y buscaban apoyo y motivación para avanzar en sus proyectos. Después de revisar artículos, estadísticas y amplia bibliografía académica, se decidió por este apasionante tema para fomentar el emprendimiento del adulto mayor y aportar a la literatura.

---

<sup>2</sup> ProChile es la institución del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, encargada de promover las exportaciones de productos y servicios del país, además de contribuir a la difusión de la inversión extranjera y el fomento del turismo (2014) [en línea]. Disponible en <http://www.prochile.gob.cl/int/espana/quienes-somos/>. Consultado octubre 2014

<sup>3</sup> [En Línea] Disponible en <http://www.prochile.gob.cl/difusion/difusion2013/abril/tallerexportacion/programastgo.pdf> Consultado en Octubre 2014

Las motivaciones principales de esta investigación, y este tema en particular, vienen establecidas por los siguientes aspectos:

1. La actual inquietud del aumento del envejecimiento de la población ha provocado que este tema sea de vital importancia. El poder contar con adultos mayores activos y poder fomentar a permanecer más tiempo en activo (Creagh, 2004) será cada vez más un mayor desafío para los países. Además, en el futuro se espera que, cada vez más, habrá menos personas para mantener a un mayor número jubilados (OECD, 1998). De ahí la importancia y motivación para estudiar este tema.
2. Dado que esta disciplina está muy poco investigada, aportar al conocimiento desde la academia con el fin de conocer más sobre este tipo de personas emprendedoras.
3. Así mismo, aportar con este estudio para mejorar la calidad de vida de los adultos mayores 60+, específicamente de la región de Valparaíso en Chile, ayudando a comenzar un negocio a partir de las conclusiones que se obtengan de esta investigación.

Al entender ahora, como primera aproximación, el objeto de estudio y la importancia de este tema para Chile y específicamente para la región de Valparaíso, plantearemos el objetivo central de esta investigación.

El objetivo principal de nuestra tesis es investigar qué variables sociodemográficas (edad, sector profesional, nivel educacional, condición laboral, edad y actividad emprendedora) afectan y cómo a las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ en la región de Valparaíso en Chile.

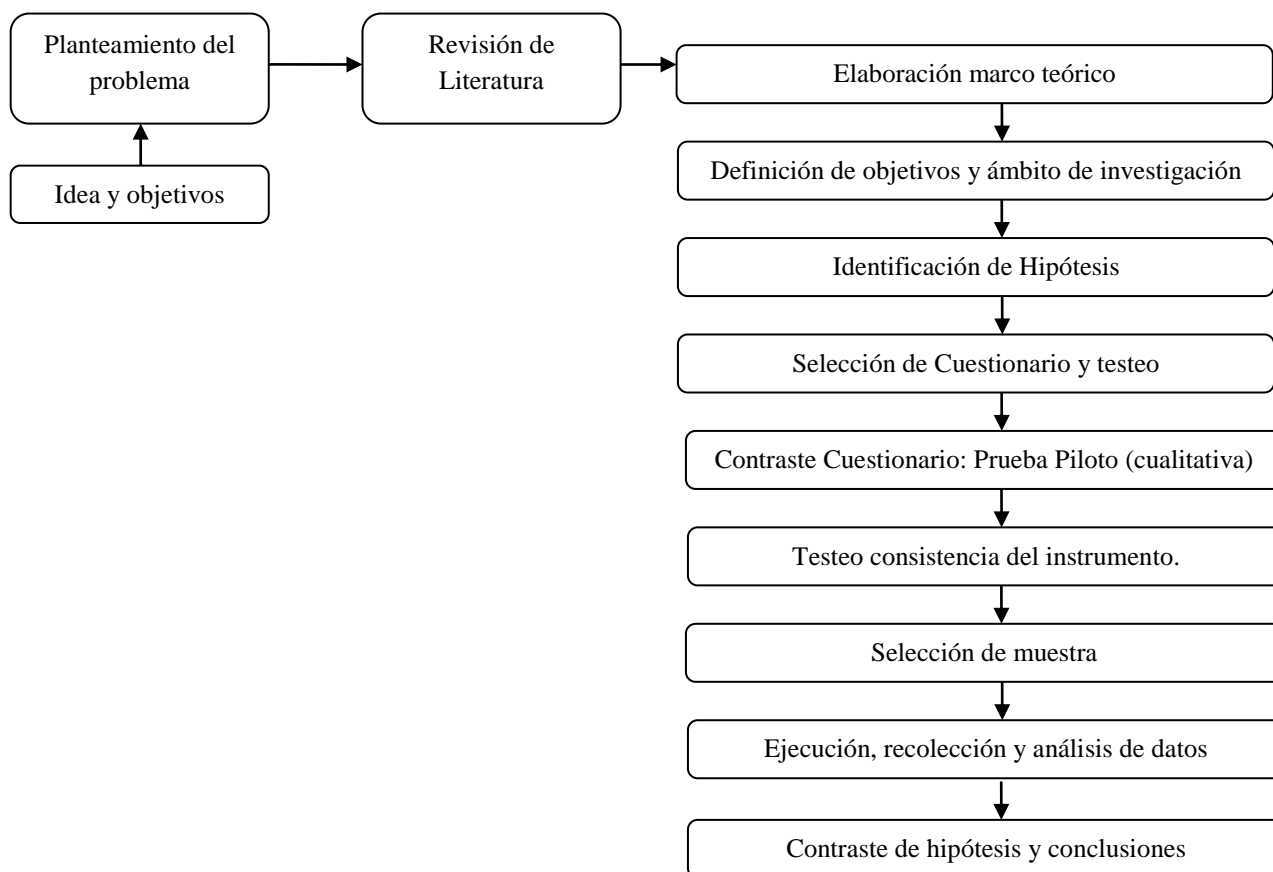
De ahí se desprende los siguientes objetivos más específicos:

1. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60 + de la región de Valparaíso se ve afectada por el género.
2. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso se ve afectada por el sector donde realizaron o realizan la actividad profesional.
3. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso se ve afectada por el nivel educacional.
4. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por la condición laboral actual.
5. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por la edad.
6. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por las actividades emprendedoras desarrolladas en el pasado o presente.
7. Explicar cómo afectan las variables sociodemográficas (edad, sector profesional, nivel educacional, condición laboral, edad y actividad emprendedora) a la actitud emprendedora.
8. Recopilar información sobre los actuales programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor 60+ en la región de Valparaíso en Chile.
9. Dar pauta para el desarrollo de programas de formación y capacitación para el desarrollo de actitudes emprendedoras y emprendimiento en el adulto mayor 60+ de la región de Valparaíso en Chile.

### **3.2 Justificación metodología y población de estudio**

En la Figura 1 mostramos los pasos de nuestra investigación:

**Figura 1:** Secuencia proceso de investigación



Fuente: Elaboración propia a partir de Hernández, Fernández-Collado y Baptista, (2006).

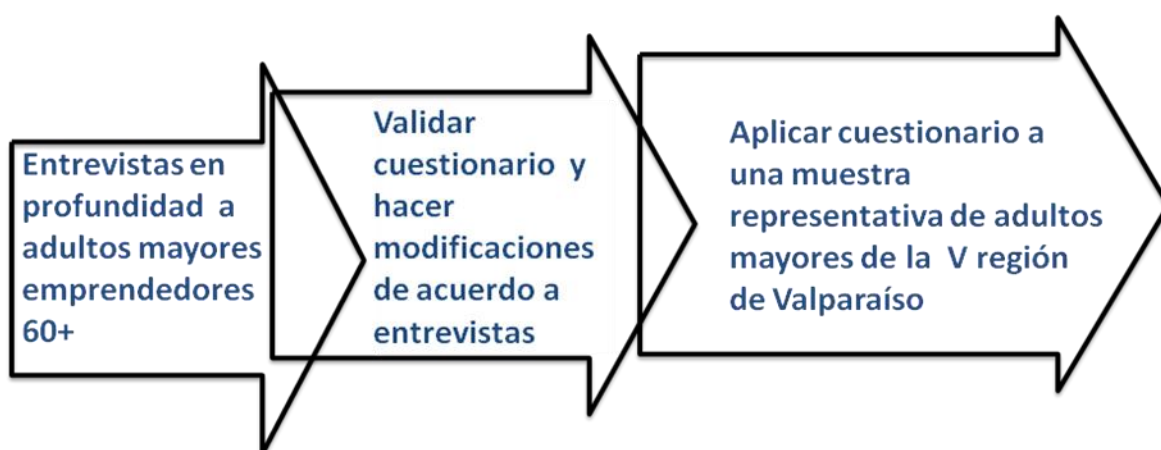
De acuerdo a la secuencia de nuestra investigación, y para poder estudiar las actitudes emprendedoras de la población de adultos mayores de 60+ de la región de Valparaíso aplicaremos una metodología mixta secuencial. Comenzaremos con una investigación cualitativa y luego una cuantitativa.

La primera fase de nuestra investigación es un estudio cualitativo específicamente con entrevistas en profundidad. En este estudio analizaremos a 17 adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que actualmente están emprendiendo. Este estudio tiene como objetivo validar y hacer las modificaciones necesarias al instrumento de medición que se aplicará posteriormente a una muestra de adultos mayores de la región de Valparaíso. Esta escala debe cumplir con los requisitos de confiabilidad y validez. Los adultos

mayores emprendedores serán facilitados por dos agencias del estado de Chile, Corfo<sup>4</sup>, y Chile Emprende<sup>5</sup>, cuyas cartas de constancia y apoyo al proyecto de investigación, están disponibles en los anexos 1 y 2.

Posteriormente, una vez que se han validado el instrumento de medición cumpliendo con los criterios, aplicaremos este cuestionario a una muestra de la población de adultos mayores de la región de Valparaíso. Esta muestra será proporcionada por el Servicio Nacional del Adulto Mayor SENAMA<sup>6</sup> de la Región de Valparaíso, cuya carta de constancia y apoyo al proyecto de investigación, están en el anexo 3.

**Figura 2:** Metodología mixta secuencial. Actitudes emprendedoras del adulto mayor 60+ en la región de Valparaíso en Chile.



Fuente: Elaboración propia

---

<sup>4</sup> Corfo, Corporación de Fomento de la Producción. Corfo tiene como misión mejorar la competitividad y la diversificación productiva del país, a través del fomento a la inversión, la innovación y el emprendimiento, fortaleciendo, además, el capital humano y las capacidades tecnológicas para alcanzar el desarrollo sostenible y territorialmente equilibrado. Corfo busca ser una agencia de clase mundial que logra los propósitos establecidos en su misión artículo en forma colaborativa ecosistemas productivos y sectores con alto potencial para proyectar a Chile hacia la nueva economía del conocimiento, en el siglo XXI. [En línea] Disponible en <http://www.corfo.cl/sobre-corfo> Consultado Octubre 2004.

<sup>5</sup> ChileEmprende, los Centros Chile Emprende son un lugar de encuentro para los emprendedores y/o empresarios, donde encontrarán orientación, información general y atención personalizada para facilitar la creación y desarrollo de sus negocios. [En línea] Disponible <http://www.chileemprende.cl/default.htm> Consultado Octubre 2004

<sup>6</sup> SENAMA o Servicio Nacional del adulto mayor. El Servicio Nacional del Adulto Mayor, SENAMA, es un servicio público creado por medio de la promulgación de la Ley N°19.828, el 17 de Septiembre de 2002. Comenzó sus funciones en enero de 2003. La principal tarea, del SENAMA es contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas mayores del país. [En línea] Disponible en <http://www.Senama.cl/QuienesSomos.html> Consultado Octubre 2004

### 3.3 Contribución de la tesis

Desde el punto de vista de investigación esta tesis busca contribuir al fortalecimiento del marco conceptual y aporte incremental académico del emprendimiento específicamente en el adulto mayor. Esta contribución está basada en medir las actitudes emprendedoras de la tercera edad.

Además, con el fin de aportar al conocimiento y desarrollo del emprendimiento para personas emprendedoras de la tercera edad y responder en forma efectiva a las demandas y cambios significativos que realiza la sociedad, consideramos que podrían ser contribuciones importantes de esta investigación:

1. Creación de instrumentos para potenciar las actitudes emprendedoras en instituciones del estado o privadas tales como Sercotec<sup>7</sup>, Fosis<sup>8</sup>, SENAMA, Universidades del Adulto mayor o cualquier otra institución pública o privada que promueva el emprendimiento de los adultos mayores para mejorar la calidad de vida de ellos y apoyarlos a generar negocios.
2. Revisión de políticas públicas hacia el adulto mayor 60+ de la región de Valparaíso enfocadas a generar emprendimientos ya sea individuales o familiares. Ver anexo 4, Carta constancia academia parlamentaria cámara de diputados de Chile.

---

<sup>7</sup> Sercotec, Servicio de Cooperación Técnica, Promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios en Chile. [En línea] Disponible en <http://www.sercotec.c QuiénesSomos.aspx#/0> Consultado Octubre 2004

<sup>8</sup> Fosis, El Fondo de Solidaridad e Inversión Social. FOSIS apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social. El FOSIS cree y confía en las capacidades propias de las personas y les otorga oportunidades para desarrollarlas. [En línea] Disponible en <http://www.fosis.cl/index.php/quienes-somos> Consultado Octubre 2004

3. Adaptar e incorporar factores para la elaboración de un instrumento de evaluación de actitudes emprendedoras para adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile.

A su vez, esta tesis busca sensibilizar a diferentes actores sobre el emprendimiento del adulto mayor 60+ en la región de Valparaíso tales como:

1. Académicos e investigadores del emprendimiento tanto chilenos como latinoamericanos para que, a partir de este estudio, puedan utilizarlo para futuras investigaciones sobre el emprendimiento en el adulto mayor.
2. Directores regionales y ejecutivos de fomento de agencias gubernamentales del gobierno de Chile que actualmente están apoyando el emprendimiento en la región de Valparaíso en Chile.
3. Instituciones del sector privado regional de la región de Valparaíso en Chile que puedan participar en forma activa en potenciar el emprendimiento en sus colaboradores que están llegando a la edad de adulto mayor.
4. Directores y ejecutivos de incubadoras de negocios de la región de Valparaíso en Chile, tanto del sector privado como público, para empezar a abarcar personas emprendedoras del segmento de adultos mayores 60+ de la región.
5. Autoridades de centros de formación y capacitación de adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile para que puedan incorporar este relevante tema al desarrollo académico del adulto mayor.
6. A los mismos adultos mayores de la región de Valparaíso, quienes pueden descubrir sus actitudes emprendedoras para su propio progreso y crecimiento personal.

Es importante destacar que una tesis doctoral en el área del emprendimiento es un tremendo reto científico no solo para la universidad en la cual se está realizando, sino

que también para todos los miembros de esta disciplina. No obstante, el mayor desafío intelectual es aquel que realiza el doctorando. El proceso de elaboración, a menudo más largo de lo previsto, y muchas veces con complicaciones para decantar algunos temas, es en sí mismo una experiencia que deja una gran huella para aquellos que viven esta etapa. Esta oportunidad está íntimamente ligada a la aspiración de conocimiento y al estímulo de poner, sin duda alguna, y con responsabilidad, en la práctica lo experimentado durante el proceso de investigación y así aportar a la región de Valparaíso en Chile.

#### **4. MODELOS CONCEPTUALES DE LA INVESTIGACIÓN**

En este punto explicaremos algunos modelos de intención emprendedora en que la actitud emprendedora juega un papel fundamental en el desarrollo de una persona emprendedora.

De acuerdo con Kautonen y Luoto (2008) los investigadores del emprendimiento establecen que la conducta emprendedora es intencional. De acuerdo con Krueger y Carsrud (1993) y Fishbein y Ajzen, (1975) la mejor predicción del comportamiento de una persona es la intención. Las intenciones son definidas como “*indicaciones de cómo los individuos están dispuestos a tratar y cuyo esfuerzo han planeado para ejercer y llevar a cabo esa conducta*”<sup>9</sup>. Mientras más fuerte es el compromiso de tener una intención, más probable debería ser su desempeño real (Kautonen y Luoto, 2008).

Por lo tanto, con el fin de predecir la conducta, el primer paso es entender cómo se forman las intenciones emprendedoras y es aquí donde las actitudes juegan un rol importante.

---

<sup>9</sup> Ajzen, 1991, pp. 181

Según Kautonen y Luoto (2008) las actitudes y la intención emprendedoras han sido en general investigadas en estudiantes más que en adultos mayores.

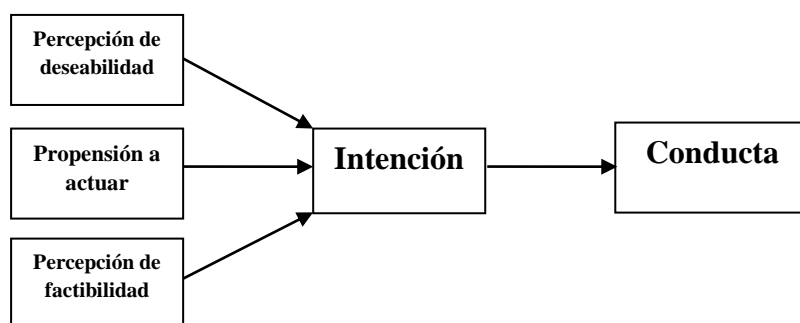
De acuerdo con los modelos de intenciones emprendedoras, podemos mencionar los siguientes:

De acuerdo con Fitzsimmons y Douglas (2011), se han propuesto una serie de modelos para explicar la relación entre las características personales de un individuo y sus intenciones emprendedoras en personas emprendedoras de diferentes edades (Shapero y Sokol, 1982; Ajzen, 1987; Bird, 1988; Boyd y Vozikis, 1994; Krueger y Brazeal, 1994, Kautonen y Luoto, 2008). Estos autores se han basado en dos modelos: “Entrepreneurial Event Model” (Shapero y Sokol, 1982) y la Teoría del Comportamiento Planeado (Ajzen, 1991).

En nuestro análisis de intenciones incluiremos, además, un tercer modelo denominado Teoría Social Cognitiva vinculado con el modelo de Shapero, (1982) de tal manera de poder ampliar el estudio teórico de nuestra investigación.

El primero modelo desarrollado por Shapero y Sokol (1982) es el “Entrepreneurial Event Model”. Este modelo considera tres elementos para comenzar un negocio: las percepciones de deseabilidad, las percepciones de factibilidad y la propensión a actuar (Shapero y Sokol, 1982). En esta teoría, la percepción de deseabilidad se define como qué tan atractivo es poder iniciar un negocio, la percepción de factibilidad está establecida como el grado en que un individuo se siente capaz de hacerlo y la propensión a actuar como la disposición personal para actuar y ejecutar (Lee et al., 2011), ver figura 3

**Figura 3:** Entrepreneurial Event Model (Shapero y Sokol, 1982)



Fuente: Shapero y Sokol, 1982

Este modelo establece ciertas preguntas tales como, por ejemplo, “¿quiero hacerlo?” vinculado a las percepciones de deseabilidad y “¿tengo los recursos para hacerlo?” relacionado a las percepciones de factibilidad (Opoku, 2014). El modelo establece que los cambios personales precipitan un cambio en la intención emprendedora y, por tanto, en su comportamiento posterior. Según Opoku (2014) los cambios que pueden ocurrirle a una persona pueden ser negativos o positivos y estos afectan la conducta de las personas. Según este modelo, los cambios en el comportamiento producto de experiencias negativas o positivas, hace que personas tomen decisiones para actuar en base a la percepción de deseabilidad y factibilidad. Esta teoría sugiere que el comportamiento humano está en un estado de inercia hasta que un evento cause cambios y afecte el comportamiento (Nabi, Holden, y Walmsley, 2006).

Un segundo modelo a considerar es la Teoría de la Conducta Planeada (de ahora en adelante TCP) de Ajzen (1991).

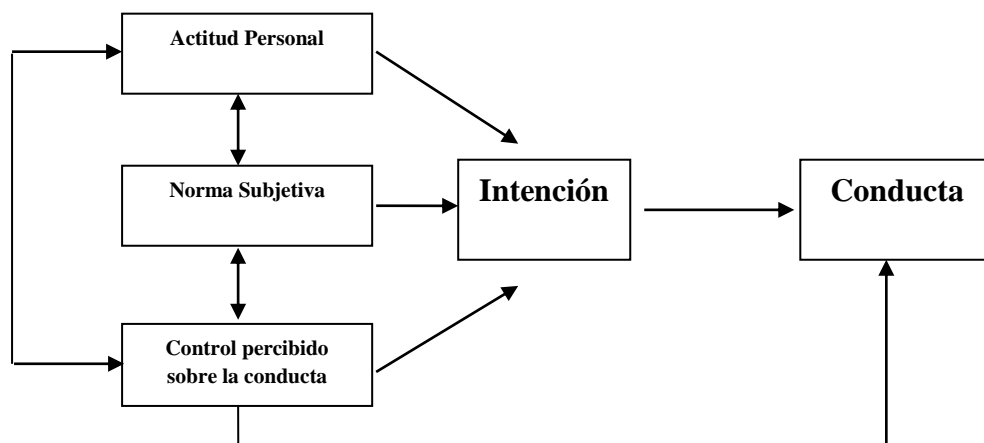
Este modelo ha llegado a ser una de las teorías de la psicología más usadas para explicar y predecir conducta humana (Kolvereid, 1996; Tkachev y Kolvereid, 1999).

El principio central de la TCP es la idea que la intención tiene tres determinantes independientes: las actitudes personales, las normas subjetivas y el control percibido

sobre la conducta (Ajzen, 1991), ver figura 4. Según Kautonen y Luoto (2008), las actitudes hacia la conducta se refieren al grado en el cual una persona tiene una evaluación o apreciación favorable o desfavorable hacia el comportamiento en cuestión. A su vez, las normas subjetivas se refieren a la percepción de la presión social para desempeñar dicha conducta. Asimismo, el control percibido sobre la conducta se refiere a la percepción de facilidad o dificultad para desarrollar una conducta.

En la disciplina del emprendimiento, este modelo ha sido el más aplicado para analizar intenciones emprendedoras (Crant, 1996; Kolvereid, 1996; Tkachev y Kolvereid, 1999; Krueger et al., 2000; Kautonen y Luoto 2008). De hecho, esta teoría ha recibido mucha atención investigadora y apoyo empírico para predecir la intención emprendedora (Ajzen y Fishbein, 1980; Shapero y Sokol, 1982 y Kautonen y Luoto 2008). Estudios establecen que en la TCP el éxito del proceso de un emprendimiento se puede atribuir fuertemente a las actitudes hacia ese proceso (Ajzen, 1991; Robinson, Stimpson, Huefner y Hunt, 1991; Kautonen y Luoto, 2008).

**Figura 4:** Modelo de Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen, 1991)



Fuente: Ajzen 1991

De acuerdo a este modelo, las creencias y actitudes de una persona con respecto a un comportamiento en particular informan de su intención de realizar ese comportamiento

(Opoku, 2014). Este argumento en el contexto del emprendimiento, significa que las creencias y actitudes de una persona forman la intención de esa persona para convertirse en una persona emprendedora y crear una empresa (Opoku, 2014). Estudios han descubierto que la percepción individual de una actitud hacia el emprendimiento tiene como resultado una intención emprendedora (Katz, 1992; Krueger y Carsrud, 1993; Tkashev y Kolvereid, 1999). A su vez, de acuerdo con Corduras, Levie, Kelley, Sæmundsson y Schøtt (2000) las actitudes de emprendedores se pueden llegar a aprender y a modificar incluso en individuos de edad adulta.

Un tercer modelo es la teoría social cognitiva, esta teoría proporciona un marco a través del cual los individuos forman sus propios intereses y toman decisiones con respecto a actividades profesionales que quieren realizar (Lent, Brown, y Hackett, 1994). El modelo de la teoría social cognitiva provee de un modelo para predecir el comportamiento emprendedor. Este modelo establece que los factores que influyen en la conducta de elección de carrera profesional, en nuestro caso emprender, son los antecedentes personales y experiencias de aprendizajes. Krueger, Reilly y Carsrud (2000), descubrieron que la intención emprendedora estaba indirectamente influenciada por variables personales y situacionales que influyen en actitudes clave y las percepciones. De acuerdo con Opoku (2014), la educación emprendedora y experiencia en el desarrollo de nuevos negocios afecta la intención emprendedora siempre y cuando, además, existan actitudes y percepciones de deseabilidad para comenzar un negocio. Esta teoría por tanto, es útil para entender e identificar métodos para poder modificar la conducta de las personas (Pajares, 1997). Según Anderson (2000) esta teoría proporciona las directrices para ayudar a los instructores en el diseño de programas

destinados a entregarles a las personas conocimientos, habilidades y recursos para ayudarles a lograr el cambio a través de su propia motivación.

Por otro lado, Opuku (2014) establece que, si una persona percibe que la creación de un negocio no es factible, esta misma persona concluye, por tanto, que es indeseable el desarrollo de este negocio y viceversa. Por tanto, es posible que la educación emprendedora y la experiencia previa en un negocio puedan tener un impacto positivo en la percepción para comenzar en un negocio. A pesar que la educación empresarial puede repercutir positivamente en la percepción, no se pueden formar intenciones emprendedoras sin la percepción de deseabilidad de formar un negocio. En la aplicación del concepto de factibilidad y deseabilidad, una persona necesita ver la creación de un negocio como algo deseable antes de formar las intenciones de entrar en ese negocio. Bird (1988) considera que la deseabilidad se forma a partir del “pensamiento intuitivo” mientras que la factibilidad se forma a partir de un “pensamiento racional”. De acuerdo con Mitchell, Busenitz, Lant, McDougall, Morse, y Smith (2002) ambos pensamientos son tomados por las personas emprendedoras para tomar decisiones sobre si actuar o no.

De acuerdo con Lee et al. (2011), al contrastar los dos modelos base, ambos proporcionan interpretaciones comparables de las intenciones emprendedoras (Krueger, 1993; Krueger et al., 2000). Así mismo, investigaciones de Krueger et al. (2000) demostraron que las actitudes y las normas subjetivas en el modelo de la Teoría del Comportamiento Planeado están conceptualmente relacionadas con la percepción de deseabilidad del Entrepreneurial Event Model. A su vez, la percepción del control conductual de la Teoría del Comportamiento Planeado, corresponde a la percepción de factibilidad en Entrepreneurial Event Model.

Cómo vemos existe una variedad de modelos de intención que han sido desarrollados en investigaciones previas para poder medir intención. De hecho, la mayoría de las investigaciones vinculadas al emprendimiento han utilizado la teoría de comportamiento planeado (TPB) por Ajzen (1991) y el modelo de Shapero (1982) dado que estos modelos permiten entender de mejor manera la intención emprendedora (Jamil et al., 2014). El modelo de la Teoría Social Cognitiva se ha aplicado más en la disciplina de la psicología del comportamiento más que en el medir intención emprendedora (Opoku, 2014).

## **5. ANTECEDENTES PRELIMINARES RELEVANTES SOBRE EL TEMA**

En esta sección analizaremos aquellos trabajos que se relacionan con el análisis de las actitudes emprendedoras y su vinculación con los adultos mayores. Aunque la bibliografía sobre este tema es escasa, existen algunos estudios que investigan algunos factores que compone la actitud emprendedora. Estos factores serán tratados en profundidad en el tercer capítulo de esta tesis donde se explica de forma completa el estado del arte del emprendimiento de la tercera edad junto con las actitudes emprendedoras descubiertas.

Antes de analizar los estudios disponibles, explicaremos cómo se miden las actitudes emprendedoras. Preliminarmente podemos decir, que las actitudes emprendedoras se miden con la aplicación de un instrumento de medición. De hecho, para Kovalainen (2005), la identificación de las actitudes emprendedoras se determinará con la aplicación de un cuestionario y es de vital importancia identificarlas, desarrollarlas y cambiarlas en el caso que sea necesario.

Existen varias escalas o cuestionarios para medir actitudes emprendedoras, nuestra investigación utilizará como base la escala desarrollada por Ibáñez et al. (2011) que tiene como base la Entrepreneurial Attitude Orientation Scale (en adelante EAO) desarrollada por Robinson (1987) en Estados Unidos. Este instrumento lo analizaremos en profundidad en el cuarto capítulo de esta tesis.

Preliminarmente podemos decir que EAO está constituido por diferentes dimensiones tales como: innovación, control percibido, necesidad de logro y autoestima. Esta herramienta es un instrumento válido para conocer las diferencias actitudes entre personas emprendedoras y no emprendedoras.

Bajo este instrumento existen amplios trabajos de investigación de académicos del emprendimiento donde aplicaron esta escala a diferentes grupos tales como jóvenes y trabajadores dependientes, entre otros. A su vez hay una amplia investigación sobre la aplicación de EAO en jóvenes universitarios de diferentes partes del mundo. Destacan fundamentalmente las diferencias de actitudes emprendedoras entre distintos grupos de estudiantes (Ibáñez, 2001; Krauss, 2007; Shinar et al., 2009; Shariff y Saud, 2009; Reuben, 2011).

Prácticamente, de acuerdo a nuestra investigación, se menciona solo una vez la aplicación de esta escala a adultos mayores en un estudio desarrollado por Singh y DeNoble, (2003) donde examina las decisiones de jubilados anticipados para convertirse en autoempleados. Estos autores sostienen que jubilados anticipados tienen que tomar la decisión de retirarse de forma permanente o continuar en activo. Si deciden regresar al trabajo, el auto empleo es una opción. Bajo este contexto, los autores describen los factores que influirían en la opción del autoempleo y los tipos de trayectorias empresariales que emanan de esta elección. Aunque estos autores miden

actitudes emprendedoras con la escala EAO no identifican nuevas dimensiones propias de las personas emprendedoras de la tercera edad ni se enfocan en describir las diferencias entre grupos.

Además, existen otras investigaciones aplicadas con este instrumento relacionado con nuestra tesis destacando la investigación de Guo (1990) que utiliza la escala EAO de Robinson para analizar las actitudes emprendedoras de chinos y compararlas con estadounidenses. Para poder emplear este instrumento, debió primero traducirlo al chino y después lo aplicó a 50 personas emprendedoras y a 50 no emprendedoras de diferentes edades (algunos con 50 años o más). En este estudio se evidenció que existía diferencia en las actitudes entre los que eran y no eran emprendedores en China. Con este instrumento se evidenció que la parte del control percibido interno de la actitud y la innovación eran elementos importantes para las personas emprendedoras chinas. Por otro lado, la autoestima y el control percibido interno lo eran para las personas emprendedoras de los Estados Unidos.

Otra investigación llevada a cabo por Roberts (1999), analizó la actitud emprendedora con la escala EAO en personas que trabajan desde su casa en diferente modalidad (de tiempo completo y a tiempo parcial) y las comparó con otras que no lo hacen y con gerentes algunos de edad más avanzada con 50 años o más. En este estudio se encontraron diferencias significativas entre el factor control percibido interno y la autoestima entre las personas emprendedoras de tiempo completo y los gerentes. Por otro lado, no se encontraron diferencias significativas entre las personas emprendedoras que trabajan desde sus casas y aquellos que lo hacen fuera en relación a los factores de necesidad de logro y la innovación.

De acuerdo con nuestro estudio, hay una investigación desarrollada por Kautonen y Luoto (2008) que trataron de comprobar la intención emprendedora por parte de adultos mayores en Finlandia. Se aplicó un análisis empírico a 358 ciudadanos fineses entre 50 y 64 años. Este estudio se basó en la teoría del comportamiento planeado, tal como se explicó anteriormente que incluye el factor actitudes. Un total de sólo 15 ítems fueron usados en dicho estudio para medir la variable independiente actitudes emprendedoras utilizando la escala de Kolvereid (1996). La formación del índice final incluyó cinco constructos separados. Dos constructos para la medir la tendencia hacia emplearse en una organización y otros tres constructos fueron considerados para medir actitudes favorables hacia conductas emprendedoras. Este constructo consideraba autoridad y autonomía, auto-realización y oportunidad de un negocio. Esta escala dejaba de lado una amplia información presente en la literatura descubierta en el emprendimiento del adulto mayor tales como asunción de riesgos e innovación entre otras. Además, el instrumento incluía solo 4 preguntas de autoridad y autonomía, 3 preguntas de autoestima y sólo 2 preguntas de oportunidad de un negocio, dado que las demás estaban orientadas a medir empleabilidad en una organización.

Los resultados de dicho estudio confirmaron la teoría del comportamiento planeado en personas emprendedoras adultas mayores. Además, los resultados mostraron que la percepción de la cultura junto con el potencial de desarrollar negocios en personas adultas mayores, así como el género, tiene un impacto directo en la intención emprendedora.

Otro estudio interesante sobre emprendimiento de la tercera edad y actitudes emprendedoras es uno llevado a cabo por Weber y Schaper (2004) en el que analizan de forma general el rol del emprendimiento del adulto mayor explicando que en esta disciplina existe poca investigación y proponen áreas de investigación futuras

incluyendo, sin duda, analizar y entender las motivaciones, actitudes y métricas de éxito para personas emprendedoras de la tercera edad. Dejan preguntas para investigar tales como entender los factores por los cuales las personas emprendedoras de la tercera edad toman diferentes riesgos para embarcarse en dicho proceso.

Otro estudio sobre adultos mayores y emprendimiento fue realizado por Lewis y Walker en el año 2013 en Nueva Zelanda. El diseño de este estudio consistió en entrevistas a 14 individuos que están actualmente autoempleados y tienen más de 50 años. El objetivo de esta investigación fue incrementar el conocimiento del emprendimiento de la tercera edad, así como entender el tipo de ayuda que necesita una persona de la tercera edad que busca emprender un negocio. Esta investigación buscó la forma de entender si la historia de carrera, la necesidad de logro y la naturaleza de la transición de ser empleado a persona emprendedora, necesita de incentivos y apoyos para comenzar el proceso emprendedor. Las conclusiones de este estudio establecieron que existe un limitado compromiso gubernamental y privado para apoyar los negocios de las personas emprendedoras de la tercera edad. De hecho, esta investigación estableció, además, que las interacciones para apoyar negocios de este segmento vienen dadas por diferentes actitudes tales como necesidad de logro, relaciones profesionales y redes de confianza formadas por los fundadores de estos negocios en su vida laboral y profesional pasada.

Asimismo, un estudio desarrollado por Kautonen, Down y South (2007) examinó las barreras que existen para el emprendimiento de la tercera edad en el Reino Unido junto con el rol y contribución de políticas sociales para apoyar el emprendimiento de adultos mayores que se encuentran socialmente con menos posibilidades y baja integración. La metodología realizada fue cuantitativa y consistió en encuestar a 283 personas que se

encuentran integradas al Prince's Initiative for Mature Enterprise (PRIME).<sup>10</sup> Las principales conclusiones de esta investigación arrojaron que las políticas que actualmente desarrolla PRIME fomentan en forma positiva el desarrollo social y económico a empresas de personas emprendedoras de la tercera edad. Además, existen un sinnúmero de barreras que las personas emprendedoras tienen que sobrepasar relacionado con la actitud emprendedora control interno y el protagonismo a que las cosas sucedan.

Dentro de las limitaciones del estudio establecen que debido a lo escaso de los datos se necesita diseñar un estudio para investigar con más detalle los beneficios sociales generados por empresas de personas emprendedoras de la tercera edad así como analizar si ha habido sobre inversión o apoyo sin resultados concretos de las personas de la tercera edad que se han apoyado.

A su vez, existe un estudio realizado por Kibler, et al., (2011) sobre las barreras para emprender en el Reino Unido. En esta investigación utilizaron la metodología cualitativa entrevistando a 22 personas emprendedoras que actualmente están emprendiendo y que poseen 50 años o más. El resultado de esta investigación estableció que las personas emprendedoras de la tercera edad necesitan de un mentor con experiencia práctica y emocional que pueda ayudarles a crear y operar el negocio para superar barreras. Además, concluyen que la edad es la mayor barrera que afecta el desarrollo de un negocio. Este estudio concluye que los adultos mayores deben desarrollar su capital social y redes de contacto. Estos últimos aspectos están vinculados

---

<sup>10</sup> The Prince's Initiative for Mature Enterprise es la única organización pública establecida por el Príncipe de Gales, dedicada a proveer ayuda aquellos que poseen más de 50 años en el Reino Unido. Este apoyo viene dado para aquellos que no tienen trabajo o están en la amenaza de tenerlo. El objetivo es apoyar con recursos financieros, sociales y autorrealización personas, a través de autoempleo sustentable. [En Línea] <http://www.prime.org.uk/who-we-are/> Consultado Octubre 2014.

directamente con la actitud emprendedora de autoestima o la valoración personal y la confianza en las capacidades propias para movilizar redes y lograr los objetivos.

Como recomendaciones explican que existe una brecha importante en la literatura en particular sobre en las motivaciones y potencial emprendedor, percepciones sociales y actitudes que están involucradas con el emprendimiento del adulto mayor que aún no han sido investigadas del todo (Kibler, et al., 2011)

Finalmente, podemos mencionar que cada año prácticamente en todos los países de mundo se recoge información sobre variables demográficas y percepciones para la elaboración del informe GEM o Global Entrepreneurship Monitor. En este informe el último segmento de la población de adultos económicamente activos que se encuentra medido está entre las edades de 55 y 64 años no incluyendo una parte importante de personas que tienen más de 64 años y que actualmente están trabajando o bien tienen la predisposición a emprender. Nuestra investigación por lo tanto viene a complementar la información no considerada en este informe.

En relación a todos estos estudios vemos la oportunidad de poder estudiar las actitudes emprendedoras dadas las brechas que se han encontrado en la literatura. Estamos convencidos que el emprendimiento del adulto mayor tendrá en el futuro una preponderancia cada vez más importante en la disciplina del emprendimiento que justifica investigarlo.

A continuación, se detalla la estructura de la presente investigación.

## **6. ESTRUCTURA DE LA TESIS**

Esta investigación está dividida en seis capítulos:

El primer capítulo analiza la importancia de este tema para la sociedad, los objetivos centrales de este estudio, las motivaciones, la actualidad del tema junto características generales incluyendo la pregunta de investigación y definición de objetivos. Además,

incluye el aporte de esta tesis, así como modelos de emprendimiento, investigaciones y estudios realizados anteriormente sobre este emergente tópico.

En el segundo capítulo se analiza el contexto país investigando sobre la demografía y el ecosistema emprendedor en Chile junto con un análisis sobre la situación de la región de Valparaíso. Aquí se incluye la importancia del emprendimiento e innovación como sociedad como un elemento clave para alcanzar el desarrollo.

En el tercer capítulo se incluye el marco conceptual y actitudes emprendedoras del adulto mayor. Aquí investigaremos en profundidad sobre el proceso de envejecimiento de la población, el estado del arte del emprendimiento de la tercera edad incluyendo la terminología del emprendimiento de la tercera edad, principales líneas de investigación del emprendimiento de la tercera edad, factores que afectan al emprendimiento de la tercera, barreras al emprendimiento del adulto mayor y el comparativo persona emprendedora tercera edad y su contraparte joven. A su vez, analizaremos las actitudes emprendedoras expuestas en la literatura del emprendimiento de la tercera edad que evaluaremos posteriormente. Estudiaremos a las personas emprendedoras de la tercera edad en Chile y los actuales programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor en Chile específicamente en la región de Valparaíso.

El cuarto capítulo considera los aspectos metodológicos y el diseño del estudio empírico. Se establecen los objetivos, hipótesis, escalas de medición, tamaño de las muestras, diseño del cuestionario y los resultados del estudio cualitativo para la construcción de un cuestionario válido y confiable.

En el quinto capítulo se examinan los resultados del estudio cuantitativo, así como los estudios estadísticos y contraste de hipótesis.

En el sexto capítulo se presentan las conclusiones, limitaciones, propuestas específicas para el desarrollo del emprendimiento del adulto mayores y las recomendaciones de futuras líneas de investigación. Además, se propondrán también programas para poder mejorar y desarrollar las actitudes emprendedoras de los adultos mayores con el fin de potenciar el emprendimiento en la región de Valparaíso.

# Capítulo II

## ENTORNO PAIS CHILE Y REGIÓN DE VALPARAISO

### 1. CONTEXTO PAÍS

El contexto, juega un rol muy importante en el desarrollo de los emprendimientos (North, 1990). De acuerdo con Kovalainen (2005), el estado en que se encuentre el entorno afectará el desarrollo de un emprendimiento. Además, para fomentar la actividad emprendedora los esfuerzos deben centrarse en la creación de un entorno compatible con la libertad económica (Kovalainen, 2005). North (1990), por su lado, concluye que las instituciones afectan el desarrollo económico y social de una sociedad. Las instituciones establecen las reglas del juego en una sociedad y éstas van dando forma y generando restricciones a la interacción humana (North, 1990).

Hoy en día existe toda una línea de investigación en relación al contexto emprendedor como un factor fundamental para el desarrollo del mismo (North, 1990; Baumol, 1990; Scott 1995; Pacheco, York, Dean y Sarasvathy, 2010). Es por ello que en este capítulo explicaremos algunos elementos del contexto que están fomentando el desarrollo del emprendimiento específicamente en Chile con foco en la tercera edad.

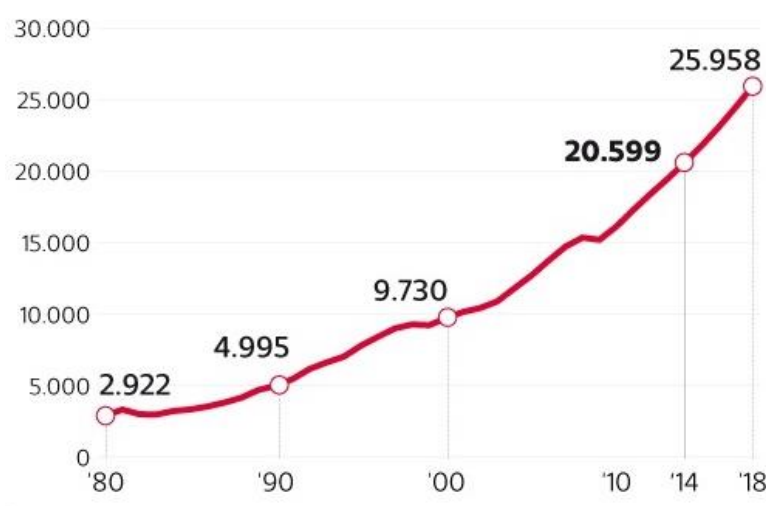
Comenzaremos este capítulo analizando la evolución de la economía de Chile, a su vez se analizarán los cambios socio demográficos que afectarán en un futuro el desarrollo del emprendimiento en Chile. Incluiremos una descripción de las principales instituciones tanto públicas como privadas que están fomentando el emprendimiento en Chile. Este análisis, posteriormente, será realizado en la región de Valparaíso, dado que es el lugar donde se realizará nuestra investigación y se justificará por qué en esta región se debe llevar a cabo.

## 1.1 Evolución economía chilena

De acuerdo con información del Banco Mundial (2014) Chile ha sido una de las economías que más rápido ha crecido en América Latina en los últimos diez años. Sin embargo, la crisis internacional ha golpeado al país lo que ha provocado desde 2013 una desaceleración del crecimiento económico. Chile tuvo un crecimiento muy fuerte entre 2010 y 2012, sin embargo, hoy se ha reducido principalmente por una disminución de la actividad en el sector minero debido la caída de los precios del cobre y la inversión (Banco Mundial, 2014)

Sin embargo, el país se ha visto favorecido de este crecimiento económico lo que le ha permitido ir transitando hacia ser una economía desarrollada. El crecimiento del PIB per cápita ha permitido a los chilenos tener acceso a bienes y servicio que hace una década era imposible (Méndez, 2011). Hoy en día Chile posee el PIB per cápita más alto de América Latina sobre los 20.599 dólares y se proyecta que para el 2018 el país tendrá un PIB per cápita de 26.000 dólares.

**Figura 5:** Proyección Pib per Cápita

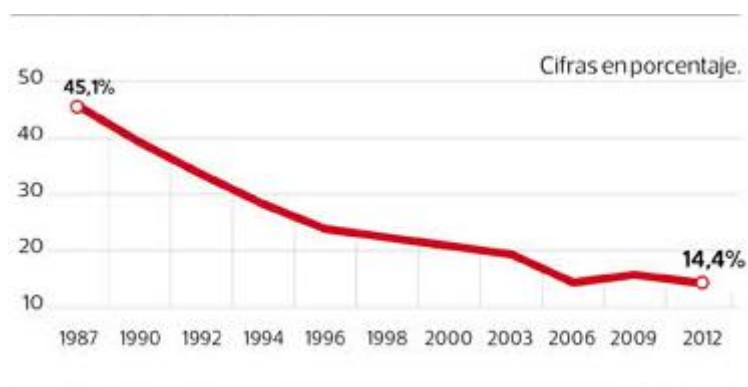


Fuente: Banco Mundial, 2014

Chile ha podido disminuir de forma fuerte los niveles de pobreza. La proporción de personas pobres con respecto a la población disminuyó de un 45% en el año 1987 al

14% en 2015. Entre los años 2003 y 2011, el ingreso promedio del 40% más pobre aumentó en un 4,3%, bastante más alto que el crecimiento promedio de la población total (2,5%).

**Figura 6:** Disminución de la pobreza



Fuente: Banco Mundial, 2014

Esta situación económica le ha permitido a Chile ser una de las economías más abiertas del mundo (Banco Mundial, 2014) y ser miembro de varias instituciones tales como la OECD, APEC, del P4 o Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), Alianza del Pacífico y Unasur.

Chile aparece en diferentes rankings económicos internacionales cómo el país mejor evaluado en América Latina a pesar de ser un país de sólo 18 millones de habitantes y ser la quinta economía de América Latina (450.000 millones de dólares). En estas evaluaciones el país aparece mejor evaluado incluso que varios países miembros de la Unión Europea y del Asia Pacífico presentándose un lugar ideal para poder emprender y desarrollar nuevos negocios (Banco mundial, 2014).

**Cuadro 2:** Rankings principales economía chilena

<b>Ranking</b>	<b>Indices</b>	<b>Ubicación mundial</b>	<b>Ubicación en América Latina</b>
Heritage Foundation	Libertad Económica	7	1
Fraser Institute	Libertad Económica	11	1
Banco Interamericano del Desarrollo (BID)	Asociaciones público-privadas para infraestructura, electricidad, transporte y agua	n/a	1
Foro Económico Mundial	Comercio Exterior	18	1
Política Internacional de Instituciones	Calidad de la Instituciones	21	1
Haciendo Negocios	Forbes	22	1
Naciones Unidas	Gobierno electrónico	39	1
Banco Mundial	Logística	32	1
Program de desarrollo Naciones Unidas	Desarrollo Humano	40	1
Propiedad Intelectual Internacional	Propiedad Intelectual	28	1
Foro Económico Mundial	Indice de desarrollo financiero	29	1
Foro Económico Mundial	Competitividad	28	1
Organización Mundial de la Salud	Desempeño instituciones de la salud	33	2
Instituto de Economía y paz	Indice mundial de paz	31	2
Transparencia Internacional	Corrupción	22	2
Unidad de inteligencia económica	Democracia	32	3

Fuente: Elaboración propia en base a información publicada por instituciones (2014-2017)

A pesar de los importantes avances que ha experimentado Chile, el país aún enfrenta importantes desafíos.

El fuerte crecimiento experimentado aún no es suficiente. El ingreso per cápita de Chile todavía tiene que orientarse al de los países de altos ingresos actualmente en US\$ 20.599 muy por debajo del promedio de US \$30,036 de los países miembros de la OCDE (Banco Mundial, 2014)

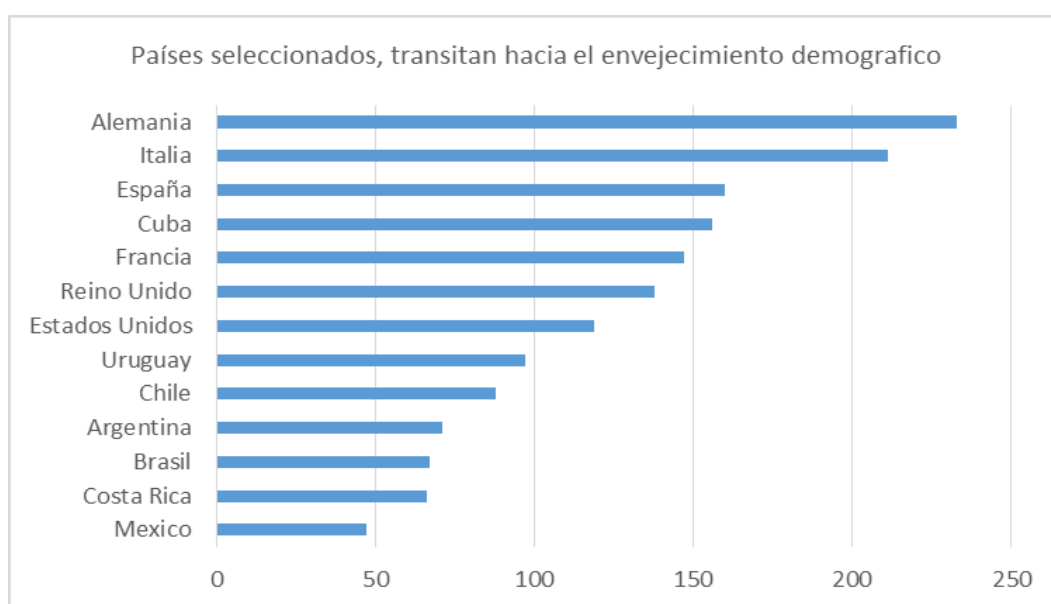
Además, los desafíos estructurales para promover la productividad y aumentar el acceso y calidad de los servicios públicos deben ser afrontados para un desarrollo más inclusivo (Banco Mundial, 2014). Finalmente, la falta de una política de eficiencia

energética y la dependencia de las exportaciones del cobre continúan siendo una fuente de debilidad para el futuro. Estos últimos aspectos afectan de forma negativa el desarrollo emprendedor.

### 1.2 Aspectos demográficos y adultos mayores

De acuerdo con información del INE (2014), desde el punto de vista demográfico, Chile, al igual que los países desarrollados, está pasando de una etapa avanzada de transición al envejecimiento demográfico de su población. Estos cambios se explican, en gran medida, porque los avances tecnológicos y de sanidad han repercutido en el aumento de la longevidad (Walker, 2005; Bloom, Canning y Fink, 2010).

**Figura 7:** Índice adultos mayores comparativo internacional, proyecciones 2020



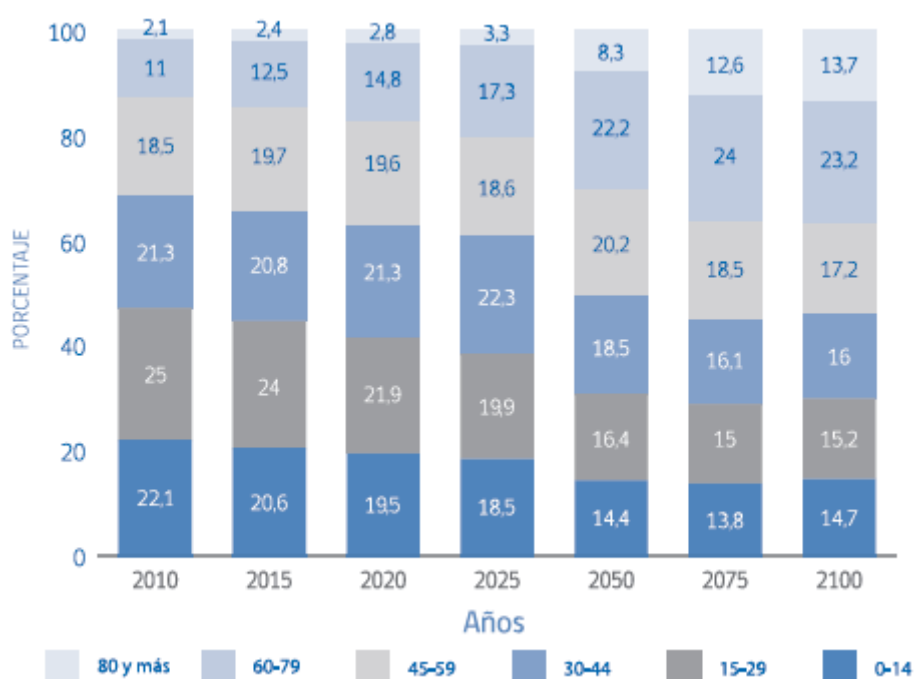
Fuente: Elaboración propia basado en trabajo realizado por INE a partir de "Actualización 2002-2012 y proyección de población 2013-2020, septiembre 2014", en el caso de Chile Por INE, y "Naciones Unidas, World Population Prospects: The 2012 Revision. División de población" para el resto de los países.

Esta situación ha provocado que en Chile:

- Las personas vivan en promedio, 10 años más que en 1920.
- Existen actualmente, 2,6 millones de personas que tienen más de 60 años, de ellos, el 56% son mujeres (1.122.547) y el 44% hombres (883.137). Estas cifras representan un 15% de la población total y superior al 11% del 2002.

Según proyecciones, el 2100, 36,9% de la población serán adultos mayores.

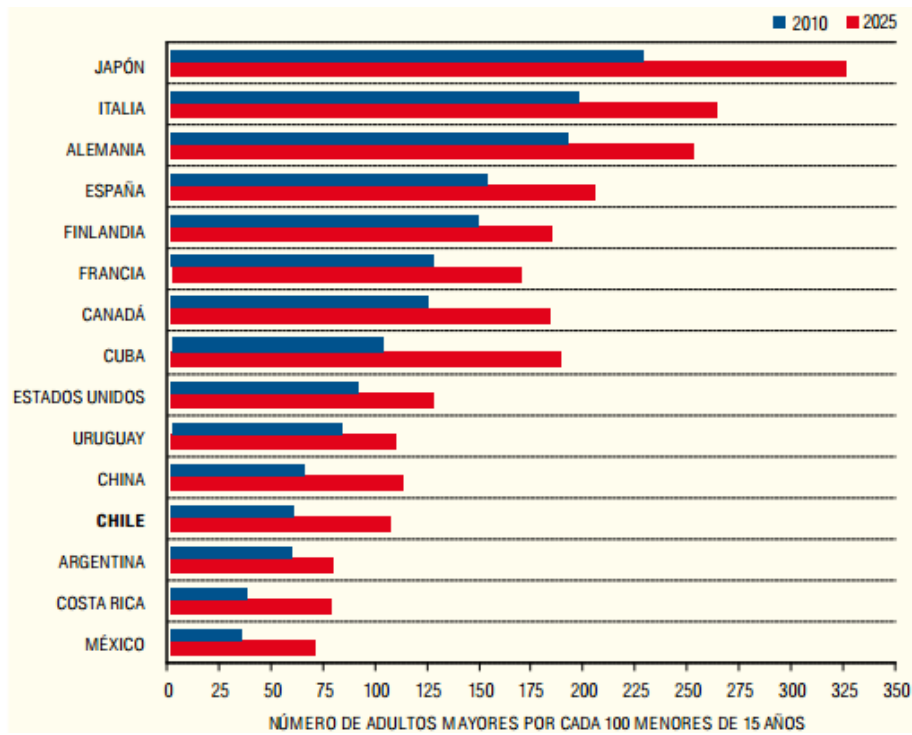
**Figura 8:** Proyección población por grandes grupos de edad. 2010-2100



Fuente. Senama, 2013

El número de niños (0-14 años) es de 3,7 millones, representando un 21% de la población total e inferior al 26% del 2002. De hecho, el índice de adultos mayores, medido como adultos mayores (60+ años) por cada 100 niños (0-14 años), pasa de 41 en 2002 a 70 en 2014 y se espera que sea sobre 100 en el año 2025.

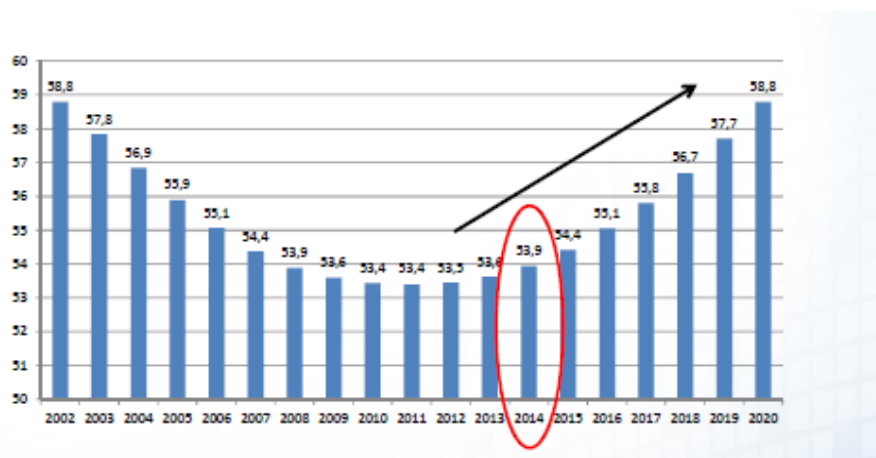
**Figura 9:** Índice adultos mayores por cada 100 menores de 15 años proyecciones comparativas 2010-2025



Fuente: INE, 2000

A su vez, el índice de dependencia demográfica, es decir, proporción de niños y adultos mayores, respecto a personas en edad de trabajar (15-59 años) está cambiando de forma dramática y se espera una dependencia creciente a partir del año 2012

**Figura 10:** Índice de dependencia demográfica



Fuente: INE, 2000

### 1.3 Ecosistema del emprendimiento en Chile

Tal como hemos establecido al principio de este capítulo, la actividad emprendedora depende de una serie de factores que determinan el contexto emprendedor (Amoro y Acha, 2013). Estos factores son los que forman las “reglas del juego” en que se desarrollarán los nuevos negocios (North, 1990). Así, mientras mejor es el contexto en el cual se desarrolla un nuevo negocio en un país, más emprendimiento productivo se genera (Baumol, 1990).

Amoro y Acha (2013) plantean que el contexto emprendedor se mide a través de la percepción de un grupo de personas, quienes son elegidos como expertos al ser individuos con una trayectoria destacada en relación al emprendimiento en un país.

Los factores que consideraron Amoro y Acha (2013) de acuerdo a la metodología GEM para medir el contexto emprendedor se presenta el siguiente cuadro:

**Cuadro 3:** Contexto Emprendedor

<b>Apoyo financiero</b>	Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto incluye toda la cadena de financiamiento, desde capital semilla (nuevos emprendimientos) hasta mercados de capitales sofisticados (grandes empresas).
<b>Políticas gubernamentales</b>	Se refiere al grado en que las políticas del gobierno (reflejadas en regulaciones e impuestos) y la aplicación de éstas tienen como objetivo: (i) el apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento y (ii) ser neutras entre el efecto que ocasionan a las nuevas empresas y a las ya establecidas.
<b>Programas de gobierno</b>	Se refieren a la existencia de programas para ayudar de forma directa a las firmas nuevas y en crecimiento, ya sea a nivel municipal, regional o nacional.
<b>Educación para el emprendimiento</b>	Se refiere a la medida en que son incorporadas a los sistemas educacionales y de capacitación el conocimiento, las destrezas y habilidades para crear o dirigir negocios pequeños, nuevos o en crecimiento.
<b>Transferencia de I+D</b>	Se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conducen a generar nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están al alcance de las firmas nuevas, las pequeñas, y en crecimiento.
<b>Infraestructura comercial y profesional</b>	Se refiere tanto a la disponibilidad de servicios comerciales, contables, y legales, como a la existencia de instituciones que promueven el surgimiento de negocios nuevos, pequeños o en crecimiento.
<b>Apertura del mercado interno</b>	Se refiere a la medida en que las prácticas comerciales habituales y el marco regulatorio son suficientemente flexibles en su aplicación, de modo de facilitar (o no impedir) que las firmas nuevas y en crecimiento puedan competir y eventualmente reemplazar a los proveedores actuales.
<b>Acceso a la infraestructura física</b>	Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte) a un precio y oportunidad tal, que no representen una discriminación para las firmas nuevas, pequeñas o en crecimiento.
<b>Normas sociales y culturales</b>	Se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales existentes alientan o desalientan acciones individuales que puedan llevar a una nueva manera de conducir los negocios o actividades económicas y, en consecuencia, mejorar la distribución del ingreso y la riqueza.

Fuente: Amoro y Acha, 2013

Según Amoro y Acha, (2013) el contexto emprendedor chileno, si bien ha mejorado en el transcurso de los años, presenta una serie de oportunidades para poder abarcar.

Si comparamos el contexto chileno con otros contextos evaluados bajo la misma metodología, Chile tiene varias dimensiones por encima de varios países europeos y asiáticos. Además, presenta varias dimensiones sobre el promedio de la OECD.

A continuación, se presenta un cuadro comparativo entre diferentes países:

**Cuadro 4:** Contexto Emprendedor comparativo Chile con algunos países de la OECD

País	Apoyo Financiero	Políticas Públicas Regulación	Política Pública Gral.	Programas de Gobierno	Ed. Primaria y Secundaria	Ed. Post-secundaria	Transferencia de I+D	Infraestructura Comercial	Mdo. Interno-Dinamismo	Mdo. Externo-Apertura	Infraestructura Física	Normas Sociales y Culturales
Alemania	2,8	2,6	2,6	3,4	1,9	2,6	2,8	3,3	3,2	2,8	3,7	2,8
Canadá	2,6	2,9	2,4	2,8	2,2	2,7	2,5	3,1	3	2,6	3,9	3,2
<b>Chile</b>	<b>2,5</b>	<b>3,4</b>	<b>3,2</b>	<b>3,1</b>	<b>1,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,2</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>	<b>4,2</b>	<b>2,8</b>
España	1,8	2,3	2,0	3,1	1,4	2,3	2,2	2,5	2,1	2,3	3,9	2,1
Estados Unidos	2,6	2,8	2,2	2,6	2,2	3,1	2,4	3,2	3,2	2,9	4,2	3,9
Finlandia	2,8	3,3	3,1	2,9	2,7	2,9	3,0	3,5	2,8	2,9	4,3	2,9
Francia	2,9	3,3	3	3,2	1,7	2,7	2,5	3,0	3,2	2,4	4,2	2,2
Irlanda	2,6	2,9	2,8	3,2	2,0	2,8	2,9	3,4	2,7	2,9	3,9	3,0
Italia	2,5	2,0	1,5	2,1	1,7	2,6	2,5	3,1	3,5	2,5	3,3	2,1
Corea	2,3	3,4	2,7	3,0	2,1	2,5	2,5	2,3	4,1	2,3	4,0	3,1
México	2,4	3,0	2,2	3,1	2,0	3,3	2,6	2,7	2,5	2,4	3,9	3,1
Países Bajos	2,8	3	3,2	3,0	3,1	3,3	2,8	3,9	2,9	3,3	4,6	3,1
Portugal	2,9	2,6	1,8	2,9	2,2	3,0	2,7	3,4	2,4	2,5	4,4	2,6
Reino Unido	2,7	3,0	2,6	2,7	2,2	2,6	2,5	3,1	2,8	2,7	3,9	3,1
Suecia	2,3	2,7	2,5	2,7	2,3	2,4	2,4	3,0	3,4	2,6	4,2	3,2
Suiza	3,0	3,4	3,7	3,5	2,4	3,4	3,5	3,6	2,7	3,3	4,7	3,3
<b>Promedio</b>	<b>2,6</b>	<b>2,9</b>	<b>2,6</b>	<b>3,0</b>	<b>2,1</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>2,7</b>	<b>4,1</b>	<b>2,9</b>

Fuente: Elaboración Propia en base al trabajo de Amoro y Acha, 2013.

Ahora bien, de acuerdo con la evaluación de 400 expertos en 9 regiones del país, el contexto emprendedor chileno sería el siguiente, considerando la evolución de los años 2011 a 2015.

**Figura 11:** Evolución del contexto emprendedor de Chile, 2011-2013



Fuente: Amoró y Acha, 2013

Según Amoró y Acha, (2013) en esta evaluación se distinguen cuatro factores con una evaluación positiva: infraestructura física, los programas de gobierno, políticas de gobierno y las normas sociales y culturales en Chile. Sin embargo, transferencia tecnológica, acceso a financiamiento, educación y acceso a mercados serían las dimensiones peor evaluadas. Estas dimensiones se presentan como desafíos para el país para poder mejorarlas.

### *Instituciones*

Dentro de contexto emprendedor chileno y de acuerdo con nuestra investigación, las instituciones tanto privadas como públicas son un mecanismo muy importante que han estado moldeando el emprendimiento a nivel nacional (Amoró y Acha, 2013).

Como hemos establecido al principio de este capítulo, las instituciones juegan un rol muy importante para el desarrollo emprendedor (North, 1990). Existen una cantidad importante de instituciones privadas y del estado de Chile que están fomentando el emprendimiento.

A continuación, se presentan las principales instituciones que están apoyando el emprendimiento:

**Cuadro 5:** Principales Instituciones que apoyan el emprendimiento en Chile

<i>Institución</i>	<i>Carácter</i>	<i>Características</i>
CORFO (Corporación de Fomento)	PUBLICA	Ejecuta de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades.
SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica)	PUBLICA	Promueve y apoya iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas para fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios.
CHILE EMPRENDE	PUBLICA	Los Centros Chile Emprende son un lugar de encuentro para las personas emprendedoras y/o empresarios, donde encontrarán orientación, información general y atención personalizada para facilitar la creación y desarrollo de sus negocios.
FOSIS (Fondo de solidaridad e Inversión Social)	PUBLICA	Apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social.
CONICYT (Comisión Nacional de las Ciencias y Tecnología)	PUBLICA	Fomenta la formación de capital humano y el fortalecimiento de la base científica y tecnológica Chile.
CONADI (Corporación Nacional de Desarrollo Indígena)	PUBLICA	Promueve, coordina y ejecuta la acción del Estado en favor del desarrollo integral de las personas y comunidades indígenas y desarrollo de emprendimientos
Consejo Nacional de la Cultura y las Artes	PUBLICA	Implementa políticas culturales relacionadas con el fomento del sector de la cultura y las artes.
CNTV (Consejo Nacional de Televisión)	PUBLICA	Promueve, financia o subsidia la producción, transmisión o difusión de programas de alto nivel cultural o de interés nacional o regional.
ENAMI (Empresa Nacional de Minería)	PUBLICA	A través de sus instrumentos de fomento, promueve el desarrollo de la pequeña minería nacional, mediante la ejecución de programas técnicos de apoyo que contribuyen a dar sustentabilidad al sector.
FONDO NACIONAL DE PESCA	PUBLICA	Apoya los esfuerzos de las organizaciones de pescadores artesanales legalmente constituidas de todo Chile, que buscan mejorar las condiciones de vida y laborales de sus asociados, respetando los recursos y el medioambiente.

FIA (Fondo de Innovación agrario)	PUBLICA	Promueve la cultura y los procesos de innovación. Para ello apoya iniciativas, genera estrategias, trasfiere información y resultados de proyectos y programas innovadores
INDAP (Instituto de Desarrollo Agrario)	PUBLICA	Apoya el desarrollo de los pequeños productores y productoras agrícolas mediante acciones de fomento productivo, orientadas a la generación y fortalecimiento del capital humano, financiero y productivo, que contribuyan a la superación de la pobreza y a la sostenibilidad y competitividad de la agricultura nacional.
PROCHILE	PUBLICA	Contribuye al desarrollo económico de Chile a través de su promoción en el exterior y de la internacionalización sostenible de sus empresas.
SENADIS (Servicio Nacional de la Discapacidad)	PUBLICA	A través del Concurso Nacional de Proyectos para la Inclusión Social de las Personas con Discapacidad apoya el micro emprendimiento de sus beneficiarios.
SENAMA (Servicio nacional de adulto mayor)	PUBLICA	A través del Fondo Nacional del Adulto Mayor apoya el micro emprendimiento de sus beneficiarios
SERNAM (Servicio Nacional de la mujer)	PUBLICA	A través de sus programas de emprendimiento, contribuye al aumento del emprendimiento femenino, generando redes y alianzas que fortalezcan y desarrollen sus capacidades emprendedoras de las mujeres.
SERNATUR (Servicio nacional del turismo)	PUBLICA	Promueve y difunde el desarrollo de la actividad turística de Chile.
Acción Emprendedora	PRIVADA	Corporación sin fines de lucro desde 2002. Tiene como misión servir a personas emprendedoras y microempresas que “sueñan con crecer”
Chrysalis	PRIVADA	Crear, potenciar y acelerar emprendimientos de negocios innovadores y dinámicos, a través de la entrega de un servicio integral de incubación reconocido por su orientación al cliente, en coherencia con el interés de fomentar el espíritu en la región de Valparaíso

Fuente. Elaboración propia en base a [www.innovación.cl](http://www.innovación.cl)

Todo el esfuerzo que ha hecho el país en mejorar su contexto emprendedor ha empezado a dar sus frutos. Chile ha empezado a tener relevancia en el ámbito del emprendimiento principalmente por su ecosistema emprendedor (GEDI, 2015). De hecho, según el Global Entrepreneurship y Development Index, 2015 (GEDI), Chile posee un ecosistema mejor que Alemania, Japón y China para emprender. De acuerdo con este índice Chile es una de las 15 economías del mundo con mejor ecosistema para emprender. A pesar de los desafíos que presenta Chile en varios factores del contexto emprendedor, este ranking ubicó al país en el puesto 15 evaluando a 120 países.

## 2. CONTEXTO REGIONAL

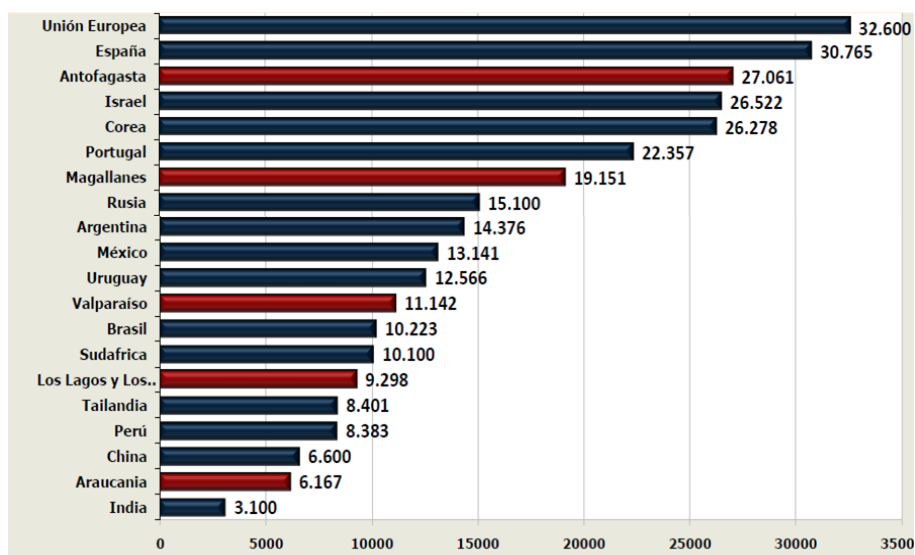
### 2.1 Evolución economía región de Valparaíso

La región de Valparaíso es la tercera región, que más aporta a la economía del país. Esta región produce el 7,9% del total nacional y es superada por la región Metropolitana con un 44% de la producción y por la Región del Bío Bío con un 8,3% de la producción nacional.

En el año 2011 la economía de la región ha crecido a tasas mayores que el promedio nacional, 5,9% comparado con 5,2% en el país. Sin embargo, en los últimos años el crecimiento ha sido bastante más lento alcanzando tasas del 4,1% el año 2012, un 3,2% el año 2013 y solo un 1,5% el año 2014 (Krueger, 2014).

En relación al PIB per cápita, esta región posee actualmente 11.142 dólares per cápita. Para poder ubicar esta cifra a continuación se presenta un cuadro comparativo de las regiones de Chile con color rojo y azul otros países.

**Figura 12:** PIB per cápita comparativo Región de Valparaíso con otros países

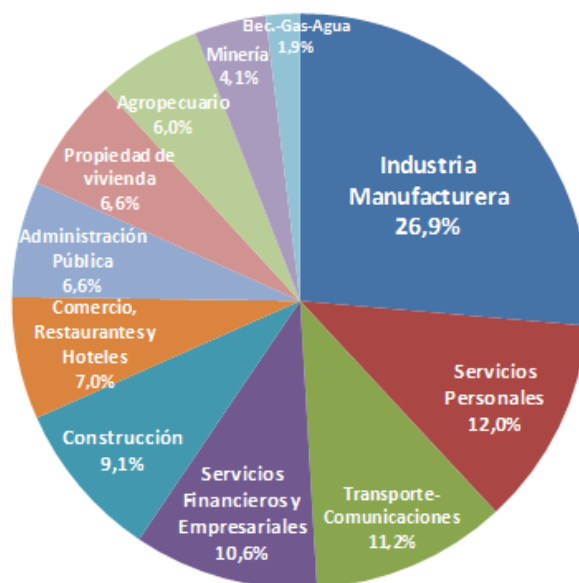


Fuente: Méndez, 2011

En la región de Valparaíso la industria de manufactura es la actividad económica más importante, constituyendo el 27% del PIB. Luego le siguen, los sectores de

servicios profesionales representados por salud y educación con 12% del PIB, luego transporte y comunicaciones con un 11%, servicios financieros con un 11% y construcción con un 9% (Krueger, 2014). Estas cifras miden el valor de los bienes y servicios producidos en esos sectores.

**Figura 13:** Composición de la economía Región de Valparaíso



Fuente: Krueger, 2014

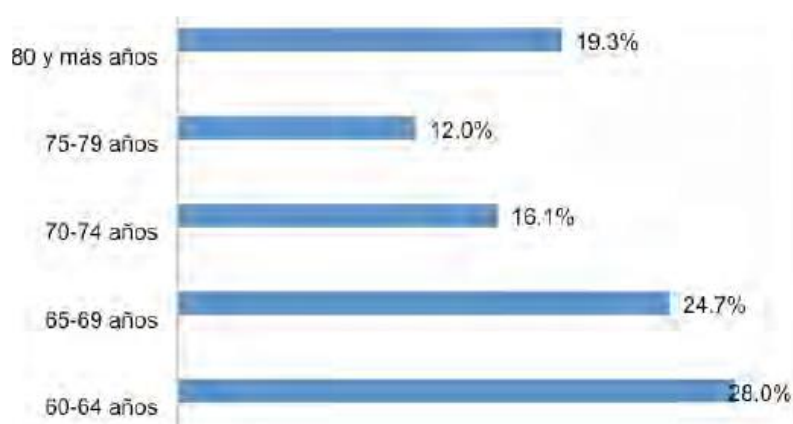
En relación a cifras sociales, la región de Valparaíso ha tenido significativos logros en la reducción de la pobreza. En 1990, el 28% de las personas de esta región vivían en condición de pobreza, hoy en día menos del 14% se encuentra en esta condición. Esta reducción representa una caída del más de 50% (Krueger, 2014).

Por otro lado, la escolaridad en promedio en la región ha crecido de 9,5 a 10,8 años para hombres y de 9,1 a 10,5 años para mujeres (Krueger, 2014).

## 2.2 Aspectos demográficos y adultos mayores

En la región de Valparaíso las personas que poseen 60 años o más representan el 18,8% de la población regional equivalente a 329.857 personas. Distinguiendo por sexo, el 42% de los hombres corresponde a adultos mayores (136.874 personas), en tanto la proporción en la población de mujeres alcanza el 58% (192.983). El 53% de los adultos mayores de la región de Valparaíso tienen entre 60 y 69 años. La distribución de los adultos mayores por rango etario sería el siguiente:

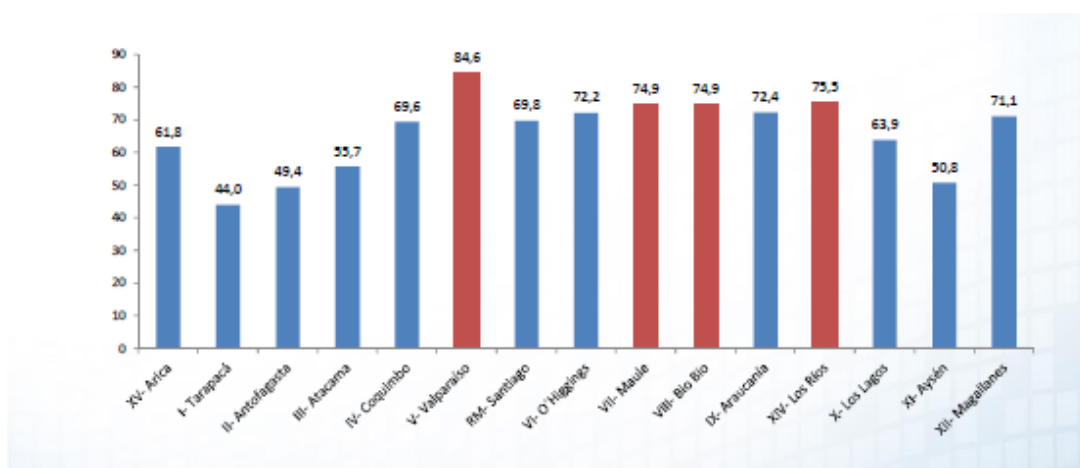
**Figura 14** Distribución de adultos mayores por rango etario



Fuente: Senama, 2014

A su vez, la región concentra actualmente el porcentaje más alto en Chile en el número de adultos mayores por cada 100 menores de 15 años. En Chile existen 70 adultos mayores por cada 100 niños, mientras que en la región de Valparaíso sería de casi 85 por cada 100 niños.

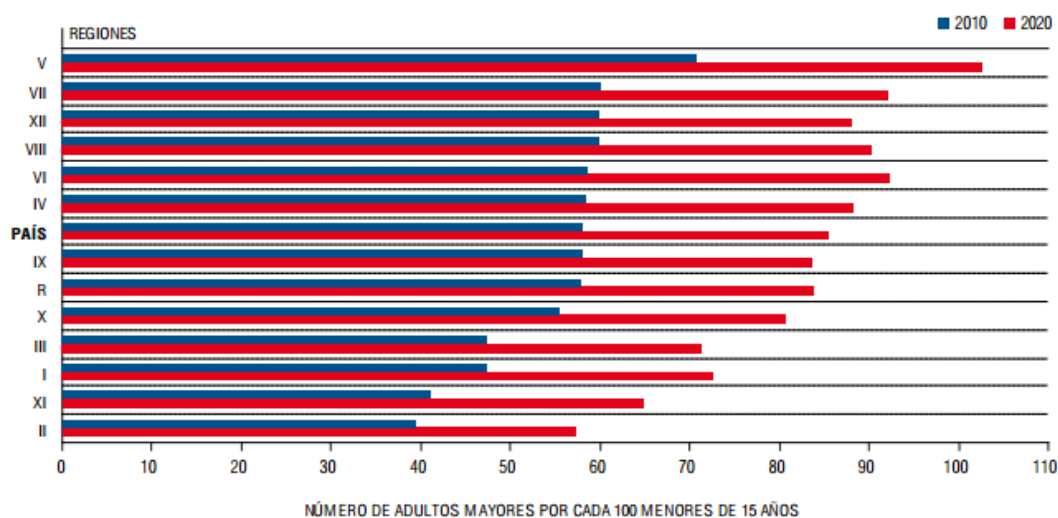
**Figura 15:** Índice adultos mayores por cada 100 menores de 15 años por región.



Fuente. Ine, 2012

Si proyectamos este índice a futuro se verá con mucha más fuerza tanto en Chile como en la región de Valparaíso. De hecho, estas cifras son preocupantes principalmente porque esta región terminará con una fuerza laboral envejecida en el largo plazo y, además, tendrá que desarrollar a personas de edad para emprender.

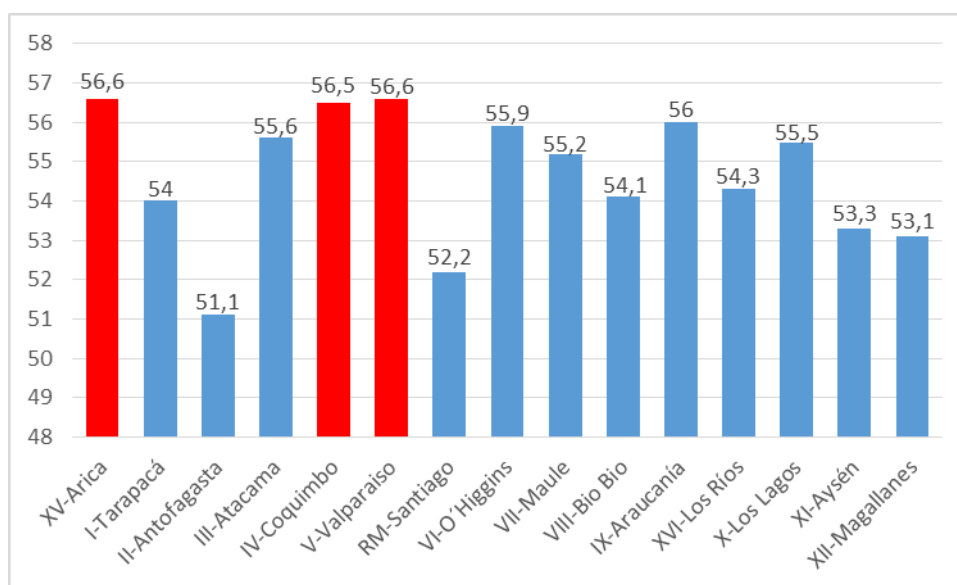
**Figura 16:** Índice adultos mayores por cada 100 menores de 15 años por región proyección 2000-2020.



Fuente. INE 2000

A su vez, la región de Valparaíso presenta el índice de dependencia demográfica más alto de Chile. Es decir, la región posee la cantidad de adultos mayores y niños más alta en relación a las personas que trabajan en la región.

**Figura 17:** Índice de dependencia demográfica por regiones



Fuente: Ine, 2012

Esta situación en la región apremia para desarrollar el emprendimiento y poder generar apoyo para que estas personas puedan desarrollar sus propios negocios ya sea para mantenerse activos o bien tener una fuente de ingreso adicional.

### **2.3 Ecosistema del emprendimiento región de Valparaíso**

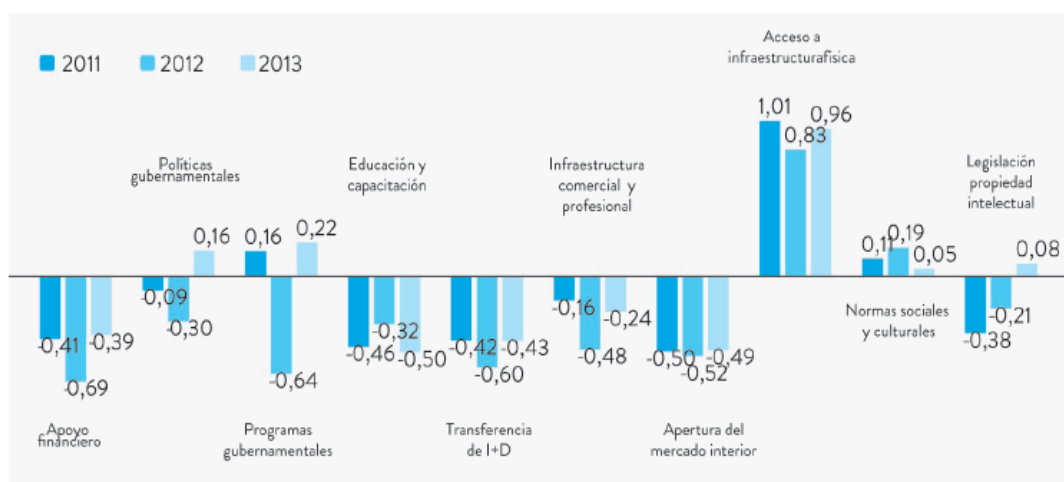
La región de Valparaíso, al igual que en todo el país, utiliza la misma metodología GEM para evaluar el ecosistema emprendedor (Fernández, Cea y Yáñez, 2013). Se evaluaron las mismas dimensiones: Apoyo financiero, políticas gubernamentales, educación para emprendimiento, transferencia tecnológica, programas de gobierno, infraestructura comercial y profesional, apertura de mercado, acceso a infraestructura física y normas sociales y culturales.

De acuerdo con Fernández et al. (2013), las dimensiones a nivel regional educación para emprender, apertura de mercado y transferencia de I+D, en ese orden, son las variables más críticas en cuanto al desarrollo emprendedor en la Región de Valparaíso.

Por otro lado, infraestructura física presenta los niveles más altos de evaluación. En general, en la región y en el transcurso de los años, la evaluación de cada una de las dimensiones ha sido evaluada de similar forma. Sin embargo, según Fernández et al. (2013) en la región ha habido una disminución general en relación a los niveles de negatividad mostrados en años anteriores. Los factores políticos gubernamentales, programas gubernamentales y legislación sobre propiedad intelectual pasaron desde una valoración negativa en los últimos años a ser calificadas de forma positiva, si bien no logran alcanzar el nivel Medio (-0,5 a 0,5). Sin embargo, se produce un quiebre en la tendencia mostrada en las mediciones de años anteriores de estos factores.

A continuación, se presenta la siguiente figura comparativa de diferentes años donde se ha evaluado el contexto:

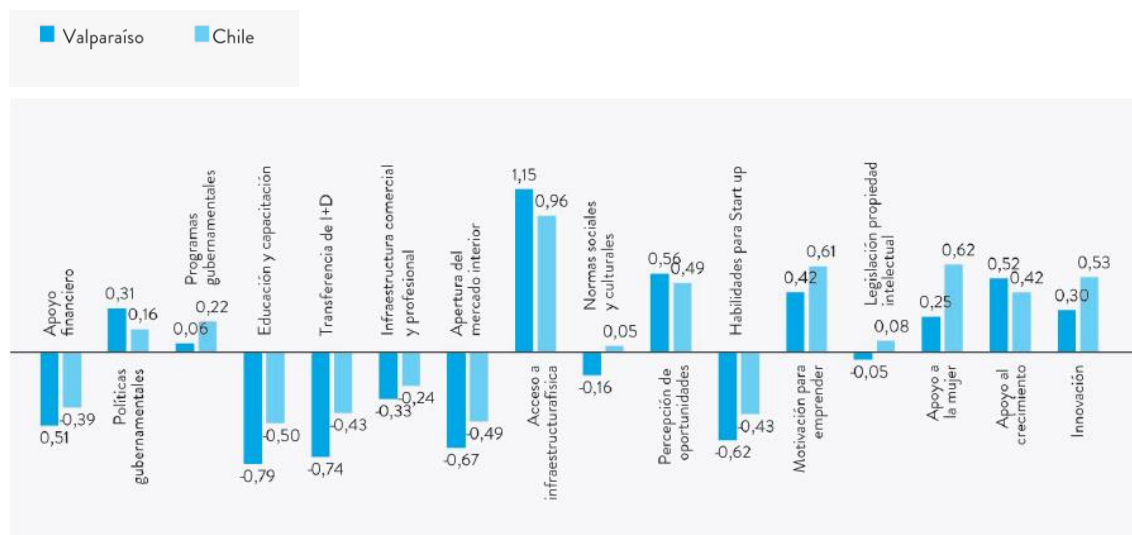
**Figura 18:** Contexto emprendedor región de Valparaíso comparativo 2011 -2013



Fuente. Fernández et al. (2013)

A su vez, si comparamos el contexto de la región de Valparaíso con el del país, podemos establecer que no hay muchas diferencias (Fernández et al., 2013)

**Figura 19:** Contexto emprendedor comparativo Chile vs región de Valparaíso



Fuente: Fernández et al. (2013)

### 3. RESUMEN DEL CAPITULO

En este capítulo se analiza la situación económica, demográfica y contexto emprendedor tanto de Chile como la región de Valparaíso entre los años 2013 y 2016, lapso en que se ubica la investigación.

En relación a la economía, Chile ha sido una de las economías que más rápido ha crecido de América Latina en los últimos diez años. Esta situación le ha permitido disminuir de forma fuerte los niveles de pobreza. De hecho, la proporción de personas pobres con respecto a la población disminuyó de un 45% en el año 1987 al 14% en 2015 aproximadamente. Por otro lado, la región de Valparaíso es la tercera región con mayor dinamismo económico de Chile, aportando el 7,9 % de la producción nacional. Además, mientras en 1990 el 28% de las personas de esta región vivían en condición de pobreza, hoy en día menos del 14% se encuentra en esta condición. Esta reducción representa una caída de más del 50%.

En Chile existen actualmente 2,6 millones de personas que tienen más de 60 años. De ellos, el 56% son mujeres (1.122.547) y el 44% hombres (883.137). Estas cifras representan cerca del 15% de la población total siendo Chile uno de los países más envejecidos de Latinoamérica. A su vez, la región de Valparaíso concentra la mayor proporción de adultos mayores en el país y una de las más altas de Latino América con casi el 20% de la población. De hecho, estas cifras son preocupantes, principalmente, porque tanto el país como esta región terminarán con una fuerza laboral envejecida en el largo plazo y, además, tendrán que desarrollar a personas de edad para emprender y realizar nuevos negocios.

En relación al contexto emprendedor se hace un recuento de las principales instituciones que apoyan el emprendimiento. Según el Global Entrepreneurship y Development Index, 2015 (GEDI), Chile posee un ecosistema mejor que Alemania, Japón y China para emprender. De acuerdo con este índice Chile es una de las 15 economías del mundo con mejor ecosistema para emprender. A su vez, si comparamos el contexto de la región de Valparaíso con el del país, podemos establecer que no hay muchas diferencias.

En el próximo capítulo se investiga el estado del arte del emprendimiento de la tercera edad y actitudes emprendedoras del adulto mayor junto con los principales autores, líneas de investigación y temas vinculados al emprendimiento de la tercera edad. A su vez, se estudia a la persona emprendedora de la tercera edad en Chile y en la región de Valparaíso.

# Capítulo III

## Marco Conceptual Emprendimiento del Adulto Mayor

### 1. ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACION MUNDIAL

Como hemos establecido en la introducción de esta tesis, entre los años 2000 y 2050, la proporción de la población mundial con más de 60 años de edad se duplicará, ya que pasará de aproximadamente el 11% al 22%. El número de personas de 60 años o más aumentará de 605 millones a 2000 millones en ese mismo periodo. Además, se proyecta que en 2050 habrá en el mundo cerca de 400 millones de personas con 80 años o más. De hecho, por primera vez en la historia, la mayoría de los adultos de mediana edad tiene a sus padres vivos. Chile, China y en la República del Irán, en el 2050 tendrán una mayor proporción de personas de edad que los Estados Unidos. El número de personas de edad en África aumentará de 54 millones a 213 millones (OMS, 2013).

Este proceso de rápido envejecimiento (OECD 2001) está provocando los desafíos sociales, económicos y humanitarios más grandes que ha conocido la humanidad. Además, es probable que el envejecimiento de la población aporte varias consecuencias económicas y sociales de gran magnitud a través de varios componentes tales como el desarrollo económico, las inversiones, cambios de la oferta de mano de obra, regímenes de jubilación, la salud, la tributación, la composición de la familia, emprendimiento y creación de nuevos negocios, entre otros (Andrews 2009).

En los países en desarrollo las consecuencias serán aún más fuertes. De hecho, se proyecta que dos de cada tres los adultos mayores vivirán en el año 2025 en países pobres poniendo en alerta a los gobiernos para poder financiar la economía (OECD, 2001; Kibler et al., 2012).

A su vez, Schulz (2009) ha señalado que sobre la economía del proceso de envejecimiento prevalecen las siguientes apreciaciones:

- En el futuro, cada trabajador deberá mantener a un sinnúmero de jubilados tanto en países desarrollados como en vía de desarrollo.
- A menos que se modifique drásticamente los programas de seguridad social, éstos irán a la quiebra y cuando los trabajadores jóvenes logren la edad del retiro permanecerán sin protección alguna.
- Existe el riesgo cierto de que, en última instancia, muchos países deban destinar la totalidad de su presupuesto para pagar las asistencias de vejez.
- Hoy día, la mayoría de las personas de edad reciben una asistencia generosa a expensas de sus hijos en países desarrollados.
- El envejecimiento de la población destruirá la competitividad global de las naciones desarrolladas, eternizando la falta de crecimiento y de la contracción de los recursos económicos.

Además, de acuerdo con este autor, este proceso entregará nuevos desafíos tales como:

- La necesidad de desarrollar nuevos métodos de educación y fomento de actividad empresarial en adultos mayores.
- La necesidad de flexibilizar las políticas laborales y de jubilación tales como extender la edad de retiro.
- La necesidad de mejorar infraestructura urbanística para de proveer el traslado de las personas de edad.
- La necesidad de hacer cambios a favor de la sociedad, con el fin de elaborar nuevos enfoques que aseguren servicios sociales y de bienestar a los ciudadanos.

A pesar de este escenario adverso ha empezado a aumentar el interés hacia trabajadores de mayor edad, incluyendo la promoción de desarrollo de negocios y auto empleo como una alternativa para prolongar la vida laboral y mantener a los adultos mayores activos (Curran y Blackburn, 2001; Weber y Schaper, 2004; Webster y Walker 2005; Kautonen et al., 2008). De llegar a materializarse, este escenario proyectado puede cambiar radicalmente.

Por lo tanto, el proceso de envejecimiento debe verse no sólo como un fenómeno que corresponde a las personas de edad, sino como uno que involucra a toda la sociedad (Andrews, 2009).

Cómo vemos el envejecimiento de la población es un proceso irreversible y que afectará al emprendimiento en el futuro principalmente en los adultos mayores.

## **2. ESTADO DEL ARTE EMPRENDIMIENTO DE LA TERCERA EDAD**

### **2.1 Terminología del emprendimiento de la tercera edad**

En relación al concepto de adulto mayor o tercera edad no existe claridad entre los académicos del mundo cuando una persona es de este segmento. En general, depende de las percepciones de cada sociedad (Bauer, 2012). Personas con 50+, 55+, 60+ incluso 65+ son consideradas como tercera edad. Existe, además, el término de cuarta edad constituida por adultos mayores aproximadamente de 80+ y que son dependientes (Lathrop, 2009).

En Chile las ciencias del derecho también dan cuenta de que estas determinaciones son siempre arbitrarias y variables (Lathrop, 2009). De hecho, la Ley 19.828 que crea el Servicio Nacional del Adulto Mayor en Chile (Senama), define a éste como toda persona que ha cumplido los 60 años, sin distinción entre hombres y mujeres; a

diferencia de lo que ocurre en materia de jubilación, en que las mujeres acceden a ella a los 60 años, pero los hombres a los 65 (Lathrop, 2009).

Como vemos, al igual que los aspectos legales, esta terminología de tercera edad puede llevar a diferentes interpretaciones, crear confusión y malos entendidos, principalmente en el momento de medir, investigar y construir datos empíricos sobre este colectivo.

Bajo este contexto, los términos utilizados sobre emprendimiento del adulto mayor en la literatura anglosajona independiente de la percepción de la sociedad de cuándo un individuo es parte de este segmento son: "Older entrepreneur", "grey entrepreneur", "elderly entrepreneur", "elderpreneurship", "senior entrepreneur", "third age entrepreneur", "seniorpreneur", "mature age entrepreneur", "second career entrepreneur", "golden age entrepreneur", entre otros. Esto se debe, fundamentalmente, a que es un concepto nuevo y que se encuentra en desarrollo (Kibler et al., 2012).

En la literatura, específicamente sobre emprendimiento en el adulto mayor, Arkebauer (1995) establece que las personas emprendedoras de la tercera edad son aquellos que tienen sobre 50 años y más, y que poseen algún negocio sin importar su tamaño. Por el contrario, Baucus y Human (1994) se refieren a personas emprendedoras de la tercera edad como aquellos que han emprendido negocios con más de 50 años excluyendo los negocios generados en el pasado. A su vez Blackburn et al. (1998) y Blackburn et al. (2000) han definido a las personas emprendedoras de la tercera edad como individuos que operan un negocio con edad entre 50 y 75 años y que, además, hayan fundado el negocio con 50 años o más. Para Levie, (2014) las personas emprendedoras de la tercera edad son aquellas que están activamente tratando de comenzar un negocio, han comenzado un negocio o bien son auto empleados con 60 años o más. En general, en investigaciones más recientes, este término se refiere a individuos con 50 años o más

que están en el proceso de comenzar un negocio o ya han comenzado uno (Kautonen, 2012).

Sin embargo, como hemos establecido, no existe una definición absoluta y para nuestra tesis se tomará la definición de Levie (2014) como personas emprendedoras de la tercera edad en Chile a aquellas personas que están activamente tratando de comenzar un negocio, han comenzado un negocio o bien son autoempleados con 60 años o más. Bajo este concepto consideraremos también dentro de esta definición de personas emprendedoras de la tercera edad a:

1. Personas emprendedoras novatas cuyo primer emprendimiento lo comenzaron con 60 años o más (Alsos y Kolvereid, 1999; Kautonen, 2008; Kibler et al., 2011). De acuerdo con Kautonen (2008), los emprendedores novatos se refieren a personas emprendedoras que no poseían experiencia empresarial previa. Según Kibler et al. (2011) las personas emprendedoras novatas tienen menos experiencia que otras personas emprendedoras de la tercera edad y buscan apoyo financiero, emocional y conocimiento tanto de amigos, familias como de coaches para levantar un negocio.
2. Personas emprendedoras seriales, personas que poseen varios emprendimientos, pero que han creado negocios nuevos con 60 años o más (Wright y Robbie, 1997, Alsos y Kolvereid (1999); Ucbasaran et al., 2003; Kautonen, 2008; Kibler et al., 2011). Según Kautonen (2008), las personas emprendedoras seriales, se refiere a individuos que han fundado varios negocios en el pasado y vuelven hacerlo siendo adultos mayores. Según Ucbasaran et al., 2003 las personas emprendedoras seriales tienen la capacidad de adquirir recursos y aprender experiencias emprendedoras del pasado. Estas personas emprendedoras seriales de la tercera edad tienen en general

experiencia en administrar negocios pequeños y tienen seguridad en sus habilidades de gestión (Kibler et al., 2011).

3. Personas emprendedoras híbridas, personas que mantienen su trabajo salariado y, además, emprenden con 60 años o más (Delmar et al., 2008; Folta et al., 2010; Eliasson y Westlund, 2012; Thorgren et al., 2014; Tervo, 2014; Viljamaa y Varamäki, 2014). Viljamaa y Varamäki (2014), definen a las personas emprendedoras híbridas de la tercera edad como personas activas que no son apoyados en las empresas donde trabajan. Según Eliasson y Westlund (2012) las personas emprendedoras híbridas priorizan sus propios valores, estilos de vida incluyendo horarios flexibles combinando su trabajo salariado con un negocio muchas veces familiar.

A pesar de las diferencias sobre cuándo una persona emprendedora es de la tercera edad, esta disciplina cada día está tomando mayor importancia. Con base en un estudio realizado por el Departamento de Salud, Educación y Bienestar de los Estados Unidos 2003 “una de cada cien personas de 65 años de edad es rica, cuatro viven cómodamente, cinco todavía trabajan, cincuenta y seis necesitan apoyo de sus familias o del gobierno y el resto han muerto”<sup>11</sup> Esta situación ha obligado a los gobiernos a aplicar medidas para generar políticas públicas orientadas a potenciar el emprendimiento de los adultos mayores (Curran y Blackburn, 2001; Weber y Schaper, 2004; Webster y Walker 2005; Kautonen et al., 2008).

---

<sup>11</sup> Kiyosaki R. (2007), pp. 14

## 2.2 Principales líneas de investigación del emprendimiento de la tercera edad

Para poder conceptualizar el fenómeno del emprendimiento en el adulto mayor, varias investigaciones se han realizado por parte de académicos para debatir, medir, comprender y explicar este tema.

A continuación, se presentan los principales papers y documentos organizados cronológicamente sobre este tema:

**Cuadro 6:** Principales líneas de investigación, emprendimiento en el adulto mayor.

AUTOR	AÑO	TEMAS PRINCIPALES	TIPO DE ESTUDIO	MUESTRA	TEC. ANALISIS	PAIS
Kean, Van Zandt y Maupin	1993	Emprendimiento femenino, autoestima, control percibido	Cualitativo	41 mujeres emprendedoras de la tercera edad y 5 estudios de casos	Entrevistas en profundidad	Estados Unidos
Baucus y Human	1994	Razones para emprender, historial de carrera, capital humano, capital social, necesidad de logro, proceso emprendedor y autoempleo	Cualitativo	7 casos de personas emprendedoras de la tercera edad	Construcción de teoría	Reino Unido
Arkebauer	1995	Comparativo con contraparte joven, capital social, capital humano y capital financiero	Libro	n/a	Fuentes secundarias	Australia
Galbraith y Latham	1996	Asunción de riesgos, necesidad de logro, proceso emprendedor y autoempleo	Cualitativo	90 adultos mayores	Encuestas	Estados Unidos
Bruin y Firkin	2001	Autoempleo, barreras y asunción de riesgos, capital social	Cualitativo	1 emprendedor de la tercera edad	Estudio de Casos	Nueva Zelanda
Curran y Blackburn	2001	Barreras para emprender, proceso, control percibido, emprendedor, asunción de riesgos	Cuantitativo	463 personas de la tercera edad	Encuestas	Reino Unido
McKay	2001	Emprendimiento femenino, motivación, barreras para emprender, autoestima	Cualitativo	10 mujer emprede doras	Entrevista en profundidad	Estados Unidos

Platman	2003	Motivaciones, necesidad de logro, control percibido, barreras para emprender, autoestima	Cualitativo	14 freelances y autoempleados de la tercera edad	Entrevistas en profundidad	Reino Unido
Singh y DeNoble	2003	Tipos de emprendedores, asunción de riesgos, necesidad de logro, barreras, capital humano, capital social, autoempleo,	Cualitativo	n/a	Construcción de teoría y modelos teóricos	Estados Unidos
Weber y Schaper	2004	Predisposición, necesidad de logro, capital humano, control percibido, ambiente cultural y detección de oportunidades	Resumen de literatura	n/a	Fuentes secundarias	Australia
Hart, Anya dike-Danes y Blackburn	2004	Comparativo contraparte joven, asunción de riesgos, género, discriminación de edad, autoestima	Cuantitativa	22.000 personas del GEM	Encuestas	Reino Unido
Webster y Walker	2005	Políticas públicas, autoempleo, capital humano, capital social, discriminación de edad	Resumen de literatura	n/a	Construcción de teoría y modelos teóricos	Australia
Levesque y Minniti	2006	Discriminación de edad, barreras para emprender, control percibido y asunción de riesgos	Cuantitativo	180 personas de la tercera edad	Encuestas	Estados Unidos
Webster y Walker	2007	Emprendimiento femenino, necesidad e logro, barreras para emprender	Cuantitativo y cualitativo	270 adultos mayores y 15 emprendedores de la tercera edad	Encuesta y entrevistas en profundidad	Australia
Weber y Schaper	2007	Comparativo tercera edad con contraparte joven para medir éxito	Cuantitativo	109 adultos mayores para compararlo con jóvenes	Encuestas	Australia
Zissimopoulos y Karoly	2007	Autoempleo, salud, seguros y riqueza	Cuantitativo	34900 personas adultas mayores	Encuestas	Estados Unidos
Ainsworth y Hardy	2008	Autoempleo, discurso emprendedor de la tercera edad: riesgo y discriminación de edad	Cualitativo	Discursos del Parlamento entre 1999-2000	Estudio de Casos	Australia
Kautonen, Down y South	2008	Barreras para emprender, asunción de riesgos, necesidad de logro	Cuantitativo	283 adultos mayores	Encuestas	Reino Unido

Kautonen	2008	Comparativo con contraparte joven, asunción de riesgos, motivación, necesidad de logro	Cuantitativo	939 emprendedores de diferentes edades	Encuestas	Finlandia
Kautonen y Luoto	2008	Intenciones Emprendedoras, control percibido, historial de carrera, necesidad de logro	Cuantitativo	572 adultos mayores	Encuestas	Finlandia
Zang	2008	Análisis descriptivo, tendencias y entendimiento del emprendimiento del adulto mayor	Libro	n/a	Fuentes secundarias	Estados Unidos
Botham y Graves	2009	Innovación y tercera edad	Cuantitativo	347 personas de la tercera edad	Encuestas	Reino Unido
Kautonen, Van Gelderen y Tornikoski	2009	Intenciones emprendedoras	Cuantitativo	1300 personas entre 18 y 64 años	Encuestas	Finlandia
Kautonen, Tornikoski y Kibler	2009	Normas sociales intención emprendedoras, actitudes	Cuantitativo	469 personas de la tercera edad	Encuestas	Finlandia
Kautonen, Down, Welter, Vainio, Palmroos, Althoff y Kolb	2010	Autoempleo, políticas públicas, necesidad de logro	Cualitativo	3 emprendedores de la tercera edad	Estudio de Casos	Finlandia, Alemania y Reino Unido
Kibler, Wainwrigh Kautonen y Blackburn	2011	Barreras para emprender, asunción de riesgos, motivaciones, capital social y capital humano, autoestima	Cualitativo	22 emprendedores de la tercera edad	Entrevistas en profundidad	Reino Unido
Wainwrigh, Kibler, Blackburn y Kautonen	2011	Ambiente cultural y percepción de edad. Capital Social y control percibido	Cualitativo	22 emprendedores de la tercera edad	Entrevistas en profundidad	Reino Unido
Kibler, Wainwrigh, Kautonen, y Blackburn	2012	Exclusión Social, barreras para emprender, control percibido, políticas sociales	Cualitativo	22 emprendedores de la tercera edad	Entrevista en profundidad	Reino Unido
Kautonen	2012	Ambiente Cultural, Ambiente Social	Cuantitativo	5059 personas de la tercera edad	Encuestas	24 países Europeos
Kautonen	2012	Políticas públicas de apoyo, necesidad de logro, barreras para emprender,	Resumen de literatura	n/a	Fuentes secundarias	Finlandia

		comparativa contraparte joven, capital social				
Halabisky	2012	Políticas públicas de apoyo, razones para promover el emprendimiento, barreras para emprender, acceso financiero, desarrollo de redes	Resumen de literatura	n/a	Estudio de Casos	Europa
Colovic y Lamotte	2012	Innovación, comparativo tercera edad y contraparte joven	Cuantitativo	69054 personas del GEM	Encuestas	64 países del mundo
Pilkova, Rehak y Kovacicova	2012	Políticas de gobierno, comparativo con otros emprendedor de la tercera edad en Europa	Resumen de literatura y cuantitativo	GEM Eslovaquia	Fuentes secundarias	Eslovaquia
Backman y Karlsson	2013	Auto empleo, edad y tasa de creación de nuevos negocios, acceso a recursos financieros	Cuantitativo	290 municipalidades	Encuestas	Suecia
Kautonen, Down y Minniti	2013	Actividad emprendedora y edad, estudio de preferencias, control percibido	Cuantitativo	2566 adultos mayores	Encuesta y regresiones	27 países de Europa
Larsen y Pedersen	2013	Actividad laboral después de los 60, participación femenina	Resumen de literatura	n/a	Fuentes secundarias	Dinamarca
Lewis y Walker	2013	Políticas públicas asistenciales, autoestima y autoempleo	Cualitativo	14 emprendedores de la tercera edad	Entrevistas en profundidad	Australia
Heimonen Närhi, Kauppi y Gustafsson Pesonen	2013	Necesidad de logro, motivaciones, políticas públicas, innovación, detección de oportunidades	Cualitativo	4 emprendedores de la tercera edad	Entrevistas en profundidad	Finlandia
Moulton y Scott	2013	Autoempleo y razones para emprender	Cuantitativo	22000 adultos mayores	Encuestas	Estados Unidos
Stirzaker	2013	Intensiones emprendedoras	Resumen de literatura	n/a	Fuentes secundarias	Reino Unido
Wainwrigth y Kibler	2013	Pensiones, jubilación, asunción de riesgos, financiamiento de pensiones, retiro, autoempleo y	Cualitativo	22 emprendedores de la tercera edad	Entrevista en profundidad	Reino Unido

		trabajo por cuenta propia.				
Hantman y Gimmon	2014	Incubadora de negocios, educación, control percibido, barreras para emprender, necesidad de logro	Cualitativo	140 personas de la tercera edad	Estudio piloto	Israel
Pilkova, Holienka y Rehak	2014	Contexto emprendedor, asunción de riesgos	Cuantitativo	91000 adultos del GEM	Encuesta y estudio de clusters	28 países Europeos
Jamil, Nasah y Hassan	2014	Motivación, intenciones emprendedoras, Políticas públicas	Resumen de literatura	n/a	Fuentes secundarias	Malasia
Ahmad, Nasurdin, Halim, y Taghizadeh	2014	Motivación	Cualitativo	10 emprendedores de la tercera edad	Entrevistas en profundidad	Malasia
Thorgren, Nordström y Wincent	2014	Emprendimiento híbrido	Cuantitativo	262 personas de la tercera edad	Encuestas	Suecia
Tervo	2014	Motivaciones; necesidad de logro, historia laboral	Cuantitativo	199 personas de la tercera edad	Encuestas	Finlandia
Zolin	2015	Comparativo con contraparte joven	Cuantitativo	286 dueños de negocios con 50 años o más.	Encuestas	Australia
Harms, Luck, Kraus y Walsh	2015	Motivación y necesidad de logro	Cualitativo, estudio exploratorio	12 personas emprendedoras de la tercera edad	Entrevistas en profundidad	Liechtenstein, Suiza y Austria
Mínola, Criaco y Obschonk	2016	Autoempleo, motivación y edad	Cuantitativo	14.000 personas	Encuestas	21 países del mundo
Zolin, R.	2016	Comparativo contraparte joven.	Cuantitativo	559 personas	Encuestas	Australia

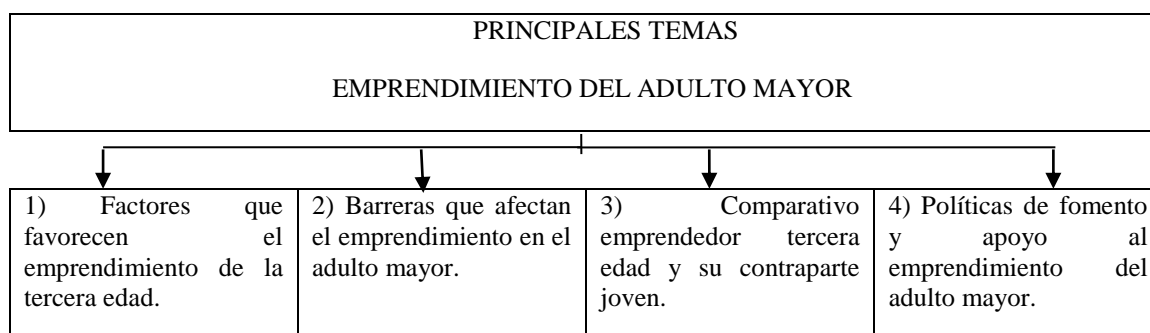
Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con nuestra investigación sobre los principales aportes científicos de toda esta literatura, las principales líneas de investigaciones y principales autores se pueden resumir de la siguiente manera:

- Predisposición y motivaciones emprendedoras (Kautonen et al., 2008; Weber y Schaper 2004; Kibler et al., 2012, Kautonen et al., 2013; Ahmad et al., 2014; Tervo, 2014; Harms et al., 2015).
- Barreras para emprender (Curran y Blackburn 2001; Singh y DeNoble 2003; Levesque y Minniti, 2006; Kautonen et al., 2008; Kautonen et al., 2011; Kibler et al., 2011; Kibler et al., 2012; Hatman y Gimmon, 2014).
- Capital humano (Singh y DeNoble 2003; Weber y Schaper 2004), Capital social (Baucus y Human 1994; Bruin y Firkin, 2001; Singh y DeNoble 2003; Webster y Walker, 2005; Kautonen, 2008).
- Historia laboral (Baucus y Human 1994; Kautonen y Luoto, 2008; Kautonen et al., 2010; Tervo, 2014), Capital financiero (Hart et al., 2004; Weber y Schaper 2004; Heimonen et al., 2013; Backman y Karlsson, 2013).
- Emprendimiento femenino (McKay, 2001; Hart et al., 2004; Webster y Walker, 2007; Larsen y Pedersen 2013).
- Política y apoyo (Kautonen et al., 2012; Halabisky, 2012; Pilkova et al., 2012; Lewis y Walker, 2013; Jamil et al., 2014).
- Ambiente cultural (Weber y Schaper 2004; Kautonen et al., 2009; Wainwright et al. 2011).
- Contexto emprendedor (Pilkova et al., 2012), Jubilaciones y emprendimiento (Zissimopoulos y Karoly, 2007; Wainright y Kibler, 2014).
- Innovación (Botham y Graves, 2009; Colovic y Lamotte 2012; Heimonen et al., 2013).

A su vez, dado que cada una de las diferentes líneas de investigación descritas toma diferentes perspectivas, (incluso los autores los relacionan entre sí) hemos decidido hacer una clasificación y agrupar las diferentes líneas de investigación en temas más amplios para poder estudiarlos en mayor profundidad y claridad de acuerdo a la siguiente figura ilustrativa:

**Figura 20:** Principales temas, emprendimiento del adulto mayor



Fuente: Elaboración propia

A continuación procederemos a explicar cada uno de estos temas.

### 2.3 Factores que favorecen el emprendimiento de la tercera edad

Existen varios factores que están potenciando el emprendimiento del adulto mayor, los cuales algunos se describen a continuación:

#### *Envejecimiento activo*

Este tema es de tal importancia que la Unión Europea declaró el año 2012 como el año del envejecimiento activo.

De acuerdo con investigaciones de Kibler et al. (2012) las personas de la tercera edad buscan un envejecimiento activo siendo el emprendimiento una herramienta que les permite tener un balance de trabajo y tiempo libre. Este equilibrio es una decisión central para comenzar con un emprendimiento. De acuerdo con Kibler et al. (2012) la búsqueda de este equilibrio se da fundamentalmente en dos aspectos: individual y

social. El primero tiene relación con la identidad personal de mantenerse con actividades que los mantengan ocupados, desarrollar sus propios intereses y promover sus propios valores en los productos o servicios que venden o podrían vender. La segunda tiene relación con compatibilizar las responsabilidades empresariales con custodia de nietos, cuidados a familiares enfermos y voluntariado, además de disfrute y cuidado propio.

#### *Necesidad de logro, predisposición y motivación*

Debido a los cambios socio-demográficos que se están generando, los adultos mayores están “presionados” (push) o bien “atraídos” (pull) a emprender. En relación al factor “push” los adultos mayores se ven presionados a emprender por varias razones: se encuentran desempleados, no pueden obtener beneficios sociales, tienen bajas pensiones, disconformidad laboral o bien tienen bajos salarios (Webster y Walker, 2005).

De acuerdo a estudios desarrollados por McClelland et al. (2005) en la medida que las personas envejecen, sus valores y visión de la vida van cambiando. Sumado esto a la insatisfacción con su actual situación laboral, provoca que estas personas decidan embarcarse en un emprendimiento por necesidad.

Por otro lado existen factores “pull” que atraen a los adultos mayores a embarcarse a desarrollar un negocio. Estos factores pueden ser encontrar una oportunidad, buscar independencia y autonomía, flexibilidad laboral, dejar un legado y ser su propio jefe (Károly y Zissimopoulos, 2004; Webster y Walker, 2005). Estudios empíricos sobre la predisposición a emprender por parte de adultos mayores concluyen que ésta depende de la experiencia y carrera laboral desarrollada (Weber y Schaper, 2004). Haber tenido experiencia emprendedora o en actividades de gestión empresarial, hace que la predisposición a comenzar un negocio sea mayor (Kautonen, et al., 2010). Esto se

confirma con estudios realizados también por Kautonen et al. (2013) quienes concluyeron que la relación entre la edad y el compromiso de los adultos mayores para emprender depende en gran medida del historial de carrera desarrollada en el pasado. Independiente de las razones, aún existe poca investigación y conocimiento sobre la motivación de las personas emprendedoras de la tercera edad (Stirzaker et al., 2013, Heimonen et al., 2013)

### *Innovación*

El emprendimiento del adulto mayor no necesariamente está relacionado con emprendimientos innovadores (Pilkova, et al., 2014), pero sí es una opción válida para crear fuentes laborales, aumentar las rentas y extender la vida laboral (Kautonen et al., 2008). Aunque muy poco extendida e investigada, la capacidad de innovación de la tercera edad tiene que ser una fuente importante de creación de nuevos negocios dado que estos individuos han acumulado amplia experiencia y conocimiento para emprender un negocio innovador (Botham y Graves, 2009). Sin embargo, el estado cognitivo y la rutina del día a día, que se establece con la edad, dejan poco espacio para reconocer oportunidades innovadoras. (Colovic y Lamonette, 2012).

Aunque el desarrollo innovador en la tercera edad sigue siendo un tema incipiente y que se necesita apoyar más, será una fuente importante de nuevos emprendimientos a futuro.

### *Capital humano*

Personas de la tercera edad sin duda alguna poseen los beneficios de contar con experiencia laboral, mejores habilidades administrativas y técnicas para poder emprender (Singh y DeNoble 2003; Weber y Schaper, 2004; Kautonen et al., 2008). Por otro lado, las personas de la tercera edad y con experiencia emprendedora desarrollada en el pasado, tienen más posibilidades de comprometerse con nuevos emprendimientos en comparación a adultos mayores que trabajaron en actividades con

bajos sueldos y que requerían poca preparación y habilidades (Fuchs 1982; Kautonen et al., 2010). Así mismo personas de la tercera edad que desarrollaron sus carreras en áreas de tecnología de la información, tienen más posibilidades de convertirse en personas emprendedoras en comparación a adultos mayores que desarrollaron sus carreras en áreas de gestión y administración, fundamentalmente porque pueden utilizar su capital humano para crear un negocio (Baucus y Human 1994).

#### *Asunción de riesgos, acceso financiero y otros recursos*

Singh y DeNoble (2003) en sus investigaciones concluyeron que los recursos financieros acumulados durante la vida laboral pueden ser una fuente importante de recursos para apoyar emprendimientos en etapas tardías. En la medida que las personas envejecen aumenta la disposición a tomar más riesgos, principalmente, financieros en la medida que ya no tienen hijos (Kiber et al., 2011). Además, hay estudios que concluyen que adultos mayores que disponen de recursos financieros se comprometen más para desarrollar emprendimientos (Webster y Walker 2005; Singh y DeNoble 2003; Kibler et al., 2011)

#### *Capital social*

Otra de las áreas que está fomentando el emprendimiento de la tercera edad es el capital social (Pilkova et al., 2014). Los adultos mayores poseen, en general, amplias redes de contactos que pueden facilitar el desarrollo y operación de un negocio (Bacus y Human 1994; De Bruin y Firkin, 2001). Sin embargo, las redes para los adultos mayores, en general, empiezan a declinar con el tiempo en la medida que las personas se van retirando y que, en su mayoría, los contactos fueron establecidos en antiguos trabajos (Botham y Graves, 2009). Varios estudios concluyen que personas de la tercera edad que desarrollaron sus carreras en áreas de tecnología de la información, tienen

menos redes de contactos en comparación a adultos mayores que desarrollaron sus carreras en áreas de gestión y administración (Bacus y Human 1994).

### *Contexto emprendedor e instituciones*

El contexto emprendedor y las instituciones cumple un rol muy importante en el desarrollo del emprendimiento de la tercera edad en una economía (Mrva y Stachova, 2014, Pilkova et al., 2014). La teoría de instituciones de acuerdo con North (1990) representa las reglas de juego en una sociedad y determinan las acciones que desarrollan los agentes en una economía. De acuerdo con North (1990) existen dos tipos de instituciones: las formales e informales. El primer concepto tiene relación con las leyes y el marco legal y jurídico que regula la conducta social. El segundo concepto, es el ambiente social, que tiene relación con las limitaciones originadas en la sociedad que son parte de la cultura. (Pilkova et al., 2014). Ambas instituciones tienen un efecto importante en el desarrollo emprendedor (Estrin y Mickiewicz 2011). De acuerdo a investigaciones realizadas por Kautonen et al. (2009) el ambiente social puede ser un factor que potencie el emprendimiento en la tercera edad. De hecho, el entorno familiar y de los amigos más cercanos pueden facilitar o bien obstaculizar el proceso de puesta en marcha de un negocio. Además, ambientes de familiares y de amigos que han tenido experiencia emprendedora pueden apoyar y fomentar el desarrollo emprendedor (Kautonen et al., 2009). Varios estudios sobre la cultura y el emprendimiento de la tercera edad confirman que la apertura cultural y actitud de una sociedad hacia los adultos mayores tiene efectos positivos para que se involucren en actividades emprendedoras, mientras que la edad y el rechazo cultural hacia los adultos mayores en una sociedad provocan el efecto contrario (Weber y Schaper 2004; Kautonen et al., 2011). Estudios de Pilkova et al., (2014) concluyeron que existen diferencias significativas entre los países del este de Europa, que poseen altos niveles de

emprendimiento de la tercera edad, y aquellos países que no los poseen fundamentalmente por políticas de apoyo a este fenómeno por parte de los gobiernos. Las políticas concretas de apoyo vienen dadas por apoyar el emprendimiento de la tercera edad en áreas relacionada con la burocracia e impuestos (Pilkova et al., 2014)

#### *Jubilación, un emprendimiento*

Estudios realizados por Loreto y White (2006) confirman que los adultos mayores enfrentan problemas significativos de discriminación en el mercado laboral que, en algunos casos, llevan a que depongan de sus trabajos. Esto ha provocado que muchos trabajadores empiecen a desarrollar sus propios negocios para sobreponerse de dicha situación (Platman, 2003). De acuerdo con Wainwright y Kibler (2013) el emprendimiento de la tercera edad tiene un particular interés de generar ingresos en el retiro laboral para poder complementar sus pensiones.

Este nuevo modelo se explica a partir de un retiro híbrido, donde las personas, además de recibir una jubilación, obtienen un ingreso a partir de un emprendimiento desde sus propios hogares (Clark et al., 2006; Wainwright y Kibler, 2013).

Es así como el emprendimiento del adulto mayor pasa a ser un modelo de retiro potencial que complementa las pensiones, principalmente a personas de la tercera edad que tienen bajas pensiones debido a que no pudieron ahorrar por sus bajos salarios en el pasado y que tienen poco conocimiento financiero (Munnell et al., 2002). Por otro lado, para aquellas personas que poseen mejores salarios y logran ahorrar más, la volatilidad de los mercados financieros no aseguran tampoco un ingreso adecuado para el retiro (Froud et al., 2002), por tanto, este modelo logra tener aún más sentido. Sin embargo, dado que estamos investigando sobre adultos mayores, su eficacia no está garantizada, dado que la edad, salud y otros factores pueden limitar las habilidades de estas personas a trabajar de forma indefinida (Wainwright y Kibler 2013).

### *Educación, coaching y mentoring*

De acuerdo con nuestra investigación la educación emprendedora ha empezado a tener cada vez más importancia. De acuerdo con Fernández y Rey (2010) se está asentando una estrategia política y legislativa que está determinado el valor del fomento del espíritu emprendedor. Esta política ha empezado a incorporar la cultura emprendedora desde el principio de la educación hasta los últimos eslabones del sistema educativo (Fernández y Rey, 2010) sin ignorar tampoco a los adultos mayores. En el Reino Unido, por ejemplo, existen iniciativas de educación emprendedora en los adultos mayores 50+ promocionados por PRIME bajo una fundación del príncipe de Gales (Kautonen y Luoto, 2008). Esta fundación creada el año 1998 apoya a adultos mayores desempleados y jubilados para que comiencen un negocio. Proveen de información, talleres, educación y capacitación, redes de contactos, coaching y préstamos (micro finanzas) a un costo muy bajo.

En Europa existe otro proyecto denominado Female Project que apoya a mujeres de la tercera edad para que puedan comenzar su propio negocio (Halabisky, 2012). Básicamente es una plataforma online que incluye un conjunto de herramientas para poder llevar adelante un negocio. Existen programas de coaching y mentoring donde estas emprendedoras hablan de sus problemas y desafíos de ser emprendedoras de más de 50 años. Este programa ofrece capacitación y educación emprendedora en el Reino Unido, Holanda, Chipre y Malta y tiene apoyo de varias empresas privadas importantes y de la Unión Europea.

En Estados Unidos también existe este tipo de iniciativa. Score.org es una plataforma que apoya el emprendimiento del adulto mayor desde 1964 a costos muy bajos (Kautonen, 2012). El objetivo es ayudar a crecer a pequeñas empresas y ofrece capacitación, coaching, mentoring y apoyo a personas emprendedoras. Posee cerca de 9

millones de clientes y tiene varias empresas como sponsor junto con la asociación de negocios pequeños de los Estados Unidos. En Australia existe el programa NEIS, apoyado por el gobierno de Australia desde el año 2006, que ofrece por siete semanas de capacitación y educación emprendedora y doce meses de coaching y mentoría (Kautonen, 2012). Está orientado a adultos mayores sobre 50 años que tienen problemas sociales o desventajas por la edad para comenzar un negocio.

Mayor información sobre estos temas será tocado en el apartado de políticas de fomento al emprendimiento de la tercera edad.

A pesar de que existen muchos factores que potencian el emprendimiento de la tercera edad, existen varias barreras que impiden su desarrollo.

#### **2.4 Barreras que afectan al emprendimiento del adulto mayor**

Al igual que la mayoría de los emprendedores, las personas emprendedoras de la tercera edad, enfrentan barreras similares para desarrollar su negocio (Kibler et al., 2012), sin embargo, enfrentan diversas barreras específicas al embarcarse en actividades emprendedoras que tienen que superar. A continuación se describen las principales barreras:

##### *Envejecimiento y discriminación de edad*

Según Kibler et al. (2011) la edad es una de las barreras más importantes que afecta el desarrollo empresarial en la tercera edad. Según estudios desarrollados por Weber and Schaper 2004; Kautonen et al. (2009) y McKay (2011), para muchas personas emprendedoras adultas mayores la edad no es una barrera para emprender, ya que muchos se sienten más jóvenes de lo que realmente son. Sin embargo, perciben una discriminación de edad, como una barrera externa a ellos, que les dificulta para tener un emprendimiento y esta discriminación de edad no ocurren de forma abstracta sino directa (Kibler et al., 2011). Según estudios desarrollados por Kautonen (2012), en la

sociedad aún se mantiene la percepción que los adultos mayores no deben involucrarse en actividades económicas y laborales. Además, son vistos como menos flexibles, menos comprometidos y menos capaces de hacer frente a cambios tecnológicos.

Por otro lado, estudios realizados por Kibler et al. (2012), establecieron que algunos clientes cuestionan las habilidades de los adultos mayores para proveer de bienes y servicios debido a la edad. Esta situación es percibida por los adultos mayores como impedimento para aprovechar oportunidades y desarrollar un negocio, dado que se pone en peligro la sostenibilidad en el largo plazo del mismo.

#### *Capital humano*

A pesar de que el capital humano fue visto en la sección anterior como un factor que potencia el desarrollo emprendedor en los adultos mayores, existe evidencia que para algunas personas emprendedoras de la tercera edad el capital humano es una barrera para poder emprender. Generalmente, aquellos adultos mayores que comienzan con actividades emprendedoras lo hacen en negocios relacionados con los trabajos remunerados hechos en el pasado (Halabisky, 2012). Sin embargo, enfrentan problemas de escasez de habilidades emprendedoras para poder superar las etapas preliminares de un negocio (Kautonen, 2012). Además, en algunos casos, sus habilidades están obsoletas y tienen dificultades para poder desarrollarse profesionalmente utilizando las nuevas tecnologías (Kadefors, 2011). Esto repercute en bajos niveles de productividad y energía para enfrentar un emprendimiento (Weber y Schaper, 2004).

#### *Capital social*

Al igual que capital humano, el capital social fue visto en el apartado anterior como un factor que potencia el desarrollo de nuevos negocios por parte de adultos mayores. Sin embargo, estudios empíricos desarrollados por Kibler et al. (2011) han concluido que el capital social es una barrera para poder emprender. A los adultos mayores que están

jubilados se les hace mucho más difícil poder desarrollar nuevas redes de contactos principalmente cuando están desarrollando un pequeño negocio desde sus casas. También puede ser desafiante tener que adquirir nuevas habilidades sociales diferentes a las desarrolladas en el pasado (Halabisky, 2012), principalmente cuando el emprendimiento tiene un giro diferente a la actividad laboral desarrollada en el último trabajo. Esto se complica aún más cuando las redes de contactos quedan obsoletas, porque los individuos han pasado mucho tiempo desempleados o jubilados (Kibler et al., 2012).

#### *Asunción de riesgos, acceso financiero y otros recursos*

El acceso financiero, al igual que los dos puntos anteriores, puede ser un factor que fomente el desarrollo emprendedor del adulto mayor. Sin embargo, para algunas personas emprendedoras tanto de la tercera edad como de otro tipo, puede ser una gran barrera y un gran desafío conseguir acceso financiero y recursos para emprender (Jarvis 2006; Roper y Scott 2009; Kibler et al., 2011). De acuerdo con Kibler et al. (2011), las barreras que enfrentan los adultos mayores para conseguir recursos financieros para comenzar un negocio no son sustancialmente diferentes en comparación con otras personas emprendedoras. Según Kautonen, (2012), la mayor barrera que enfrentan los adultos mayores es conseguir financiamiento y recursos. Sin embargo, lo severo de esta barrera va a depender del tipo de negocio y las necesidades de inversión que se necesitan. Por otro lado, el acceso a financiación se hace mucho más complejo para aquellos adultos mayores que están desempleados o que reciben bajas pensiones en comparación con individuos de la tercera edad que están trabajando y que reciben una buena jubilación que les ayuda a financiar un emprendimiento (Kautonen, 2012). No obstante, hay adultos mayores que poseen una posición financiera bastante más sólida que algunas personas emprendedoras que están recién comenzando dado que han acumulado

riquezas durante su vida (Kibler et al., 2012). Las riquezas acumuladas durante su vida (Kibler et al., 2012), les ayudan a no tener que recurrir a fuentes de financiamiento externas.

### *Género*

En relación a las barreras por género, de acuerdo a estudios realizado por McKay (2001), las mujeres emprendedoras de la tercera edad son más propensas a estar involucradas en el cuidado de los miembros de la familia que a emprender. De hecho Kibler et al., (2011) establecen que los estudios realizados por McKay (2001) confirman que las responsabilidades de cuidados familiares tienen un efecto importante en los emprendimientos de las adultas mayores tanto en la fase fundacional de la empresa como en etapas posteriores. Las dedicaciones familiares pueden ir cambiando en intensidad afectando el tiempo que invierten las emprendedoras de la tercera en sus negocios. Según estudios de Hart et al. (2004), las mujeres de la tercera edad tienen menos posibilidades de emprender un negocio en comparación a los adultos mayores hombres. Además, actualmente existen muy pocos emprendimientos de la tercera edad desarrollado por mujeres (Halabisky, 2012). Conclusiones similares obtuvo Kautonen (2008) que concluyeron que las emprendedoras adultas mayores que emprenden por primera vez son una minoría. Estudios anteriores establecieron que la percepción de la sociedad sobre las verdaderas aspiraciones profesionales de las mujeres no son del todo favorables para iniciar un emprendimiento (McKay, 2001; Kautonen, 2008) y esta situación podría estar afectando la formación de negocios por parte de este cohorte. Según Kautonen, (2008) este tema del emprendimiento de mujeres adultas mayores necesita ser estudiado en más profundidad.

### *Salud/bienestar*

Uno de los determinantes más importantes para que los adultos mayores se motiven a emprender es la barrera de la salud y el bienestar. A medida que las personas envejecen la salud comienza a deteriorarse, lo cual empieza a impactar en los estilos de vida obstaculizando los deseos de comenzar un negocio (Curran y Blackburn, 2001). Weber y Schaper (2004), concluyen que los adultos mayores poseen bajo nivel de salud y energía para poder emprender y Singh y DeNoble (2003), establecen que a medida que, las personas envejecen y se les complica la salud, las actividades de ocio se vuelven más atractivas, afectando la motivación y predisposición a comenzar un negocio. Por otro lado, en muchos países se está introduciendo un seguro por enfermedad para poder romper con esta barrera de la salud, debido a los temores de enfermarse y no ser capaz de cumplir con los pagos del negocio (Karoly y Zissimopoulos, 2004)

### *Desincentivos financieros*

En algunos países europeos, los beneficios estatales vinculados a ingresos por jubilación pueden desincentivar a los adultos mayores a emprender un negocio. Esta situación se da porque, muchas veces, un negocio puede no ofrecer suficientes ingresos, comparado con los que se reciben de la jubilación por parte del estado (Halabisky, 2012). Además, estudios realizados por Kibler et al. (2011) indican que las personas mayores temen perder sus beneficios sociales o de pensiones si ganan ingresos en un negocio. Por otro lado, un estudio de la Comisión Europea (2012) indica que el 59 % de los adultos mayores de la Unión Europea creen que no es beneficioso seguir trabajando más allá de los 55 años debido a los beneficios del sistema de pensiones.

Así mismo, estudios de Singh y DeNoble, (2003) concluyeron que aquellos adultos mayores que disponen de altos niveles de recursos y riquezas, tienen menos interés de emprender, presentándose la riqueza como un desincentivo

### *Conciencia emprendedora y acceso a información*

De acuerdo a información de Halabisky (2012), muchos adultos mayores han pasado su vida completa trabajando en organizaciones e instituciones para recibir un salario sin ser conscientes de las oportunidades que podrían tener al emprender un negocio. Según Loreto y White (2006), los adultos mayores enfrentan problemas significativos de discriminación en el mercado laboral que en algunos casos llevan a que los depongan de sus trabajos, inclusive antes de cumplir la edad para jubilar. Aquí comienzan serios problemas con el desempleo, la discriminación de edad, falta de ideas de negocios y conciencia emprendedora.

Según Kibler et al. (2012), los adultos mayores tienen un enorme desafío en acceder a información para su negocio, tanto para la formación del mismo como en etapas posteriores. Esto se debe a que estos individuos no entienden la información publicada por los diferentes sitios gubernamentales o agencias de apoyo al emprendimiento, señalando que la información está destinada más bien a jóvenes emprendedores con más educación que a adultos mayores.

### *Contexto emprendedor e instituciones*

De acuerdo a investigaciones de Kautonen, (2012), varias personas emprendedoras de la tercera edad piden más claridad en las regulaciones sobre sus negocios junto con una mayor flexibilidad laboral y algunas reglas tributarias que sirvan como apoyo y no como barreras para poder crear y hacer crecer un negocio

### *Costo de oportunidad del tiempo*

Hoy estudios que han demostrado que los adultos mayores están menos dispuestos y comprometidos a desarrollar actividades que den resultados a futuro y que los comprometa para comenzar un negocio (Halabisky, 2012). Ellos prefieren más

actividades de ocio y valoran menos los beneficios que se pueden generar en el futuro, dado que no les quedará tiempo para cosechar esos bienes (Levesque y Minniti, 2006).

### *Fracaso*

El miedo al fracaso puede ser una gran barrera para poder emprender en este grupo. De acuerdo con estudio de Levesque y Minniti (2006) el emprendimiento de la tercera edad tiene sus riesgos que hay que considerarlos en el momento de emprender. Según Hinz y Jungbauer-Gans (1999), el riesgo al fracaso y quedar desempleado es una gran barrera para poder emprender, no solo para adultos mayores sino también para cualquier persona emprendedora. A su vez, de acuerdo a estudios realizados por Kautonen et al. (2009), si una persona de la tercera edad en el Reino Unido tiene beneficios sociales por incapacidad social pagados por el estado, y en su condición de beneficiario inicia un negocio y éste fracasa, pasará a una posición como demandante de empleo, situación que es peor en comparación a haberse mantenido con los beneficios sociales por incapacidad social. Los adultos mayores que estaban en esta condición tenían miedo a la pérdida de la seguridad por prestaciones sociales si es que fracasaban emprendiendo. Esta conducta de perder beneficios es una barrera para el emprendimiento.

### *Educación, coaching y mentoring*

A pesar de que existe poca investigación sobre el apoyo y soporte a los emprendimientos de la tercera edad (Kibler et al., 2011), estudios realizados por Baucus y Human (1994) y Kautonen et al. (2008) confirman que el apoyo a los negocios de los adultos mayores puede ser de gran ayuda para poder superar ciertas barreras, principalmente para aquellas personas emprendedoras de la tercera edad que lo hacen por primera vez. Sin embargo, estudios de Kautonen (2012) confirman que, a pesar de que muchas personas emprendedoras de la tercera edad sienten que poseen el conocimiento para llevar adelante un negocio, mencionan que es muy importante contar

con mentores y coaches para ayudarles en el emprendimiento. Para ellos es necesario que los mentores posean conocimiento y entendimiento de varias industrias, experiencia laboral y emprendedora y, especialmente, que tengan empatía para guiar a adultos mayores. Encontrar mentores adecuados fue un problema que muchas de las personas emprendedoras mencionaron como una barrera para poder emprender (Kautonen, 2012).

#### *Ambiente social*

Al igual que otros factores mencionados, el ambiente social fue visto en el apartado anterior como un factor que potencia el desarrollo de nuevos negocios por parte de adultos mayores. Sin embargo, es una de las barreras que enfrentan los adultos mayores para poder emprender (Kautonen et al., 2009). Ambientes donde no existe experiencia emprendedora puede desincentivar y ser una gran barrera para realizar un emprendimiento. De acuerdo con Kautonen et al. (2009), opiniones negativas de familiares y amigos pueden afectar de dos maneras: en forma de barrera financiera y social para comenzar un negocio y emocional. Las personas emprendedoras de la tercera edad, muchas veces, se sienten inseguras sobre sus ambiciones empresariales si los amigos y la familia constantemente les dicen que la idea de iniciar un negocio es demasiado arriesgada o poco acertada. Los resultados de estas opiniones negativas, incluyendo la falta de apoyo financiero, social y largar el proceso en el tiempo, llevan a los adultos mayores a deponer la idea. De acuerdo con Kautonen et al. (2009), muchos empresarios de la tercera edad que enfrentan esta situación buscan nuevos amigos y redes de contactos con el fin de obtener el apoyo emocional y la seguridad que necesitan para llevar adelante la idea de negocio.

#### *Reinvención laboral*

El tipo de trabajo que tuvo una persona en el pasado determinará si esa persona puede llegar a ser en una persona emprendedora de la tercera edad (Kibler et al., 2012). De

acuerdo a investigaciones de Kautonen (2012), el legado de una cultura de trabajo tradicional parece formar una barrera para un comportamiento más emprendedor. Los hombres que tuvieron puestos de trabajo de industria tradicional y que se sentían orgullosos de tenerlos, son muy reacios a aceptar nuevos tipos de trabajo o emprender un negocio. Este hallazgo coincide con investigaciones previas, en que el historial de carrera del individuo tiene un impacto significativo en la probabilidad de reinventarse para ser empresario en una edad mayor (Fuchs, 1982; Kautonen et al, 2010; Kibler et., al. 2011).

### **2.5 Comparativo emprendedor tercera edad y su contraparte joven**

Para comenzar este apartado es necesario explicar a qué se refiere cuando se quiere comparar a las personas emprendedoras de la tercera edad con su contraparte más joven. Tal como hemos explicado antes en este capítulo, las personas emprendedoras de la tercera edad están consideradas a partir de 50 años y más principalmente en países desarrollados (Botham y Graves, 2009; Kautonen, 2013). Sin embargo, cómo hemos establecido en esta tesis, no existe claridad entre los académicos del mundo cuando una persona es de este segmento. En general, depende de las percepciones de cada sociedad (Bauer, 2012). Personas con 50+, 55+, 60+ incluso 65+ son consideradas como el punto de partida de la tercera edad. En la literatura del emprendimiento de la tercera edad, la edad se partida se considera 50+. Aunque no existe una definición absoluta y para nuestra tesis se tomará como personas emprendedoras de la tercera edad en Chile a aquellas personas que están activamente tratando de comenzar un negocio, han comenzado un negocio o bien son auto empleados (Levie, 2014) con 60 años o más.

Para poder estudiar ambos grupos y para abarcar una mayor cantidad de estudios y literatura del emprendimiento de la tercera tomaremos las investigaciones de Hart et al. (2004) que denomina “prime age” o bien emprendedores del primer ciclo de edad a

aquellas personas que poseen entre 20 y 49 años de edad y “third age” o emprendedores de la tercera edad, aquellos que poseen 50 años y más.

Preliminarmente, se podría decir que cuando se comparan ambos grupos, el emprendimiento de la tercera edad se vería como un fenómeno de poca importancia, sin embargo, este fenómeno no es marginal (Kautonen, 2009).

Diferentes estudios llevados a cabo por investigadores que compararon ambos grupos concluyeron que existen diferencias sustanciales en varios aspectos, los cuáles se describen a continuación:

#### *Necesidad de logro, predisposición y motivación*

Existen varios estudios que evidencian que la proporción de adultos mayores que está comenzando un negocio es la mitad en comparación a los jóvenes (Hart et al., 2004; Kautonen 2008). Esto puede concluir que las personas emprendedoras de la tercera edad tienen menos predisposición y motivación para poder emprender en relación a los jóvenes (Curran and Blackburn, 2001; Hart et al., 2004). Sin embargo, la tasa de sobrevivencia de un negocio fundado en el largo plazo por emprendedores de la tercera edad es mayor en comparación a su contraparte (Cressy y Storey, 1995). De hecho, estudios realizados por Kautonen et al. (2008) concluyeron que después de 5 años el 70% de los negocios creados por adultos mayores se mantenían operando mientras que aquellos de jóvenes llegaban solo al 28%. Esta situación se explica porque en la medida que las personas envejecen aumentan sus competencias y habilidades emprendedoras, pero la motivación tiende a decaer (Rotefoss y Kolvereid, 2005; Kautonen et al., 2009). Este tema es muy relevante para este tipo de persona emprendedora dado que, en la medida que las personas envejecen, la actividad emprendedora disminuye (Hart et al., 2004).

### *Impacto económico*

Investigaciones realizadas por Zhang (2010), encontraron que existen altas tasas de autoempleo en adultos mayores y el autor concluyó que contribuyen de manera importante al crecimiento económico. De hecho, una importante conclusión fue que las personas emprendedoras de la tercera edad tienen una mayor incidencia económica en sectores de administración, negocios, ingeniería que individuos jóvenes. Así mismo, Zhang (2008) descubrió que las personas emprendedoras de la tercera edad se jubilan más tarde que empleados o dependientes de la tercera edad impactando más fuertemente en la economía.

Sin embargo, según Curran y Blackburn (2001) y Kautonen (2009) las personas emprendedoras de la tercera edad contribuyen menos a la creación de empleo ya que son menos propensos a contratar trabajadores y, si contratan a personas, el número de empleados es menor que en las empresas establecidas por los empresarios más jóvenes. Esto se vincula directamente con estudios realizados por Kautonen et al. (2013) que concluyeron que las personas mayores que están dispuestas a considerar el emprendimiento como una fuente de ingreso son más propensas a auto emplearse que sus contrapartes más jóvenes.

### *Capital humano*

En relación al capital humano, estudios desarrollados por varios investigadores concluyeron que los adultos mayores poseen más habilidades técnicas y administrativas que las personas emprendedoras jóvenes (Weber y Schaper, 2004, Kautonen et al., 2008). Además, las personas de más edad tienen los beneficios de la experiencia laboral (Kibler et al., 2011), lo cual les permite enfrentar los problemas de mejor manera en comparación a personas no familiarizadas con habilidades de negocios. Así mismo, este colectivo tiene un profundo conocimiento de una industria, conocimiento que no poseen

los jóvenes, que puede ayudar a la persona a identificar las brechas para crear nuevos negocios (Kautonen, 2012).

### *Capital social*

En comparación con su contraparte más joven, las personas emprendedoras de edad poseen redes más desarrolladas (Kibler et al., 2012) las cuales las han acumulado en una buena cantidad durante su carrera laboral. Estas mismas redes pueden, posteriormente, ser empleadas en su propio negocio. Así mismo, estudios desarrollados por Kibler et al. (2012) descubrieron que las personas emprendedoras de la tercera edad que utilizan el capital social adquirido de un trabajo anterior, tenían menos dificultades para iniciar y administrar su empresa, situación que no se presenta con los jóvenes emprendedores.

### *Asunción de riesgos, acceso financiero y otros recursos*

De acuerdo con Kibler et al. (2011) durante el proceso de envejecimiento que las personas tienen a través de su vida puede aumentar la confianza y aceptar mayor riesgo, especialmente cuando que ya no tienen tantas responsabilidades familiares. Según Lévesque y Minniti, (2006) aunque los adultos mayores son menos adversos al riesgo (menos desagradado por el riesgo) en comparación a los jóvenes, prefieren más actividades de ocio y valoran menos los ingresos que se pueden generar en el futuro, dado que no les quedará tiempo para aprovechar esos beneficios. Estos mismos autores confirman que los adultos mayores están menos dispuestos a comprometerse con actividades emprendedoras que no provean de beneficios inmediatos.

A su vez, un tema fundamental que aparece en la literatura es que, independiente del tipo de emprendimiento que se establezca y la edad del emprendedor, es primordial contar con el adecuado apoyo o presencia de capital para la formación del negocio (Blanchflower y Oswald, 1998; Lussier y Pfeifer, 2001). De la misma manera, en algunos países tales como Australia, Inglaterra y Estados Unidos han establecido que

personas emprendedoras de la tercera edad tienen, generalmente, más riqueza que individuos jóvenes (Parker 2001). De acuerdo con Kibler et al. (2011), los adultos mayores enfrentan las mismas dificultades para conseguir recursos financieros en comparación con personas emprendedoras más jóvenes. Sin embargo, hay adultos mayores que poseen una posición financiera bastante más sólida que personas emprendedoras jóvenes que están recién comenzando, dado que han acumulado riquezas durante su vida (Kibler et al., 2012).

### *Reinversión laboral*

En relación a la reinversión laboral, aunque no existen datos empíricos directos que expliquen diferencias entre ambos grupos, podemos sacar algunas conclusiones. De acuerdo a estudios de Botham y Graves (2009) el riesgo para las personas mayores en la creación de una empresa puede ser objetivamente mayor en comparación a los jóvenes. Si el negocio llega a fracasar estas personas tienen menos tiempo y oportunidades de empleo para contrarrestar las pérdidas del negocio, reinventarse laboralmente y generar una fuente alternativa de ingresos (Roberts, 1991). Por su parte, de acuerdo a estudios de Kautonen et al. (2008) los negocios fundados por adultos mayores tienen una tasa de supervivencia más alta que la de los jóvenes. Esta situación se explica porque los jóvenes se apegan menos a los negocios, ya sea vendiéndolos o dando un giro, generándose una reinversión laboral, dado que tienen más tiempo para restablecerse en algún negocio posterior.

### *Innovación*

Estudios realizados por Colovic y Lamonette (2012) sobre innovación y la tercera edad, concluyeron que los adultos mayores son menos innovadores que su contraparte joven, esto tanto en innovación de productos como en innovación de procesos. Esta situación se explica fundamentalmente porque los individuos de la tercera edad tienen problemas

cognitivos que reducen la habilidad para crear productos innovadores, adoptar nuevas tecnologías y seguir capacitándose. De acuerdo a estas autoras, dado que los adultos mayores innovan menos, están en desventajas para crear nuevos negocios. Esta falta de innovación afecta a su vez el éxito de los negocios en el largo plazo (Colovic y Lamonette, 2012).

### *Genero*

De acuerdo a estudios desarrollados por Kautonen (2008) visto en el apartado anterior, las tasas de emprendimiento de las mujeres de la tercera edad son significativamente inferiores en comparación con los hombres adultos mayores. Así mismo, el efecto negativo de género es mayor en las adultas mayores mujeres en comparación con su contraparte de mujeres jóvenes. Es decir, mujeres de la tercera edad tienen menos posibilidades de comenzar y desarrollar un negocio en comparación con su contraparte de mujeres jóvenes (Kautonen, 2008).

### *Salud/bienestar*

En relación a la salud y bienestar, varios estudios confirmaron que los adultos mayores poseen mayores desafíos que su contraparte joven para emprender principalmente por bajos niveles de energía, y problemas de salud (Weber, Schaper, 2004).

Asimismo, estudios desarrollados por Colovic y Lamonette (2012) indican que los adultos mayores poseen mayores problemas cognitivos que los jóvenes, afectando esto a su desarrollo emprendedor.

De hecho, estos factores de salud hacen que sea difícil para una persona emprendedora de la tercera edad entregar esfuerzo y energía para hacer surgir y crecer sus negocios (Staudinger, 1999).

### *Educación, coaching y mentoring*

Por otro lado, se encontraron que existen problemas, principalmente en niveles de educación más bajos, en los adultos mayores en relación a personas emprendedoras jóvenes (Weber, Schaper, 2004). De acuerdo con investigaciones de Parker (2004), las personas emprendedoras no necesariamente buscan un grado universitario si es que las habilidades que se enseñan no son consideradas relevantes y/o si el título universitario es percibido sólo como una herramienta para emplearse o participar en procesos de reclutamiento en empresas más que para emprender un negocio. Este argumento, en general, puede estar afectando en niveles más bajos de educación principalmente para aquellas personas emprendedoras de la tercera edad que comenzaron sus primeros negocios en forma muy temprana (Kautonen, 2008).

### *Contexto emprendedor e instituciones*

De acuerdo a estudios realizados por Pilkova et al. (2012), concluyeron que la burocracia pública y carga fiscal vía impuestos podría tener un efecto más fuerte en desalentar la actividad emprendedora en las personas emprendedoras de la tercera edad que en la población más joven. Según estos autores, esta situación puede ser causada por una menor capacidad de las personas mayores a adaptarse a los entornos cambiantes y superar las barreras burocráticas estatales (Weber y Schaper 2004; Zhang 2008). Además, el exceso de impuestos fortalece la disminución del valor presente de los flujos futuros de un negocio, siendo este tema muy sensible en los adultos mayores, dado que ellos se vuelven menos dispuestos a invertir tiempo para actividades que no producen retornos inmediatos (Levesque y Minniti 2006).

## **2.6 Políticas de fomento y apoyo al emprendimiento del adulto mayor**

De acuerdo con nuestra investigación, existen en general pocos, aunque en aumento, programas y políticas para potenciar el emprendimiento del adulto mayor en etapas iniciales de un negocio. Al tratarse de emprendimientos desarrollados por adultos mayores, los programas deben adecuarse a la edad avanzada que tienen estas personas y considerar estados de salud delicados, valoración del tiempo libre para actividades de recreación y que prefieren no postergar los flujos de ingresos y beneficios (OECD, 2012).

De acuerdo con Botham y Graves, (2009), hay un aumento de políticas y programas de fomento del emprendimiento en el adulto mayor. Por otro lado, estos mismos autores llaman a la cautela, dado que existen limitadas pruebas de que este tipo de políticas ayudan a aumentar el emprendimiento de este cohorte. La evidencia a veces nos entrega mensajes contradictorios, por ejemplo, tanto el número y la posibilidad de que las personas de la tercera realicen actividades emprendedoras han aumentado sin intervención de programas (Botham y Graves, 2009). Además, el número de personas adultas mayores que podrían ser emprendedores aparece limitado, debido a que existen pocas personas emprendedoras de la tercera edad en comparación con los jóvenes (Hart et al., 2004; Kautonen 2008).

De acuerdo a nuestra investigación se han identificado los siguientes programas que se encuentran resumidos en la siguiente tabla y posteriormente se explican en diferentes categorías:

**Cuadro 7:** Programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor.

<b>TIPO DE PROGRAMA</b>	<b>ENFOQUE</b>	<b>AMBITO</b>	<b>TIPO DE PROGRAMA</b>
Envejecimiento activo	Hombres y mujeres	Mantener a las personas activas Mejoras las oportunidades laborales Mejoras la percepción de la sociedad	Unión Europea
Grundtvng	Hombres y mujeres	Aprendizaje activo para fomentar el emprendimiento	Unión Europea
Tiow	Hombre y mujeres con vulnerabilidad social	Capacitar a trabajadores de edad avanzada y en condiciones de vulnerabilidad social y pobreza para que puedan desarrollar sus propios emprendimientos. Esta iniciativa ofrece servicios de asistencia para mejorar habilidades emprendedoras y potenciar la experiencia empresarial	Canadá
Superact	Hombres y mujeres desfavorecidas y sin oportunidades laborales	Orientado a contar historias personales de emprendimientos exitosos	Unión Europea
Memoro	Hombres y mujeres	Buscaba generar cortometrajes para promover el emprendimiento	Francia, Alemania, Reino Unido e Italia
Capacitación y entrenamiento	Hombres y mujeres desfavorecidas en el mercado laboral	Orientado a integrar personas de con apoyo financiero para comenzar un negocio	Hungría
Desarrollo de Centros de Innovación	Hombres y mujeres	Iniciativa de carácter privado tenía como objetivo promover y apoyar la creación de empresas en adultos mayores. Contaba con asesoramiento, educación y financiación para la puesta en marcha de un negocio	Eslovaquia
Nersant	Hombres y mujeres	Capacitación, mentorías y de micro finanzas para el desarrollo de emprendimientos sociales	Portugal
Best Agers	Hombres y mujeres de 55 años y más	Seminario online para elaborar planes de negocios y promover la innovación.	Alemania, Latvia y Polonia
Mejoramiento de capacidades y experiencia laboral	Hombres y mujeres de comunidades vulnerables	Seminarios de asistencias para empleo y generación de nuevos negocios	Canadá
Female Project	Mujeres que quieren comenzar su propio negocio	Plataforma en línea que permite llevar las ideas de negocios a la acción y conectar a empresarias	Unión Europea
Senior Enterprice	Hombres y mujeres	Programa que busca sensibilizar a personas para que puedan emprender. Diferentes herramientas de apoyo tales como capacitación y consultorías	Irlanda, Francia y Reino Unido
Neis	Hombres y mujeres	Orientado a personas que tienen problemas sociales y sufren discriminación por la edad para comenzar un negocio. Dicha iniciativa está financiada por el gobierno de Australia desde el año 2006 y entrega por siete semanas capacitación y educación emprendedora. Sin	Australia

		perjuicio de anterior, después de ese período brinda por doce meses coaching y mentoría uno a uno	
Counsel senior	Hombres y mujeres que están dejando sus puestos	Busca que empresarios y personas que están dejando sus puestos para entregarlos a nuevas generaciones	España
Subsidio al desarrollo de negocios	Hombres y mujeres	Busca potenciar el desarrollo de negocios en el largo plazo y contratar a personas de la tercera edad	Japón
Xeniors	Hombres y mujeres	Entrega talleres de capacitación para generar planes de negocios y llevar las ideas a la acción	Uruguay
Emprendedores de Oro	Hombres y mujeres	Busca integrar a personas para que pueden desarrollar sus propios negocios	Costa Rica
FAAM	Hombres y mujeres	Fomentar el desarrollo de emprendimiento con la finalidad que sean agentes estratégicos y productivos.	Ecuador
Biiugi	Empresarios y Empresarias	Ofrece una plataforma en línea que permite conectar empresarios obtener asesoramiento y compartir experiencias	Alemania
Score	Militares retirados	Capacitación en negocios	Estados Unidos
Sucesión de negocios	Hombres y mujeres que quieren dejar sus negocios	Capacitaciones tributarias y técnicas de sucesión de negocios para mantenerlos en el tiempo	Unión Europea
Prime (Fundación príncipe de Gales)	Hombres y mujeres vulnerables	Entregar fondos a personas que se encuentran en una situación social desfavorable para que comiencen su propio negocio	Reino Unido
Mature Program	Empresarios y empresarias. Hombres y mujeres	Apoya la iniciativa empresarial para que las personas comiencen un negocio o bien lo mantengan. Los participantes reciben capacitación y asesoramiento empresarial.	Polonia
Programas para remover desincentivos	Hombres y mujeres	Programas gubernamentales con seguros por enfermedades y protección sociales	Unión Europea

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se describen las diferentes categorías de programas:

### *Promover los beneficios del emprendimiento*

De acuerdo a los apartados anteriores, las personas de la tercera edad tienen menos motivación y predisposición a emprender en relación a su contraparte joven. Esta situación sugiere establecer políticas para promover los beneficios de un emprendimiento y lograr aumentar la consciencia de esta actividad (Halabisky, 2012).

Por otro lado, promover hacia toda la sociedad los beneficios del emprendimiento por parte de personas mayores podría ayudar a cambiar la percepción de la sociedad sobre este fenómeno y poder contrarrestar la discriminación por edad contra empresarios de edad avanzada.

Además, un tipo de política adecuada para promover los beneficios del emprendimiento serviría para potenciar el papel de la mujer. De acuerdo con Kautonen (2012) la evidencia empírica disponible sugiere realizar políticas para fomentar la posición de la mujer en la economía y fomentar a las mujeres mayores a considerar la iniciativa empresarial como una alternativa de carrera.

A modo de ejemplo, en Europa se han desarrollado diferentes iniciativas y políticas para promover los beneficios del emprendimiento de la tercera edad. El primero que ya fue nombrado en el apartado anterior, la Comisión Europea consideró el año 2012 como el año del envejecimiento activo bajo tres aspectos: envejecimiento activo laboral, participación en la sociedad y mantener una vida independiente. El primer aspecto está relacionado con el fomento a las personas de edad a mantenerse trabajando tanto en sus propios negocios como en otras empresas tal manera de compartir y traspasar sus experiencias a nuevas generaciones para que se hagan posteriormente cargo del negocio. En España, por ejemplo, es común encontrarse con negocios que cierran porque el dueño se jubiló.

El segundo aspecto está vinculado con mejorar las oportunidades y condiciones de los adultos mayores con el fin de contribuir a la sociedad ya sea trabajando en sectores sociales como en cuidados familiares, y el último aspecto está relacionado con maximizar la vida saludable evitando la dependencia.

Otra política sobre este tema es el proyecto “Grundtvig” que apoya varios proyectos sobre el aprendizaje activo por parte de adultos mayores. Este programa incluye a

“Superact”, proyecto financiado por la Comisión Europea y el Fondo Regional Interreg que fomenta historias personales sobre emprendedores de la tercera edad en entornos desfavorecidos con el fin de promover personas emprendedoras adultas mayores con fondos no convencionales (Halabisky, 2012). Otro proyecto similar desarrollado fue el proyecto “Memoro” que abarcaba diferentes países tales como Francia, Alemania, España, el Reino Unido e Italia. Este proyecto tenía como objetivo recoger diferentes historias de empresarios de edad avanzada y hacer cortometrajes para promover el espíritu empresarial entre mayores personas (Best Agers, 2011).

Estos proyectos tenían como objetivo no solo recolectar historias y experiencias de adultos mayores, sino también impactar a la sociedad en general para mostrar que las personas mayores todavía pueden hacer contribuciones significativas a la sociedad (Best Agers, 2011).

#### *Promover el emprendimiento con nuevas habilidades vía capacitación*

A pesar de que la literatura establece que los adultos mayores están más preparados para iniciar y operar un negocio que sus contrapartes más jóvenes (Arkebauer, 1995, Blackburn y Mackintosh, 1998, Kautonen, 2012), esto no implica que no se deban promover iniciativas para mejorar habilidades vía capacitación. Los adultos mayores que están interesados en emprender y que han pasado toda su vida laboral trabajando para una empresa, poseen mucha experiencia y un cierto conjunto de habilidades, pero esto puede no ser suficiente para asegurar el éxito en un emprendimiento (Halabisky, 2012). Para poder emprender se necesita una serie de habilidades diferentes que incluyen el reconocimiento de oportunidades y manejar administrativamente un negocio. La política puede ayudar a abordar estas habilidades a través de la formación. Existen diferentes programas de capacitación de habilidades que se han desarrollado en Europa. Un ejemplo de esto es un programa financiado a través de la Fondo Social

Europeo (FSE) en Hungría que promovía la integración de las personas desfavorecidas en el mercado laboral, utilizando estrategias de emprendimiento y de esquemas que ofrecen capacitación y apoyo financiero para comenzar un negocio (Halabisky, 2012)

Otro ejemplo es el centro de negocios e innovación en Eslovaquia. Esta iniciativa de carácter privado tenía como objetivo promover y apoyar la creación de empresas en adultos mayores. Contaba con asesoramiento, educación y financiación para la puesta en marcha de un negocio (OECD, 2012).

También existen otros programas en Europa tales como el apoyo a una asociación de emprendedores adultos mayores en Portugal llamada Nersant que, gracias a ayuda de la Comisión Europea, proveía de capacitación, mentorías y de micro finanzas para el desarrollo de emprendimientos sociales en la región de Santarem. Otro proyecto bajo el programa de Best Agers, proveía de información vía seminario online para elaborar planes de negocios y promover la innovación. Este programa se focalizaba en Alemania, Latvia y Polonia (Best Agers, 2011).

Una iniciativa desarrollada fuera de Europa para los trabajadores de edad ha sido en Canadá. Este programa busca ayudar a los trabajadores de edad en vulnerables de comunidades vulnerables que han perdido sus puestos de trabajo. Esta iniciativa ofrece servicios de asistencia para el empleo y la mejora de la empleabilidad, así como mejorar las capacidades y la experiencia laboral (Halabisky, 2012).

Otros de los programas desarrollados en la Unión Europea es el Female Project orientados a potenciar el desarrollo emprendedor en mujeres. Este programa es una plataforma en línea que entrega lineamientos para desarrollar mentorías y llevar ideas de negocios a la práctica (Halabisky, 2012). El objetivo consiste en mejorar habilidades emprendedoras y conectar a mujeres empresarias.

Un programa adicional patrocinado por la comisión europea se denomina Senior Enterprice. Este programa tiene como objetivo sensibilizar a las personas mayores pueden emprender, así como fomentar la participación de las personas de edad en actividades empresariales junto con consultorías de asesoramiento y capacitación. Este programa se realiza en Irlanda, Francia y el Reino Unido.

Un programa de apoyo al emprendimiento es uno apoyado por estado de Japón que consiste en un subsidio para la promoción de negocios y el autoempleo. Este programa permite apoyar el desarrollo de nuevos negocios en el largo plazo junto con capacitación y puedan aprovechar la experiencia laboral acumulada y emplear a otras personas mayores.

Otro programa de apoyo a emprendedores de la tercera edad es el programa Xeniors desarrollado en Uruguay. Este programa busca compartir ideas de negocios y desarrollarlas en un plan de negocio y capacitación. Este programa busca desarrollar talleres especializados especialmente para este grupo etario.

El programa Emprendedores de Oro desarrollado en Costa Rica es un programa/ taller que busca capacitar a las personas para que puedan realizar su propio negocio. Este programa busca través de vivencias entender de mejor manera los conceptos y su aplicabilidad en la gestión micro empresarial.

En Ecuador existe el programa FAAM (Formación activa para el adulto mayor). Este programa busca entre otras cosas fomentar el desarrollo de emprendimiento con la finalidad que sean agentes estratégicos y productivos para la sociedad ecuatoriana. Este es un programa desarrollado por la Universidad Espol.

En Chile existen instituciones y programas que apoyan la capacitación y desarrollo empresarial del adulto mayor. Esta información se encuentra desarrollada más adelante en este mismo capítulo.

### *Desarrollo y apoyo de redes*

Uno de los temas importantes que hemos tocado en la literatura sobre el emprendimiento del adulto mayor es el desarrollo de redes. Sabemos que estas redes provienen de los contactos que han desarrollado estas personas cuando estaban como empleados en el mercado laboral. Sin embargo, una vez fuera del mercado de trabajo, por ejemplo, jubilación o desempleo, el valor de estas redes empieza a perder peso rápidamente.

Programas y políticas de apoyo y fortalecimiento de las redes son importantes ya que ayudan principalmente al principio de la formación de un negocio (Halabisky, 2012).

Diferentes tipos de iniciativas se han desarrollado para potenciar el contacto de nuevas personas emprendedoras de la tercera edad con empresarias ya establecidos para desarrollar vínculos de trabajo en conjunto. Mientras algunos programas conectan empresarios a través del coaching y mentoring, otros van más lejos estableciendo redes de contacto más formales y redes virtuales.

Un ejemplo de ello es una plataforma de un proyecto virtual en Alemania, denominado "Biiugi", vinculado al proyecto Best Age. Este proyecto ofrece una plataforma en línea que permite a los empresarios que se conecten entre sí con otros más experimentados para obtener asesoramiento y compartir experiencias (OECD, 2012).

Un programa desarrollado en Estados Unidos y que fue presentado en el capítulo anterior es la iniciativa SCORE que fue lanzado hace varias décadas para ayudar a los militares retirados a orientarlos y capacitarlos en administración de negocios (Kautonen, 2012). Uno de los servicios que aporta SCORE es ayudar a los empresarios de la tercera edad a encontrar mentores a través de una base de datos en línea y puede ayudar a facilitar tutorías uno a uno.

Otro programa que se encuentra bajo el alero de la Comisión Europea, es sobre la sucesión de negocios, principalmente cuando los adultos mayores se jubilan. Este programa ayuda a facilitar la transferencia de un negocio hacia otras personas de la tercera edad o de otro sector etario para que se hagan cargo del mismo. Este programa apoya sobre temas tributarios y técnicos (OECD, 2012).

#### *Mejorar el acceso financiero*

Sabemos que los adultos mayores tienen ventajas de contar con ahorros y riquezas acumuladas durante su vida laboral, sin embargo, el acceso financiero es una barrera transversal para toda persona emprendedora, tanto joven como de la tercera edad para poder emprender.

Existen, en general, pocas iniciativas que se hayan llevado a cabo para potenciar y mejorar el acceso financiero de los adultos mayores en Europa (Halabisky, 2012).

Una de las iniciativas que ya se nombró en uno de los apartados anteriores es el programa PRIME en el Reino Unido financiado por las fundaciones del príncipe de gales. Esta iniciativa busca entregar fondos a personas de 50 años y más que se encuentran en una situación social desfavorable para que comiencen su propio negocio (Kautonen et al., 2007).

Otro ejemplo es el proyecto público sobre apoyo financiero exclusivo para adultos mayores desarrollado en Polonia. Este proyecto tiene como objetivo apoyar la iniciativa empresarial para los mayores de 50 años para que mantengan su negocio funcionando o bien comiencen uno. Los participantes reciben aportes de dinero para ayudarles a iniciar un negocio, y también reciben capacitación y asesoramiento empresarial. Este proyecto fue llevado a la televisión para fomentar y promover el emprendimiento de los adultos mayores en ese país. (OECD, 2012).

### *Remover desincentivos*

Como hemos visto en la literatura sobre adultos mayores, existen una serie de desincentivos para desarrollar emprendimiento por parte de éste cohorte.

Eliminar los desincentivos a emprender para las personas mayores podría ser un paso importante para hacer más atractiva esta actividad. El foco podría ser principalmente en los sistemas de apoyo social y asegurar que el espíritu empresarial no se vea desalentado, a pesar de que estas personas reciben buenos beneficios por parte del estado (OECD, 2012), es decir, que las personas no pierdan los beneficios estatales al emprender.

Aunque faltan iniciativas para remover desincentivos, hay algunos países que han desarrollado algunos programas. En Suecia, por ejemplo, a las personas emprendedoras de la tercera edad se les garantiza cobertura por enfermedad por siete días en el caso que no puedan trabajar (Comisión Europea, 2010), esto hace el emprendimiento sea más atractivo para las personas mayores al garantizar una cobertura mínima. (OECD, 2012).

### *Apoyo por otras vías*

Aunque esta disciplina está aún en desarrollo existen otras vías disponibles para desarrollar el emprendimiento en el adulto mayor.

Dado que muchas personas mayores, especialmente aquellos profesionales con mucha experiencia en alta dirección y empresarial, pueden beneficiarse de su propio capital humano y social acumulado a lo largo de sus carreras pueden ofrecer a otros empresarios coaching, mentoría, tutorías, charlas y consultorías (Kautonen, 2012). En el caso de los individuos con mayor poder económico podrían involucrarse como inversionistas en negocios que están comenzando ya sea con otros adultos mayores o con jóvenes (Kibler et al., 2012).

Por otro lado, según (Botham y Graves, 2009), más que apoyar el emprendimiento después de los 50 o 60 años, la intervención de las políticas debe realizarse mucho antes. Conseguir que las personas tengan el espíritu de poder emprender en la vejez y asegurar un conocimiento y habilidades emprendedores antes de los 50 o 60 años sería mucho más eficaz. Estos mismos autores concluyen que el atractivo de la jubilación y los problemas de salud están en la raíz de la falta de emprendimiento en este segmento. Políticas que mejoran la salud entre las personas mayores o bien que pueden llegar con un mejor bienestar, es clave para este segmento. Para ello una intervención más temprana en la vida podría ser más efectiva que conseguir ya en los 50 o 60 años, apoyo de empresas o del estado para apoyar el emprendimiento en este segmento de la población<sup>12</sup>.

### **3. ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y LA TERCERA EDAD**

Como hemos establecido en el primer capítulo, las actitudes forman parte del modelo de intenciones emprendedoras desarrollado por Ajzen (1991) denominado la Teoría del Comportamiento Planeado.

De acuerdo a este modelo, las actitudes de una persona con respecto a un comportamiento en particular informan de su intención de realizar ese comportamiento (Opoku, 2014). Varios estudios han descubierto que la percepción individual de una actitud hacia el emprendimiento puede tener como resultado una intención emprendedora (Katz, 1992; Krueger y Carsrud, 1993; Tkashev y Kolvereid, 1999). Por su parte, investigaciones de Cordurase et al. (2000) concluyeron que las actitudes emprendedoras se pueden llegar a aprender y a modificar incluso en individuos de edad adulta.

---

<sup>12</sup> La revisión completa de la literatura fue publicada en un paper en el mes de diciembre del 2015 (ver anexo 5) en la revista indexada Scopus: Journal of Technology Management & Innovation.

Para poder explicar sobre las actitudes emprendedoras, es necesario expresar que el primero en indagar este tema fue McClelland (1961), quien investigó la relación entre la formación de nuevos negocios y la necesidad de logro (predisposición, preferencias por desafíos, motivaciones, etc.). Su proposición era que las personas emprendedoras se diferenciaban de las no emprendedores por su personalidad (McClelland, 1987). Este conjunto de características descubiertas, propias de la personalidad, establecían que las personas emprendedoras tienen un tipo de naturaleza que los hacía ser diferentes a otras personas (Gartner, 1988).

Sin embargo, otros autores establecieron que la diferenciación entre las personas emprendedoras con otros tipos de personas no es posible realizarla sólo estudiando la personalidad (Brockhaus, 1980). Bajo este contexto, Robinson et al. (1991), en una revisión de los enfoques para el estudio del emprendimiento, en base al rasgo de la personalidad, critican la pobre instrumentalización de las teorías de la personalidad para su aplicabilidad en el emprendimiento. Según Robinson et al. (1991) estos modelos poseen una naturaleza estática, fija y determinista de las teorías de la personalidad que no toman en cuenta la naturaleza dinámica del emprendimiento, tales como, el medio ambiente o cambios demográficos, entre otros. De hecho, según Mitchell y James, (1989), un enfoque de actitudes supera las deficiencias de los modelos estáticos y deterministas de la personalidad, obteniendo un enfoque de sistema abierto, dinámico e interactivo.

El estudio de la teoría de la actitud empieza a aparecer fuertemente en la literatura científica del emprendimiento a partir de los años 90 tras el modelo tripartito de actitud (Robinson et al., 1991). Esta teoría se ha utilizado como un enfoque alternativo al de rasgo de la personalidad y cumple con el enfoque característico de las investigaciones vinculadas al emprendimiento (Gasse, 1982; Robinson, 1987; Robinson et al., 1991). El

modelo tripartito se basa, según Triandis (1974), en que las actitudes se encuentran bajo tres componentes: el cognitivo, el afectivo y el comportamental. El componente cognitivo consiste en las creencias y pensamientos que posee el individuo con respecto al objeto específico de esa actitud. Es la idea. El componente afectivo consiste en el sentimiento positivo o negativo que le produce dicho objeto. Es la emotividad que impregna la idea. Finalmente el componente comportamental comprende las predicciones de comportamiento que produce el objeto. Es la predisposición a actuar.

El estudio de las actitudes emprendedoras tiene varias ventajas para estudiarlas en la disciplina del emprendimiento. En primer lugar, la teoría de la actitud tiene su base sustancial en la literatura de las ciencias sociales tales como administración o comportamiento del consumidor, entre otras, muy vinculadas al desarrollo de nuevos negocios. Y en segundo lugar, las actitudes son vistas como menos estables que los rasgos de personalidad, cambiando a través del tiempo, dada la interacción con el medio ambiente (Triandis, 1974).

De hecho, las actitudes emprendedoras han sido estudiadas tanto desde el punto de vista práctico como teórico. Robinson et al. (1991) establecen que las actitudes son menos estables que los rasgos de la personalidad. Las actitudes cambian a en el tiempo y se pueden modificar con la interacción del contexto. La proporción en que varían depende de cuán profundamente está la actitud arraigada en el individuo y de cuán intensa ha sido la experiencia que logró modificar su actitud. La posibilidad de modificarse ha dejado un problema en la consistencia de actitudes para predecir comportamientos, en especial cuando se las mide en forma genérica. A pesar de no ser perfecta la correlación entre la actitud y el comportamiento, varios investigadores como Gasse (1985), Drucker (1986), Robinson et al. (1991) reconocen la importancia del estudio de las actitudes para comprender a la persona emprendedora.

Según Amoro y Acha (2013), las actitudes hacia el emprendimiento son muy relevantes, porque articulan la percepción de la población hacia las personas emprendedoras y su actividad. Además, si las actitudes emprendedoras son favorables, esto generará apoyo de recursos económicos y otros patrocinios para aquellos realmente emprendedores o que quieren empezar un negocio (Amoro y Acha, 2013). Sin embargo, es necesario enfatizar que tener sólo una actitud positiva hacia el emprendimiento no es condición suficiente en la materialización de una idea de negocio por más que aumente el interés en emprender (Amoro y Acha, 2013).

De acuerdo con Curran y Blackburn (2001) las actitudes emprendedoras han sido poco estudiadas en adultos mayores. De hecho, estudios empíricos sobre actitudes emprendedoras se han desarrollado generalmente en estudiantes universitarios más que en adultos mayores generándose una oportunidad para investigarlas (Kautonen y Luoto 2008). Por otro lado, de acuerdo con Kibler et al. (2012), existe poca investigación sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad y aquellos estudios que las han indagado han tendido a investigar al adulto mayor como un grupo homogéneo. La diversidad de sus antecedentes junto con el contexto y circunstancias personales afectan a los individuos en forma diferente (Kibler et al., 2011) presentándose una oportunidad para poder medirlas.

A pesar de que en los apartados anteriores se han tocado algunos puntos sobre actitudes emprendedoras y la tercera edad, a continuación explicaremos en detalle aquellas más relevantes que se han encontrado en la literatura del emprendimiento del adulto mayor.

**Cuadro 8:** Principales autores que han estudiado actitudes en adultos mayores

<b>Actitud emprendedora</b>	<b>Algunos autores</b>
<b>Necesidad de logro</b>	Galbraith y Latham (1996), Platman (2903), Singh y DeNoble (2003), Weber y Schaper (2004), Webster y Walker (2007), Kautonen et al. (2008), Kautonen (2008), Kautonen y Luoto (2008), Kautonen et al. (2010), Heimonen et al. (2013), Stirzaker et al. (2013), Hantman y Gimmon (2014), Tervo (2014), Harm et al. (2015)
<b>Control percibido interno</b>	Kean et al. (1993), Staudinger, (1999) Curran y Blackburn (2001), Platman (2003), Singh y DeNoble (2003), Weber y Schaper (2004), Levesque y Minniti (2006), Kautonen y Luoto (2008), Kibler et al. (2011), Kautonen, (2011), Wainright et al. (2011) Kibler et al. (2012), Kautonen et al. (2013), Hantman y Gimmon (2014)
<b>Autoestima</b>	Kean, Van Zandt y Maupin (1993), Baucus y Human (1994), De Bruin y Firkin, (2001), Mckay (2001), Platman (2003), Hart et al. (2004), Botham y Graves, (2009), Kibler et al. (2011) Lewis y Walker (2013)
<b>Asunción de riesgos</b>	Galbraith y Latham (1996), Curran y Blackburn (2001), Singh y DeNoble (2003), Hart et al. (2004), Levesque y Minniti (2006), Kautonen et al. (2008), Kautonen (2008) Kibler et al. (2011), Pilkova et al. (2014)
<b>Innovación</b>	Berr (2008), Botham y Graves (2009), Colovic y Lamonett (2012), Heimonen et al. (2013)

Fuente: Elaboración propia

### **3.1 Necesidad de logro**

Una primera actitud tiene relación con la necesidad de logro, es decir, la predisposición y motivación de los adultos mayores para comenzar la realización de una actividad de la cual obtener beneficios. Esta actitud es un factor relevante que está fomentando el emprendimiento en el adulto mayor y fue presentado en la sección anterior de este capítulo. Sin embargo, explicaremos algunas características sobre esta actitud.

McClelland, (1961) reconoce que la necesidad de logro es una característica básica de las personas emprendedoras. Para Robinson (1987), necesidad de logro en los negocios está referida a resultados concretos con la creación y desarrollo de nuevos aprendizajes. Esta actitud es sumamente relevante en el emprendimiento del adulto mayor (Singh y DeNoble, 2003).

McClelland (1961) es uno de los principales investigadores dentro de la corriente conductual, que ha estudiado las características psicológicas de las personas emprendedoras. Descubrió que la persona emprendedora posee una fuerte necesidad de logro y motivación que los lleva a implementar sus proyectos, desean tomar sus decisiones asumiendo un riesgo moderado. No les gusta el trabajo rutinario y se caracterizan, además, por su deseo de independencia. Esta lo impulsa a fijarse objetivos importantes, que requerirán de su esfuerzo para llevarlo a cabo. Esta teoría de la motivación, fue defendida por McClelland (1961), indica que la razón por la cual emprende la persona emprendedora está especialmente relacionada por su necesidad de logro. En los adultos mayores esta actitud se ve reflejada en dos aspectos: El primero en que los adultos mayores están presionados “push” o bien atraídos “pull” a emprender. En relación al factor “push” los adultos mayores se ven presionados a emprender por necesidad por varias razones: se encuentran desempleados, no pueden obtener beneficios sociales, tienen bajas pensiones, tienen disconformidad laboral o bien tienen bajos salarios (Webster y Walker, 2007). De acuerdo a estudios desarrollados por McClelland et al. (2005) en la medida que las personas envejecen, sus valores y visión de la vida van cambiando, sumado a la insatisfacción con su actual situación laboral, provoca que estas personas deciden embarcarse en un emprendimiento.

Por otro lado existen factores “pull” que atraen a los adultos mayores a embarcarse a desarrollar un negocio. Estos factores pueden ser encontrar una oportunidad, buscar independencia y autonomía, flexibilidad laboral y ser su propio jefe (Webster y Walker, 2007). Estudios empíricos sobre la necesidad de logro por parte de adultos mayores concluyen que ésta depende de la experiencia y carrera laboral desarrollada (Weber y Schaper, 2004).

### **3.2 Control percibido**

Una segunda actitud tiene relación con el control percibido interno de los adultos mayores. Esta actitud tiene efectos positivos sobre el esfuerzo en el trabajo y el desarrollo de nuevas ideas e iniciativas por cuenta propia. Bonnet y Funham (1991) establecen que el control percibido interno se puede desarrollar a través de situaciones alentadoras que ayudan a los individuos a percibir la relación entre su esfuerzo, realizar la tarea y el resultado de la ejecución. Robinson (1987) reconoce que el control percibido interno es una forma de influir en los resultados emprendedores.

Sobre el emprendimiento en el adulto mayor este aspecto está vinculado directamente con las barreras para emprender (Kibler et al., 2011) y relaciona con el propio compromiso de ser protagonista para que las cosas sucedan. Este tema es de vital importancia para los adultos mayores. Como sabemos, los adultos mayores enfrentan un sin número de barreras que tiene que superar. Kibler et al. (2012) concluyó que la sociedad aún considera que no es recomendable que los adultos mayores realicen actividades económicas y emprendedoras. Kautonen et al. (2011) concluyó que mientras más apoyo recibe un adulto mayor por parte de amigos y familiares, mayor es el compromiso a realizar actividades emprendedoras. Otras de las barreras que enfrentan los adultos mayores y que impactan en la actividad emprendedora es el estado de salud y el tiempo de dedicación al negocio (Curran y Blackburn 2001; Singh y DeNoble 2003), así como los niveles de educación más bajos que poseen en relación a personas emprendedoras jóvenes (Weber y Schaper, 2004). Asimismo, las personas emprendedoras de la tercera edad exhiben menores tasas de productividad y energía que las contrapartes jóvenes. De hecho, estos factores hacen que sea difícil para una personas emprendedora de la tercera edad entregar esfuerzo y energía para hacer surgir y crecer el negocios (Staudinger, 1999). En cuanto a las barreras financieras, de acuerdo

a investigaciones de Kibler et al. (2011), las barreras que enfrentan los adultos mayores para obtener capital no son diferentes en comparación a otras personas emprendedoras. Sin embargo, estudios desarrollados por Singh y DeNoble (2003) y Weber y Schaper (2004), indican que los ahorros acumulados en etapas posteriores, reducen el recurrir a fuentes de financiamiento externas.

Todas estas barreras se pueden convertir en variables que hacen que las personas emprendedoras sientan que pierden el control sobre los resultados de sus acciones.

### **3.3 Autoestima**

Una tercera actitud es la autoestima. Esta actitud está relacionada con la confianza y sensación de competencia para llevar a cabo un negocio. Según Burns (1990), autoestima es el proceso mediante el cual el individuo examina sus actos, sus capacidades y atributos en comparación con los criterios y valores personales que ha interiorizado. Bryen (1993) explica que la autoestima es la evaluación que se hace de sí mismo. Es tener confianza de afrontar los desafíos que surgen todos los días. Sin duda esta actitud es fundamental para cualquier tipo de persona emprendedora. En adultos mayores, esta actitud está relacionada al capital social, la articulación y el desarrollo de redes (Baucus y Human 1994; Singh y DeNoble, 2003) entendida como la valoración personal y confianza en las capacidades propias para movilizar redes y lograr los objetivos. Hay investigaciones que concluyen que los adultos poseen redes de contactos que facilitan la formación de un negocio (Bacus y Human 1994; De Bruin y Firkin, 2001). Sin embargo, otros estudios concluyen que las redes de contacto disminuyen con la edad y la relevancia de dichas redes depende de la actividad desarrollada y la experiencia individual (Botham y Graves, 2009). Kibler et al. (2011) concluyen que independientemente que la persona emprendedora de la tercera edad este emprendiendo un negocio relacionado con su actividad profesional desarrollada en el pasado, necesita

estar generando nuevas redes de contactos y capital social para poder desarrollar su negocio.

### **3.4 Asunción de riesgos**

La cuarta actitud es la de asumir riesgos. Esta actitud está relacionada con tomar riesgos controlados. Varios autores han estudiado la asunción del riesgo como una característica propia de las personas emprendedoras (Hull, Bosley y Udell, 1980, Douglas, 1999, Stewart y Roth ,2001). Esta actitud implica hacer cosas diferentes y poder asumir mayores cuotas de incertidumbre.

Hay estudios que han concluido de forma contradictoria en la medida que las personas envejecen. Por un lado, a medida que este proceso ocurre, aumenta la disposición a tomar más riesgos, principalmente financieros, dado que estas personas ya no tienen hijos que mantener (Kibler; et al., 2011). Además, la insatisfacción del empleo o las bajas pensiones, pueden aumentar los niveles de asunción de riesgos de personas de la tercera edad e involucrarse en actividades emprendedoras (Galbraith y Latham, 1996).

Sin embargo, Curran y Blackburn (2001) al estudiar los adultos mayores encontraron que la edad está relacionada en forma negativa con la actividad económica. Similar conclusión obtuvo Pilkova et al., (2014) quien estableció que la actividad emprendedora en adultos mayores disminuye con la edad. Pese a que no se garantiza que la relación se explique únicamente por la asunción al riesgo no se debe desconocer que es un factor a considerar.

Asimismo, personas de la tercera edad tienen miedo a perder los beneficios de su seguridad social evitando tomar riesgos (Kautonen et al., 2008). A pesar de esta contradicción, varios autores establecen que asumir riesgos moderados está vinculado directamente con los apoyos estatales para fomentar el emprendimiento en este cohorte

(Kautonen, 2008; Kibler et al., 2011; Pilkova, 2014). Dadas estas conclusiones discordantes es necesario estudiar esta actitud para verificarla.

### **3.5 Innovación**

Esta actitud ha sido muy poco estudiada en adultos mayores. Drucker (1994) define la innovación como la búsqueda constante y organizada del cambio, así como el análisis profundo de oportunidades que los cambios pueden ofrecer para innovaciones económicas y sociales. Aunque hoy en día el emprendimiento de la tercera edad no necesariamente está vinculado a negocios innovadores, de alto crecimiento y que aporten al desarrollo económico, es una opción válida para auto emplearse, aumentar las rentas y extender la vida laboral (Kautonen et al., 2008). Sin embargo, investigaciones de Colovic y Lamonette (2012) concluyeron que los adultos mayores están en desventaja en la creación de negocios dado que innovan menos en comparación a los jóvenes. Botham y Graves (2009) establecen que hay que potenciar la capacidad de innovación de los adultos mayores, quienes han acumulado amplia experiencia y conocimiento con los años, con el fin de crear empresas innovadoras. De hecho, estudios desarrollados por Berr (2008) sobre empresas de alto crecimiento e innovadoras en los Estados Unidos y en el Reino Unido señalaron que en ambos países son muy pocos los fundadores de dichas empresas con más de 50 años de edad. Además, Colovic y Lamotte (2012) en sus estudios no identifican las razones del porque los adultos mayores tienen una actitud débil hacia la innovación, encontrando aquí una importante brecha que se estudiará en esta tesis.

Preliminarmente, podemos establecer que esta actitud sería un tema poco investigado por el momento (Heimonen et al., 2013), dado que el objetivo, más que buscar innovación, es aumentar las tasas de emprendimiento de este grupo (Kautonen et al., 2008). Además, como hemos establecido, todas las políticas sociales y públicas están

orientadas a potenciar el emprendimiento para prolongar la actividad laboral de los adultos mayores (Webster y Walker 2005) más que para buscar negocios innovadores.

### **3.6 Detección de oportunidades**

Esta actitud no aparece estudiada en profundidad en la literatura del emprendimiento del adulto mayor. Sin embargo, en el estudio cualitativo realizado a 17 personas emprendedoras de la tercera edad en la región de Valparaíso en Chile surgió como una actitud relevante para ser evaluada.

De acuerdo a la literatura, la dimensión detección de oportunidades está referida a la capacidad de observación e imaginación y explica el hecho de que las personas emprendedoras detecten una oportunidad de negocios donde otros ven caos o problemas (Timmons y Spinelli, 2009).

En relación a la bibliografía del emprendimiento del adulto mayor, y después de considerarla como una actitud relevante, se volvieron a revisar los autores y aparecen dos investigadores que exponen sobre la detección de oportunidades: Weber y Schaper (2004), Kautonen y Luoto (2008) Heimonen et al. (2013).

En primer lugar, Weber y Schaper (2004), establecen que los empresarios de la tercera edad ven la detección de una oportunidad como una forma de complementar los ingresos en lugar de ser la fuente principal. Además, estos mismos autores hacen hincapié en que los problemas de salud, bajos niveles de productividad y educación no les permiten detectar oportunidades y, en el caso que lo hagan, buscan negocios estables y rentables. Sobre la base de esta lógica, a las personas de la tercera edad les cuesta reconocer oportunidades de negocios de alto crecimiento o con nuevos conceptos de negocios.

Por otro lado, Kautonen y Luoto (2008) utilizan la escala de Kolvereid (1996) para medir la intención emprendedora a partir de la actitud emprendedora que incluye la dimensión de detección de oportunidades.

Además, Heimonen et al. (2013) obtiene las mismas conclusiones que Weber y Schaper (2004), estableciendo que la detección de oportunidades de un negocio en adultos mayores tiene como objetivo complementar la fuente de ingresos generada por la pensión y la ven como una opción de autoempleo a tiempo parcial, o bien para ser “freelancer” jubilado.

A pesar de que existen otras actitudes emprendedoras que fueron estudiadas por varios autores en otro tipo de personas emprendedoras tales como capacidad de trabajo, perseverancia, constancia, tenacidad, visión, flexibilidad, creatividad, independencia seguridad personal, manejo de problemas etc. éstas no son relevantes ni se mencionan en la literatura de personas emprendedoras de la tercera edad inclusive tampoco son mencionadas en las entrevistas en profundidad por personas emprendedoras de la tercera edad en Chile como actitudes relevantes.

Nuestro estudio buscará medir cómo son las actitudes emprendedoras tomando como base lo revisado en el resumen de la literatura del emprendimiento de la tercera edad y las conclusiones de las entrevistas en profundidad.

#### **4. Persona emprendedora de la tercera edad en Chile y en la región de Valparaíso**

Chile es el segundo país más envejecido de Latinoamérica después de Uruguay (Canals, 2012). Actualmente el 15,6% de la población es considerada adulta mayor y para el 2025 se espera que sean más del 20% (Senama, 2013). Hoy en día el 57% de los adultos mayores se encuentran en calidad de jubilados y muchos de ellos aún están en condiciones de autovalencia física y cognitiva para seguir económicamente activos

(Senama, 2013). La gran mayoría de los adultos mayores jubilados en Chile reciben sólo un tercio de los ingresos cuando tenía una vida laboral activa (Senama, 2011). Además, muchos de ellos se encuentran en desventaja económica dado que los deponen de sus trabajos antes de cumplir la edad de jubilar cayendo en situación de pobreza (Loretto, 2010). De hecho, en Chile la discriminación de edad les impide tener posibilidades de acceder a créditos o desarrollar un trabajo por cuenta ajena (Kornfeld, 2013).

Una de las alternativas en Chile para poder contrarrestar la falta de oportunidades laborales en los adultos mayores es el desarrollo del emprendimiento. A pesar de que en Chile el estado promueve la actividad emprendedora, el emprendimiento del adulto mayor no ha sido considerado como una política pública clave (Kornfeld, 2013). Además, potenciar el emprendimiento en el adulto mayor permitiría contener sobre la línea de pobreza a aquellas personas que tienen bajas pensiones o bien que no tienen una jubilación. Considerar el emprendimiento del adulto mayor y fortalecer su desarrollo para ser una alternativa viable para mejorar los ingresos y calidad de vida de las personas mayores es de vital importancia dada la preponderancia que tendrá en el futuro este grupo en la sociedad chilena.

En Chile el 28% de los adultos mayores se encuentra trabajando ya sea por cuenta ajena o en su propio negocio siendo una de las principales razones para trabajar el no disponer de ingresos y ser independiente (Senama 2013). Además, cerca del 66% de los adultos mayores que están activos continuarían haciéndolo a pesar de no tener la necesidad de hacerlo. Es por ello que los adultos mayores han empezado a entender que es beneficioso trabajar después de la edad de retiro si ansían conservar el mismo estándar de vida que tenían antes de jubilarse (Edwards, 2013). Estudios desarrollados por el Semana (2008), concluyeron que había cerca de 80.000 personas en este tramo de edad

ejerciendo algún tipo de voluntariado en organizaciones sociales representando cerca del 40% del total de los voluntarios del país. Según Canals (2012) los adultos mayores realizan más labores de voluntariado que su contraparte joven, demostrando más interés en desarrollar actividad de participación ciudadana.

Sin embargo, unas de las mayores preocupaciones son depender de otras personas, no disponer de ingresos suficientes por las bajas pensiones y no sentirse útiles. Por ello, el emprendimiento aparece como una opción laboral y de fuente de ingresos para los adultos mayores en Chile (Amoro y Acha, 2013).

A pesar de la escasa información existente sobre la persona emprendedora de la tercera edad en Chile, estudios desarrollados por Acha y Amoro (2013) del GEM hacen referencia en parte a este grupo etario. En esta investigación Amoro y Acha (2013) establecieron diferentes tramos etarios, siendo el último tramo estudiado el correspondiente a personas entre los 55 y los 64 años en Chile.

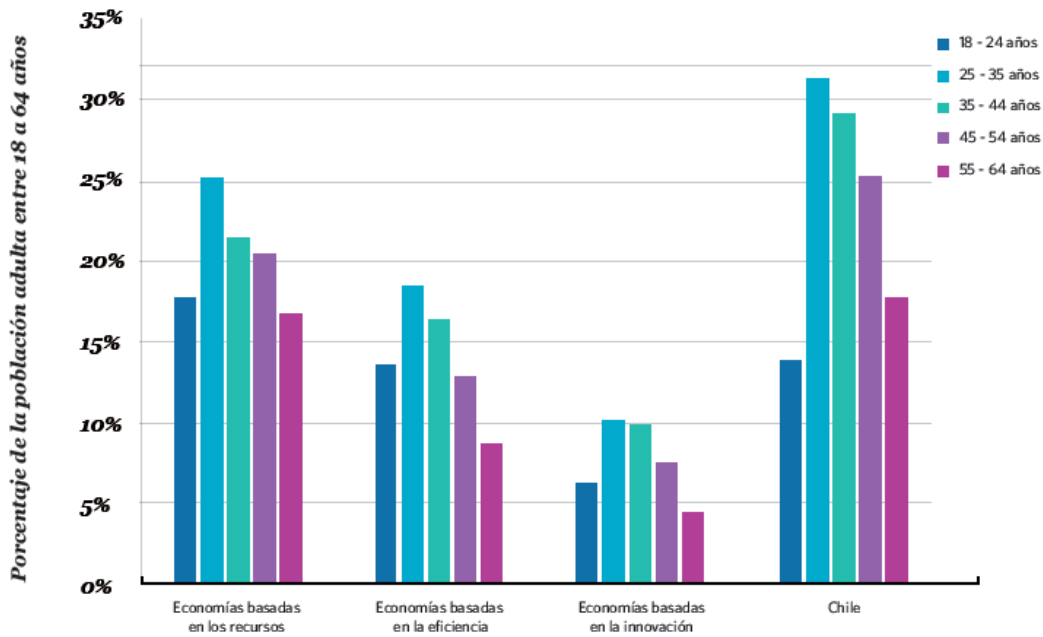
Aunque este tramo incorpora a personas de la tercera edad, deja de lado una parte importante de adultos mayores que están actualmente emprendiendo o tratando activamente de comenzar un negocio, es decir, personas con 64 años y más.

De acuerdo con estos autores, las personas emprendedoras del último grupo etario, es decir, entre 55 y 64 años poseen el segundo menor porcentaje de creación de nuevos negocios entre la población adulta de Chile (18-64 años) por delante de las personas del tramo entre 18 y 24 años (ver figura 21). Sin embargo al comparar a Chile, en el tramo de 55-64 años, con economías basadas en recursos, basadas en la eficiencia y basadas en la información el porcentaje obtenido es mayor.

Por otro lado, si se evalúan los emprendimientos ya establecidos por personas entre 55 y 64 años, la situación mejora bastante. El porcentaje de adultos mayores, que tiene un

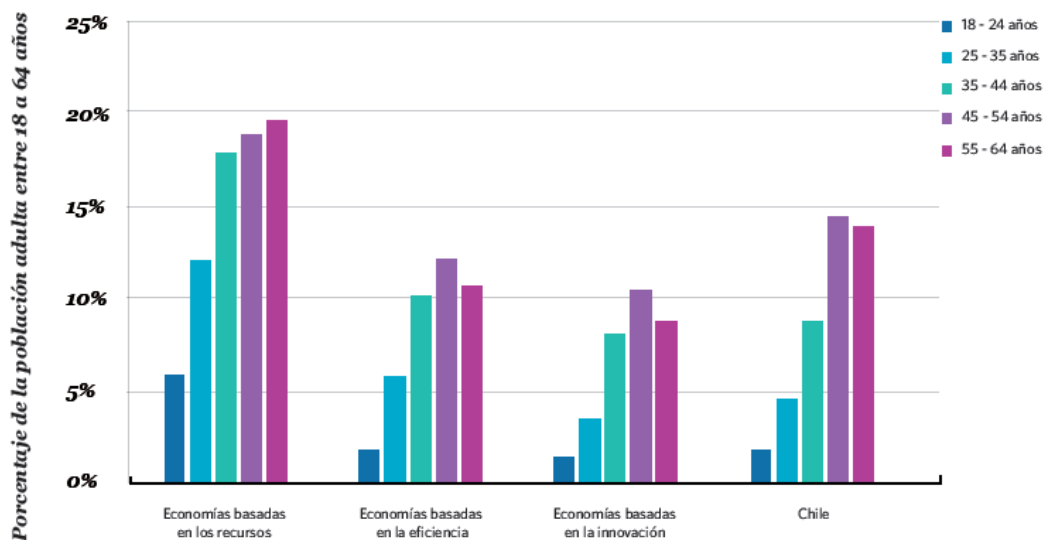
emprendimiento establecido tiene el segundo mayor porcentaje por debajo de las personas entre 45 y 54 años en Chile. Además, si se compara con las economías basadas en recursos, eficiencia e innovación el porcentaje es también positivo (ver figura 22).

**Figura 21:** Comparación emprendimiento en etapas iniciales de acuerdo a grupos etarios



Fuente: Amoró y Acha, 2013

**Figura 22:** Emprendimientos establecidos según grupo de edad y fase de desarrollo



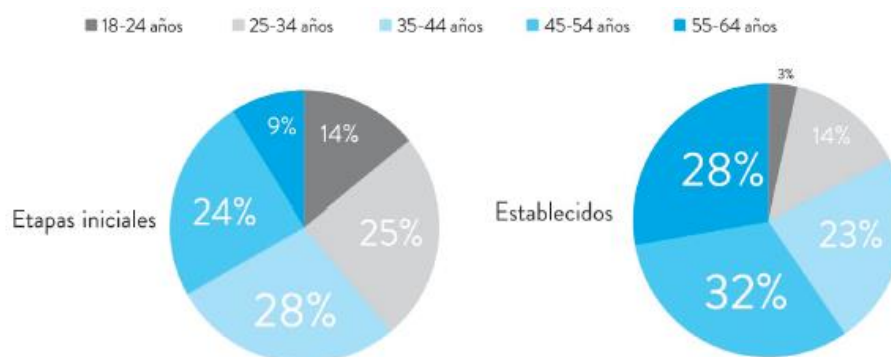
Fuente: Amoró y Acha, 2013

Según Amoro y Acha (2013) en Chile se espera que una persona, conforme aumente su edad, tenga una mayor proporción a tener emprendimientos establecidos y que sean los jóvenes quienes presenten mayores niveles de emprendimientos iniciales. Hay que considerar que en Chile la edad promedio ponderada (entre 18 y 64 años) para personas emprendedoras en etapas iniciales es de 38 años, mientras que en establecidos es de 46 años.

Para el caso de Chile, es interesante remarcar que en el último tramo etario estudiado (55 a 64 años de edad) hay una mayor concertación de personas emprendedoras establecidas (Amoro y Acha, 2013).

Ahora bien, si analizamos la situación de la región de Valparaíso, según Fernández et al. (2013) el porcentaje de edad de personas del último tramo etario en etapas iniciales corresponde únicamente al 9% del total de emprendimientos, el más bajo de todos los grupos etarios de la región. Sin embargo, si tomamos los emprendimientos establecidos el porcentaje sube en forma importante hasta un 28%, siendo el segundo mejor porcentaje (ver figura 23). Lo anterior permite concluir que en la Región de Valparaíso, al igual que en el país, el emprendimiento se inicia a una edad más tardía (Fernández et al., 2013).

**Figura 23:** Emprendimientos en etapas iniciales y establecidos por edades



Fuente: Fernández et al. 2013

Por tanto, lado, nuestra tarea mediante esta tesis es incentivar y apoyar a aquellos adultos mayores que están recién comenzando un negocio en la región de Valparaíso. De hecho, los adultos mayores no son considerados un grupo relevante en la formulación de las políticas económicas en el emprendimiento (Kornfeld, 2013), situación que sin duda irá cambiando a futuro y es aquí donde vemos un importante potencial.

Por lo tanto, estudiar las actitudes emprendedoras de los adultos mayores en esta región permitirá explotar aquellas actitudes que se encuentran más rezagadas con el fin de poder incentivar la creación de negocios y mejorar la calidad de vida de los adultos mayores de la región de Valparaíso.

#### **4.1. Programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor en Chile y en la región de Valparaíso.**

De acuerdo a nuestra investigación en terreno, a continuación, se presentan las principales instituciones y programas públicos y privados que están apoyando el emprendimiento en la región de Valparaíso en Chile, con foco en el desarrollo del emprendimiento del adulto mayor.

**Cuadro 9:** Instituciones públicas y privadas que apoyan el emprendimiento del adulto mayor en la región de Valparaíso.

<i>Institución</i>	<i>Colectivos</i>	<i>Tipo de programas</i>
<b>CORFO (Corporación de Fomento)</b>	Todos	No existen programas exclusivos para apoyar el emprendimiento del adulto mayor, sin embargo, existen programas transversales para diferentes edades: 1) Subsidio capital semilla: Para apoyo de emprendimiento en etapas iniciales y con foco en innovación. Este subsidio es a través de incubadoras de negocios. 2) Fondos de etapas tempranas en operación: Apoyo con capital para etapas de desarrollo y crecimiento de un negocio también vía incubadoras o intermediarios. 3) Capital semilla: Fondo destinado a apoyar a personas emprendedoras con alto potencial de crecimiento. Se entrega directamente al emprendedor sin necesidad de pasar por incubadora. 4) Programas regionales de apoyo al emprendimiento: Este programa va destinado apoyar a emprendedores de regiones con foco en priorización de sectores de cada economía regional.

<b>SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica)</b>	Todos	No hay programa exclusivo para potenciar el emprendimiento del adulto mayor, sin embargo, puede aplicar a 2 programas de carácter transversal: 1) Capital Semilla Emprende: Fondo Concursable para apoyar la puesta en marcha de nuevos negocios. Esta capital semilla cofinancia la puesta en marcha del negocio (máximo un 80%) y con un máximo de 6.000 dólares, incluyendo asistencia técnica, capacitación e inversiones en bienes. Está destinado a personas naturales directamente. 2) Capital Abeja: Fondo concursable para la puesta en marcha de un negocio liderado por mujeres. Este capital cofinancia también como máximo el 80% del negocio y 6.000 dólares. Incluye capacitación, asistencia técnica e inversiones en bienes.
<b>CHILE EMPRENDE</b>	Todos	Chileemprende dentro de sus programas podría apoyar el desarrollo del emprendimiento en el adulto mayor bajo dos programas. 1) Asistencia en la elaboración de planes de negocio. Programa que consiste en talleres para la elaboración de planes de negocios. 2) Asistencia en postulación a subsidios: Esta asistencia está orientada a ayudar a emprendedores para postular a fondos de Sercotec y Fosis.
<b>FOSIS (Fondo de solidaridad e Inversión Social)</b>	Solo adulto mayor	Existen programas esporádicos de apoyo al emprendimiento del adulto mayor. Estos programas tienen foco en vulnerabilidad social y pobreza en la parte baja de la pirámide. El programa que actualmente se está desarrollando sería el siguiente: 1) Programa Yo emprendo semilla, orientado a adultos mayores, personas en situación de calle y de pobreza extrema. 2) Capital semilla, básico y avanzado. Apoyo con capacitación, financiamiento, asesoría técnica y elaboración de planes de negocios. Los montos de aporte es con un máximo de 800 dólares
<b>CONSEJO NACIONAL DE LA CULTURA Y LAS ARTES</b>	Todos	Existen programas de apoyo al emprendimiento de la cultura y las artes ninguno focalizado en adultos mayores: 1) Fondart: Fondo de apoyo al emprendimiento artístico y cultural. 2) Fondo audiovisual: Fondo destinado al apoyo de iniciativas del sector audiovisual. 3) Fondo de música: Fondo destinado al desarrollo de desarrollo artístico y cultural vinculado a la música. 4) Fondo del libro y la lectura. Fondo destinado a concursos de proyectos literarios y editoriales. 5) Fondo de fomento a las artes en la educación: Apoyo a proyectos de instituciones para el fomento de proyectos de arte en la educación.
<b>INDAP (Instituto de Desarrollo Agrario)</b>	Todos	A pesar que no ofrecen programas exclusivos para adultos mayores. Indap ofrece las diferentes iniciativas para potenciar el emprendimiento agrario tales como: 1) Programa de desarrollo local, este programa busca potenciar la producción agrícola y ganadera de los productores agrícolas de menor escala, a través de la entrega de capacitación y financiamiento. 2) Turismo rural: Esta iniciativa busca generar acciones de asesoría, capacitación y promoción de los emprendimientos de turismo rural. 3) Capacitación de mujeres campesinas: Este programa busca potenciar las destrezas, actitudes y conocimientos para que las mujeres se incorporen de mejor forma a iniciativas económicas agrícolas.
<b>SENADIS (Servicio Nacional de la Discapacidad)</b>	Discapitados	No existe un fondo destinado apoyar el emprendimiento de adultos mayores con discapacidad. Sin embargo hay un programa transversal a todas las personas con discapacidad. 1) Fondo concursable para el emprendimiento: Fondo que provee de dinero a personas con discapacidad con montos de 700 dólares.
<b>SENAMA (Servicio nacional de adulto)</b>	Adulto mayor	1) Fondo nacional del Adulto mayor: Este fondo está orientado fundamentalmente para promover participación ciudadana, cohesión social y disminuir la vulnerabilidad social. Este programa permite desarrollar iniciativas de emprendimiento para personas jurídicas

<b>mayor)</b>		<p>conformadas por adultos mayores.</p> <p>2) Programa de envejecimiento activo: Este programa está orientado a desarrollar diferentes tipos de talleres entre ellos el emprendimiento.</p> <p>Además, de estos dos programas, no existe hoy en día iniciativas orientadas a apoyar emprendimientos a personas naturales ni otros programas orientados al emprendimiento. En general estos programas de Senama esta promueven la cohesión social y disminución de la vulnerabilidad de las personas mayores.</p>
<b>SERNAM (Servicio Nacional de la mujer)</b>	Mujeres	Fondos para emprendimiento exclusivo para la mujer. No hay programas orientados a emprendedoras de la tercera edad.
<b>ACCION EMPRENDE DORA</b>	Todos	Acción Emprendedora provee de cursos de capacitación y talleres para personas emprendedoras. No existen cursos destinados a potenciar el emprendimiento en el adulto mayor
<b>CHRYSALIS</b>	Jóvenes	Incubadora de negocios que apoya emprendimiento a jóvenes universitarios. No hay programas para adultos mayores
<b>CAJA LOS ANDES</b>	Adulto mayor	<p>Caja los Andes es una institución de carácter privada que apoya con créditos especialmente para personas de la tercera edad. Posee además un concurso llamado “premio emprende” destinado a entregar financiamiento y capacitación a los adultos mayores y otros afiliados ganadores del concurso.</p> <p>Caja los Andes posee convenios con instituciones de educación para el desarrollo de cursos de emprendimiento para la tercera edad</p>

Fuente: Elaboración propia

En relación a todas estas instituciones podemos establecer que existen muy pocos programas orientados exclusivamente a apoyar el emprendimiento en los adultos mayores. De hecho, los pocos programas que existen tienen un foco netamente asistencialista para la superación de la pobreza y combatir de vulnerabilidad social. No existen programas orientados a adultos mayores principalmente de clase media que tienen un capital social y humano que permitiría aprovecharlo para el desarrollo de nuevos negocios e iniciativas empresariales.

## 5. RESUMEN DEL CAPITULO

A lo largo de este capítulo se ha analizado el estado del arte de la persona emprendedora de la tercera edad. Se ha comenzado con un análisis sobre el envejecimiento de la población para luego detenerse en la literatura del emprendimiento de la tercera edad junto con las diferentes líneas de investigación disponibles, haciendo un recorrido

histórico de cada uno de los autores que han aportado en esta disciplina. A partir de ello se ha elaborado un esquema con temas principales para poder explicar de mejor manera toda la literatura. Este esquema incorpora cuatro temas: factores que favorecen el emprendimiento de la tercera edad, barreras que afectan el emprendimiento del adulto mayor, comparativo persona emprendedora de la tercera edad y su contraparte joven y finalmente políticas de fomento y apoyo al emprendimiento de la tercera edad. Esta información fue ordenada en un paper y publicada en un journal scopus disponible en el anexo 5.

Posteriormente se abordó el tema de las actitudes emprendedoras como un tema que aún falta por estudiar en esta disciplina. A partir de ello se decidió considerar a la persona emprendedora de la tercera edad con las siguientes actitudes de acuerdo a la literatura y del estudio cualitativo realizado por el autor de esta tesis: necesidad de logro, innovación, control percibido interno, autoestima, asunción de riesgo y detección de oportunidades. Sobre la base de estas actitudes se realizará la investigación empírica. Por otro lado, se estudió a la persona emprendedora de la tercera edad junto con los principales programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor tanto en Chile como en la región de Valparaíso

En el capítulo siguiente se analizarán los aspectos metodológicos y el diseño del estudio empírico de la investigación.

# Capítulo IV

## Aspectos Metodológicos y Diseño del Estudio Empírico

### 1. OBJETIVO E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación, se formulan los objetivos y las hipótesis de esta investigación.

El objetivo principal de nuestra tesis es investigar qué variables sociodemográficas (edad, sector profesional, nivel educacional, condición laboral, edad y actividad emprendedora) afectan y cómo a las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ en la región de Valparaíso en Chile y responder a la pregunta de investigación: ¿Cómo son las actitudes emprendedoras de los adultos mayores de la región de Valparaíso en Chile?

De ahí se desprenden los siguientes objetivos más específicos:

1. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60 + de la región de Valparaíso se ve afectada por el género.
2. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso se ve afectada por el sector donde realizaron o realizan la actividad profesional.
3. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso se ve afectada por el nivel educacional.
4. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por la condición laboral actual.
5. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por la edad.

6. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por las actividades emprendedoras desarrolladas en el pasado o presente. Además, se ver si quienes han realizado actividades emprendedoras en el pasado actualmente tienen una actitud emprendedora mayor.
7. Explicar cómo afectan las variables socio demográficas (edad, sector profesional, nivel educacional, condición laboral, edad y actividad emprendedora) a la actitud emprendedora.
8. Recopilar información sobre los actuales programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor 60+ en la región de Valparaíso en Chile.
9. Dar pauta para el desarrollo de programas de formación y capacitación para el desarrollo de actitudes emprendedoras y emprendimiento en el adulto mayor 60+ de la región de Valparaíso en Chile.

De acuerdo a esto se desprenden las siguientes hipótesis:

### **Hipótesis 1**

De acuerdo a algunas investigaciones, el género es un elemento significativo en el emprendimiento de la tercera edad. Las personas emprendedoras de la tercera edad son predominantemente hombres. (Hart et al., 2004; Weber y Schaper, 2004; Kautonen, 2008). A su vez, de acuerdo con investigaciones desarrolladas por Hart et al. (2004), las mujeres tienen menos posibilidad de desarrollar un negocio en comparación a su contraparte masculina.

De acuerdo a estudios desarrollados por Kautonen (2008) las tasas de emprendimiento de las mujeres de la tercera edad son significativamente inferiores en comparación con los hombres adultos mayores.

Según estudios realizado por McKay (2001), las mujeres emprendedoras de la tercera edad son más propensas a estar involucradas en el cuidado de los miembros de la

familia que a emprender. De hecho Kibler et al., (2011) establecen que los estudios realizados por McKay (2001) confirman que las responsabilidades de cuidados familiares tienen un efecto importante en los emprendimientos de las adultas mayores tanto en la fase fundacional de la empresa como en etapas posteriores. Las dedicaciones familiares pueden ir cambiando en intensidad afectando el tiempo que invierten las emprendedoras de la tercera en sus negocios. Actualmente existen muy pocos emprendimientos de la tercera edad desarrollados por mujeres (Halabisky, 2012). Conclusiones similares obtuvo Kautonen (2008) que concluyeron que las emprendedoras adultas mayores que emprenden por primera vez son una minoría. Estudios anteriores establecieron que la percepción de la sociedad sobre las verdaderas aspiraciones profesionales de las mujeres no son del todo favorables para iniciar un emprendimiento (McKay, 2001; Kautonen, 2008) y esta situación podría estar afectando la formación de negocios por parte de este cohorte. Según Kautonen, (2008) este tema del emprendimiento de mujeres adultas mayores necesita ser estudiado en más profundidad.

Además, según estudios realizados por Amoro y Acha (2013) en Chile, las mujeres tienen menos probabilidad de emprender que los hombres.

Por tanto, nuestra primera hipótesis busca verificarlo.

**H1: <Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso, tienen una actitud emprendedora más favorable a las adultas mayores 60+ de la región de Valparaíso>**

### **Hipótesis 2**

Al estudiar al adulto mayor, varias investigaciones han concluido que una característica importante del emprendimiento de este grupo está relacionada con la experiencia previa y el sector laboral donde se han empleado. Estudios realizados por Kautonen et al.

(2008) establecen que los antecedentes de historia laboral de los adultos mayores repercuten en actitudes emprendedoras. El tipo de trabajo que tuvo una persona en el pasado determinará si esa persona puede llegar a ser en una persona emprendedora de la tercera edad (Kibler et al., 2012). De acuerdo a investigaciones de Kautonen (2012), el legado de una cultura de trabajo tradicional parece formar una barrera para un comportamiento más emprendedor. Los hombres que tuvieron puestos de trabajo de industria tradicional y que se sentían orgullosos de tenerlos, son muy reacios a aceptar nuevos tipos de trabajo o emprender un negocio. Este hallazgo coincide con investigaciones previas, en que el historial de carrera del individuo tiene un impacto significativo en la probabilidad de reinventarse para ser empresario en una edad mayor (Fuchs, 1982; Kautonen et al, 2010; Kibler et., al. 2011).

A su vez Mazzarol et al. (1999) en sus investigaciones concluyeron que adultos mayores que se emplearon en empresas públicas o del estado tienen una actitud negativa para la formación de negocios. De hecho, estas investigaciones concluyeron que al trabajar para el estado los empleados tiene un ambiente y cultura organizacional que no está orientado fundamentalmente al emprendimiento.

Por la tanto nuestra segunda hipótesis busca cotejarlo:

**H2: <Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que trabajaron en el sector privado tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos que se emplearon en el sector público.>**

### **Hipótesis 3**

Otra característica considerada en varios estudios sobre emprendimiento en los adultos mayores tiene relación con los antecedentes educacionales. Sobre este tema hay resultados empíricos opuestos: Estudios previos indican que personas emprendedoras de la tercera edad poseen bajos niveles de educación universitaria fomentando la iniciativa

empresarial (Donkels, 1991; Parker 2004). De acuerdo a estudio de Weber y Schaper (2004) lo emprendedores de la tercera edad poseen un nivel educacional más bajo que otro tipo de emprendedores. Estos mismos autores argumentan que los emprendedores de la tercera edad poseen el más bajo nivel de educación universitaria en comparación a otros grupos de la población.

De acuerdo con investigaciones de Parker (2004), las personas emprendedoras no necesariamente buscan un grado universitario si es que las habilidades que se enseñan no son consideradas relevantes y/o si el título universitario es percibido sólo como una herramienta para emplearse o participar en procesos de reclutamiento en empresas más que para emprender un negocio. Este argumento, en general, puede estar afectando en niveles más bajos de educación principalmente para aquellas personas emprendedoras de la tercera edad que comenzaron sus primeros negocios en forma muy temprana (Kautonen, 2008).

Por otro lado, niveles de estudios superiores en adultos mayores ayudan a desarrollar nuevos negocios (Krueger, 1993). A su vez de acuerdo con Kautonen (2008), la educación universitaria es vista como un factor muy significativo para el éxito de empresas fundadas por emprendedores de la tercera edad. De acuerdo con Lewis y Walker (2013), aquellos emprendedores de la tercera edad que poseen educación universitaria utilizan menos las instancias de apoyo y asistencias disponibles para ellos en el momento de comenzar un negocio. Esto podría deberse a que poseen más herramientas técnicas en el momento que deciden emprender. Además de acuerdo con Ahmad et al. (2014) afirman que la educación universitaria permite a los emprendedores de la tercera edad a desarrollar habilidades y obtener el conocimiento que es útil para el funcionamiento exitosa de sus empresas. De acuerdo con Colovic y Lamotte (2012) los

adultos mayores emprendedores que poseen educación universitaria tienen más probabilidades de innovar tanto en términos de productos como en tecnología y así poder construir un negocio exitoso.

Además, investigaciones de Amoró y Acha (2013) concluyeron que prácticamente la mitad de las personas emprendedoras en Chile tienen niveles educativos más allá de la educación secundaria obligatoria. Por otro lado, Mancilla y Amorós (2012) en un estudio realizado en Chile concluyeron que tener estudios de educación superior reduce la probabilidad de emprender en cualquier persona emprendedora principalmente de la tercera edad.

Por lo tanto, nuestra tercera hipótesis busca cotejarlo.

**H3: <Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que ostentan un nivel educacional superior (Universitaria o Técnico Profesional) tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos que no la tienen.>**

#### **Hipótesis 4**

De acuerdo con investigaciones de Kibler et al. (2012) las personas de la tercera edad buscan un envejecimiento activo siendo el emprendimiento una herramienta que les permite tener un balance de trabajo y tiempo libre. Este equilibrio es una decisión central para comenzar con un emprendimiento. De acuerdo con Kibler et al. (2012) la búsqueda de este equilibrio se da fundamentalmente en dos aspectos: individual y social. El primero tiene relación con la identidad personal de mantenerse con actividades que los mantengan ocupados, desarrollar sus propios intereses y promover sus propios valores en los productos o servicios que venden o podrían vender. La segunda tiene relación con compatibilizar las responsabilidades empresariales con

custodia de nietos, cuidados a familiares enfermos y voluntariado, además de disfrute y cuidado propio.

La agencia estatal Servicio Nacional del Adulto Mayor del Gobierno de Chile, determina que la situación laboral es un ámbito de gran relevancia para las personas mayores, ya que permite la satisfacción de necesidades, dándoles un sentido de seguridad e identidad (Senama, 2013).

Además, estudios de esta agencia estatal indican que cerca de un 28% de los adultos mayores en Chile realizó algún trabajo remunerado durante el último año.

Bajo esta premisa nuestra cuarta hipótesis busca cotejar si aquellos adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que siguen activos tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos que están retirados o jubilados.

**H4: < Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que están laboralmente activos tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos que están retirados >**

#### **Hipótesis 5**

Según Kibler et al. (2011) la edad es una de las barreras más importantes que afecta el desarrollo empresarial en la tercera edad. Según estudios desarrollados por Weber and Schaper 2004; Kautonen et al. (2009) y McKay (2011), para muchas personas emprendedoras adultas mayores la edad no es una barrera para emprender, ya que muchos se sienten más jóvenes de lo que realmente son. Sin embargo, perciben una discriminación de edad, como una barrera externa a ellos, que les dificulta para tener un emprendimiento y esta discriminación de edad no ocurren de forma abstracta sino directa (Kibler et al., 2011). Según estudios desarrollados por Kautonen (2012), en la sociedad aún se mantiene la percepción que los adultos mayores no deben involucrarse

en actividades económicas y laborales. Además, son vistos como menos flexibles, menos comprometidos y menos capaces de hacer frente a cambios tecnológicos.

Por otro lado, estudios realizados por Kibler et al. (2012), establecieron que algunos clientes cuestionan las habilidades de los adultos mayores para proveer de bienes y servicios debido a la edad. Esta situación es percibida por los adultos mayores como impedimento para aprovechar oportunidades y desarrollar un negocio, dado que se pone en peligro la sostenibilidad en el largo plazo del mismo.

A su vez, otra característica considerada en varios estudios sobre emprendimiento en los adultos mayores y su relación con la edad es que existe por un lado una relación negativa entre la edad y la actividad económica (Curran y Blackburn, 2001). A su vez, estudios realizados por Katz (1994) y por Levesque y Minniti (2006) establecen que los adultos mayores, al ir aumentando en edad, tienen menos disposición y compromiso a comenzar actividades emprendedoras. Levesque y Minniti (2006) demuestran que la edad repercute directamente en actividades emprendedoras con un alto costo de oportunidad de tiempo y mayor riesgo.

Por otro lado, según Singh y Verma (2001), a mayor edad, se tiene más experiencia y acumulación de capital financiero para poder emprender. Según Kautonen (2008) a medida que las personas envejecen tienen mayor capital social y humano.

Según Amoró y Acha (2013) en Chile se ha emprendido históricamente a mayor edad.

Nuestra quinta hipótesis busca cotejarlo:

**H5: < Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que tienen entre 60 y 65 años tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años >**

## **Hipótesis 6**

Las personas de la tercera edad sin duda alguna poseen los beneficios de contar con experiencia laboral, mejores habilidades administrativas y técnicas para poder emprender (Singh y DeNoble 2003; Weber y Schaper, 2004; Kautonen et al., 2008). Por otro lado, las personas de la tercera edad y con experiencia emprendedora desarrollada en el pasado, tienen más posibilidades de comprometerse con nuevos emprendimientos en comparación a adultos mayores que trabajaron en actividades con bajos sueldos y que requerían poca preparación y habilidades (Fuchs 1982; Kautonen et al., 2010). Así mismo personas de la tercera edad que desarrollaron sus carreras en áreas de tecnología de la información, tienen más posibilidades de convertirse en personas emprendedoras en comparación a adultos mayores que desarrollaron sus carreras en áreas de gestión y administración, fundamentalmente porque pueden utilizar su capital humano para crear un negocio (Baucus y Human 1994).

A su vez de acuerdo con investigaciones realizadas por Kautonen et al. (2010), haber tenido experiencia emprendedora o en actividades de gestión empresarial, predispone a comenzar un negocio.

Además, de acuerdo con Halabisky (2012), la experiencia empresarial en los adultos mayores potencia las habilidades y actitudes emprendedoras que sin duda pueden ayudar a buscar oportunidades laborales en el caso que su propio negocio falle en el largo plazo.

Nuestra sexta hipótesis busca verificarlo

**H6: < Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que han emprendido o se encuentran emprendiendo tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos que nunca lo han hecho >**

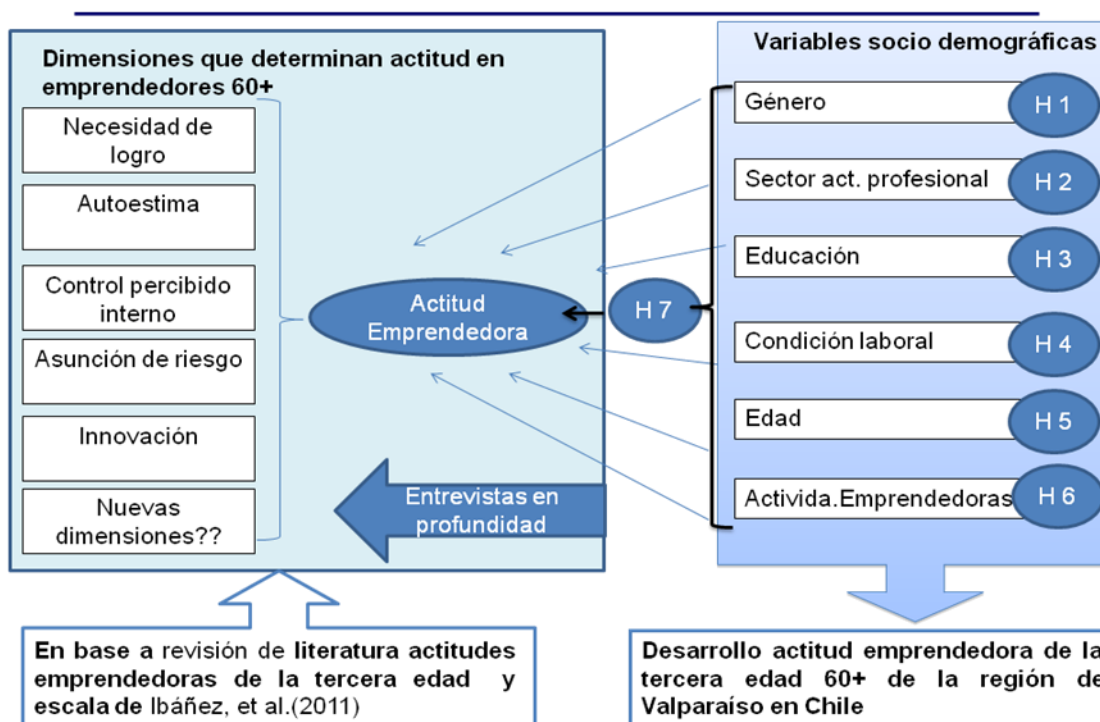
## Hipótesis 7

De acuerdo a la identificación en la literatura de las actitudes emprendedoras en el adulto mayor y recopilando las variables sociodemográficas analizadas en las hipótesis anteriores vamos a establecer una última hipótesis para poder comprobar cómo afectan las variables edad, sector profesional, nivel educacional, condición laboral, edad y actividad emprendedora en la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso. Nuestra séptima hipótesis busca verificar:

**H7: < ¿Las variables sociodemográficas logran explicar el comportamiento de la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso?>**

A continuación presentaremos nuestro modelo empírico para poder cotejar posteriormente estas hipótesis.

**Figura 24:** Modelo empírico preliminar “Actitudes emprendedoras adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile”



Fuente. Elaboración propia

## 2. METODOLOGÍA Y POBLACION ESTUDIADA

Para poder llevar a cabo esta investigación y abarcar de la mejor manera posible a los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso, decidimos aplicar una metodología mixta.

Este tipo de metodología mixta, *“implica una fase inicial de recolección y análisis de datos cualitativos seguida de otra donde se recaban y analizan datos cuantitativos”* (Hernández Sampieri y Mendoza, 2008; Creswell, 2009).

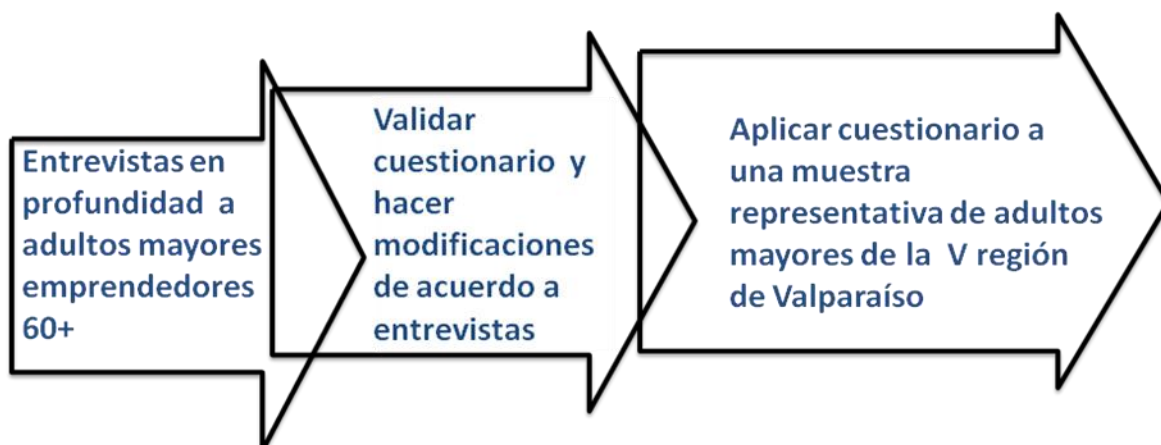
Esta metodología es utilizada cuando se necesita desarrollar un instrumento o cuestionario fundamentalmente, porque los instrumentos para medir no son los adecuados o bien se quiere cotejar un cuestionario con una muestra para concluir si este cuestionario cumple con los requisitos de validez y confiabilidad.

Tal y como afirma Hernández Sampieri et al. (2010) en esta metodología mixta las etapas serían las siguientes:

1. Revisar datos cualitativos y examinarlos.
2. Utilizar los resultados para cotejar un instrumento cuantitativo típicamente con una muestra pequeña.
3. Administrar el instrumento a una muestra más amplia de una población para obtener conclusiones.

La siguiente figura explica el tipo de metodología que se aplicará en esta investigación:

**Figura 25:** Metodología mixta secuencial. Actitudes emprendedoras del adulto mayor 60+ en la región de Valparaíso en Chile.



Fuente: Elaboración propia

La siguiente sección se explica el tamaño de las muestras

### **2.1 Tamaño de las muestras**

En relación a nuestra investigación, comenzaremos con las entrevistas en profundidad.

Para estas entrevistas de acuerdo con Malhotra (2004) se recomienda realizar entre 14 a 22 entrevistas en profundidad o bien cuando la información que se extrae genera saturación, cosa que normalmente suele ocurrir en 20 entrevistas.

Para poder llevar esta información al contexto del adulto mayor y el emprendimiento, una investigación realizada en Londres sobre las barreras al emprendimiento de la tercera edad 50+ (Kibler, et al., 2011) utilizaron una muestra de 22 personas emprendedoras. En otro estudio sobre autoempleo en adulto mayores 50+ realizado en Nueva Zelandia por Lewis y Walker (2013) utilizaron una muestra de 14 individuos. Otro estudio sobre exclusión social y emprendimiento de la tercera realizado en Inglaterra (Kibler et al., 2011) se entrevistaron a 22 personas.

En nuestro caso entrevistamos a 17 personas emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile que actualmente están emprendiendo, porque en ese número de personas emprendedoras las respuestas empezaron a saturarse.

Es importante tener en cuenta que este número de entrevistados en nuestra investigación, de acuerdo con Corbetta (2007) no busca ser representativo de la población, sino que busca cubrir algunas situaciones sociales, entender el emprendimiento de la tercera edad y recibir retroalimentación sobre el instrumento de medición que se quiere aplicar posteriormente a un colectivo mayor. El objetivo es de carácter exploratorio para entender a la persona emprendedora de la tercera edad en la región de Valparaíso en Chile.

Ahora bien, necesitamos definir quiénes son estas personas emprendedoras de la tercera edad:

Existen un sinnúmero de definiciones de personas emprendedoras, pero para estas entrevistas en profundidad y en esta tesis tal y como ya hemos explicado anteriormente, consideraremos a personas emprendedoras de la tercera edad de la región de Valparaíso a hombres o mujeres que activamente están tratando de comenzar un negocio, han comenzado uno o bien son autoempleados con 60 años o más (Levie, 2014). Bajo este criterio consideraremos dentro de esta definición de persona emprendedora de la tercera edad bajo un concepto más amplio que incluye a personas emprendedoras novatas cuyo primer emprendimiento lo comenzaron con 60 años o más, personas emprendedoras seriales, es decir, personas que poseen varios emprendimientos, pero que han creado negocios nuevos con 60 años o más y/o personas emprendedoras híbridas, personas que mantienen su trabajo salariado y además emprenden con 60 años o más. No se considerarán como personas emprendedoras en esta investigación a intra emprendedores o persona emprendedora de 60 años o más de la región de Valparaíso que realizan actividades emprendedoras en empresas como empleados contratados.

Ahora tenemos que determinar el tamaño de la muestra para la investigación cuantitativa. Actualmente en la región de Valparaíso de acuerdo el último estudio del

año 2013 elaborado por el Ministerio de Desarrollo Social del Gobierno de Chile<sup>13</sup> sobre caracterización de los adultos mayores:

*“Las personas de 60 años y más representan el 18,8% de la población regional de Valparaíso, lo que equivale a 329.857 personas. Distinguiendo por sexo, el 42% de los hombres corresponde a adultos mayores (136.874 personas), en tanto esta proporción alcanza el 58% en la población de mujeres (192.983 personas).”<sup>14</sup>*

Con esta información podemos establecer que en la región de Valparaíso la proporción de adultos mayores 60+ es del 42% y la proporción de adultas mayores 60+ es del 58%.

Así mismo, para obtener la muestra en forma probabilística necesitamos contar un marco muestral y así poder calcular el tamaño de la muestra. Sin embargo, después de conversar con las autoridades del Senama no contamos con marco muestral para la población total de adultos mayores de la región de Valparaíso en Chile. Por ello tendremos que aplicar un muestro no probabilístico por cuota con adultos mayores de la región. Para poder acceder a esta muestra contamos con un convenio firmado por el Senama Valparaíso dado que este estudio es importante para esta institución

Para Malhotra (2004) el muestreo no probabilístico, *“está determinado en base a la experiencia y estudios realizados por otros investigadores en investigaciones similares debido a su naturaleza no probabilística.”*<sup>15</sup>

En relación al muestreo no probabilístico por cuota se selecciona este tipo de muestreo porque las personas están en el lugar correcto en el tiempo apropiado. Este tipo de muestreo tiene limitaciones, tales como las fuentes de sesgo y que no pueda

---

<sup>13</sup> Ministerio de Desarrollo Social. Contribuir en el diseño y aplicación de políticas, planes y programas en materia de desarrollo social, especialmente aquellas destinadas a erradicar la pobreza y brindar protección social a las personas o grupos vulnerables, promoviendo la movilidad e integración social. [En línea] Disponible en <http://www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/conocenos/mision/> Consultado Noviembre 2014

<sup>14</sup> Ministerio de Desarrollo Social del Gobierno de Chile, 2013, pp. 6

<sup>15</sup> Malhotra 2014, pp. 198

generalizarse a toda la población, dado que no es representativo. Este tipo de muestreo es importante para generar ideas y conocimiento tales como estudios piloto y cuestionarios.

Rodríguez (1991) establece que para evitar rigideces se recurre a muestreos no probabilísticos por cuotas. Se utiliza este muestreo para facilitar al investigador el perfil de las personas que tiene que investigar. De hecho, de esta forma el muestreo se fija a partir del criterio del investigador con la condición de que se cumplan los requisitos determinados por la cuota. Éstas, sacadas de los datos del censo, garantizan que las personas entrevistadas, reflejan exactamente el universo de la muestra.

Como afirma Kish (1990), en la práctica se utiliza cuotas de sexo y edad en la mayoría de los casos.

Para Rodríguez (1991), se ha de tener en cuenta que el proceso de selección de la muestra sigue el mismo camino que cualquier otra muestra. Para que el proceso se acerque más a la aleatoriedad se suelen dar instrucciones muy concretas a los entrevistadores al momento de aplicar la encuesta. Estas instrucciones pueden ser las siguientes:

1. Las entrevistas se harán solo en las viviendas en lo posible.
2. Cuando en una vivienda haya más de una persona que reúna las condiciones exigidas por la cuota, se entrevistará al más joven.
3. El sistema no exige segunda visita para entrevistar a los ausentes. No obstante, si se tiene garantía de que la persona volverá más tarde, debe repetirse la visita.

Según Rodríguez (1991), investigaciones llevadas a cabo por el Centro de Investigaciones Sociológicas en España utilizaron dos muestras para medir la intención de voto en Cataluña. En ambos casos usaron la misma metodología, sin embargo, el

tipo de muestreo fue diferente. En un estudio fue con muestro probabilístico y en el otro por cuota. Los resultados en este caso en particular fueron similares en las dos experiencias realizadas.

Según, Hernández-Sampieri et al. (2010) este tipo de muestra no es generalizable a una población, siendo “*el objetivo examinar este tema poco estudiado el cual no se ha abordado antes*”.

De acuerdo a lo proporcionado por el último estudio del año 2013 elaborado por el Ministerio de Desarrollo Social del Gobierno de Chile sobre caracterización de los adultos mayores la muestra sería de 172 adultos mayores utilizando la proporción de 58% para mujeres de la tercera edad y el 42% para hombres de la tercera edad el tamaño de la muestra por cuota sería la siguiente:

- 97 mujeres de la tercera edad
- 70 hombres de la tercera edad.

Para calcular el tamaño de la muestra utilizamos la siguiente expresión debido a que las hipótesis son de proporciones:

$$Z_{1-\alpha/2} * \frac{\sqrt{\hat{p} * (1 - \hat{p})}}{\sqrt{n}} = \frac{A}{2}$$

Donde:

$Z_{1-\alpha/2}$ : Valor correspondiente al percentil  $1 - \alpha/2$  de la distribución normal estándar

N: Tamaño de la población

n: Tamaño de la muestra

$\hat{p}$ : Se usará 0.5 ya que el valor real es desconocido

A: Amplitud determinada por el investigador

Se obtienen los siguientes tamaños muestrales para diferentes errores de estimación (sin considerar el tamaño poblacional)

**Cuadro 10:** Tabla de error de estimación y nivel de confianza en una muestra

Percentil	Error de Estimación (A/2)		
	0,01	0,05	0,1
0.90	6766	271	68
0.95	9604	385	97
0.99	16577	664	<u>172</u>

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a nuestra investigación se acepta un margen de error del 10%, es decir, la proporción estimada, es más-menos 0.1. Se utiliza este margen de error, dado que es el primer estudio sobre este tema y no se cuenta con un marco muestral. También se considera una confianza del 99% que es el máximo a utilizar.

Ahora pasaremos a explicar el concepto de instrumento de medida y su relación con las actitudes.

### 3. INSTRUMENTO DE MEDIDA

Para Hernández- Sampieri et al. (2010) medir es parte de la cotidianidad de los individuos. Medir significa asignar valores o números a ciertas características de objetos o eventos de acuerdo a ciertas normas (Green, 1954). Aquí surgen varias dudas en relación a los tipos de evento o características que son difíciles de medir. Muchas de ellas están vinculadas con la conducta humana más que con ciencias exactas. Medir propiedades o características como actitudes, por ejemplo, constituye un desafío para cualquier investigador dado que se requiere entender de mejor manera el fenómeno. Esto ocurre principalmente cuando no se puede ver un evento, sino que se tiene que interpretar de la conducta humana (Green, 1954). De acuerdo con Babbie (1999) “*a pesar del cuidado que se tenga en diseñar estudios que arrojen mediciones válidas y*

*confiables, el investigador casi nunca puede desarrollar indicadores únicos de conceptos complicados tales como actitudes y tendencias.”*<sup>16</sup>

Según Carmines y Zeller (1991) citado por Hernández Sampieri et al. (2010), medir se define como “*el proceso de vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos*”<sup>17</sup>. En este proceso la construcción de un instrumento constituye un elemento central para poder medir aquellos conceptos abstractos.

Ahora bien, para poder medir actitudes pasaremos a revisar la definición de actitudes para luego identificar cómo se miden las actitudes y posteriormente examinar los antecedentes preliminares del instrumento de medición en este caso de un cuestionario.

### **3.1 Definición de actitud**

Aunque ya nos hemos referido en los capítulos precedentes sobre actitudes emprendedoras en esta sección veremos algunas definiciones y aportes sobre la actitud:

**Cuadro 11:** Definición y aportes sobre actitud

<b>Autor (es)</b>	<b>Año</b>	<b>Definición o aporte</b>
Mager	1973	Tendencia general de un individuo a obrar de un modo determinado bajo unas condiciones determinadas. Está basado en una conducta observable.
Dawes	1983	Es un afecto o disponibilidad para responder de cierta manera frente a un objeto fenómeno social. Está relacionada con un elemento valorativo: con el afecto se está en contra o a favor de algo y con la disponibilidad se acepta o rechaza algo.
Salmero	1986	Es el concepto disposicional que podemos utilizar para hacer predicciones a partir de nuestra observación de cierta relación preponderantemente emotiva entre el sujeto y el objeto de la actitud
Ajzen	1988	Rasgos personales exhibidos referentes a alguien o algo
Haddock y Maio	2007	Propensión para responder de manera favorable o desfavorable hacia un objeto, persona, cosa, actividad etc.

<sup>16</sup> Babbie (1999), pp. 145

<sup>17</sup> Babbie (1999), pp. 153

Thurstone y Chave citado por Corbetta	2007	Conjunto de tendencias y sentimientos, prejuicios e ideas preconcebidas, nociones, temores, inquietudes y convicciones de una persona hacia una determinada cuestión
Hernandez et al.	2010	Las actitudes debe verse como semillas que bajo ciertas condiciones pueden germinar en comportamiento
Padua	2010	Establece que las actitudes deben mirarse como un potencial más que como resultados, pero si es un referente que se puede acoger en el tiempo, principalmente aquellos que las poseen

Fuente: Elaboración propia

Ajzen (1988) da el ejemplo referente a la actitud que tiene una persona hacia la iglesia, fumar y manejar. Las actitudes son un indicador de la conducta, pero no determina que vayan a comportarse de esa manera.

Las actitudes según Triandis (1974) y Robinson (1987) pueden modificar y variar aunque son persistentes y se mantienen a través del tiempo y no se pueden cambiar tan rápidamente.

Ahora bien, las actitudes pueden ser positivas, negativas y, además, pueden tener una intensidad alta o baja, siendo estas características las que se quieren evaluar o medir. Así mismo, las actitudes se pueden medir y para ello es importante determinar una escala.

Una escala es un instrumento de medida construido con varios reactivos que mide un rasgo o atributo y que son respondidos por personas, aportando información, que después de traducida a números e interpretada, permite finalmente sacar conclusiones sobre ese atributo medido. Estas escalas, por tanto, se construyen para medir si una persona posee o no el atributo que se quiere medir dado que entregan información válida, confiable y objetiva (Morales, 2000).

Para Corbetta (2007) una escala es un conjunto coherente de elementos (reactivos, ítems o preguntas) que se consideran indicadores de un concepto más general. La escala es el conjunto de esos elementos. La escala, por tanto, está construida a partir de un conjunto de preguntas.

En la siguiente sección se explica los diferentes métodos de medición de actitudes.

### **3.2 Métodos de medición de actitudes**

Ahora que entendemos que para medir actitudes es necesario una escala que posea diferentes características, explicaremos cuales serían los métodos de medición:

Los métodos más conocidos para medir por escala las actitudes son:

1. Escala de Bogardo
2. Thurstone
3. Método de escalamiento Likert
4. Diferencial semántico
5. Escalograma de Guttman

A continuación, explicaremos en forma general cada una de las escalas con sus principales características.

#### **3.2.1 Escala de distancia social de Bogardo**

La escala de Bogardo es una escala construida en relación al interés original de evaluar la predisposición a relacionarse a una variable que se quiere medir. Fue construida en los años veinte. Las preguntas son construidas o formuladas bajo diferentes grados de intensidad, que van de menos a más.

La escala representa ciertas diferencias en el grado de intensidad que hace suponer que una persona que acepta alguna asociación en, un principio, estará dispuesta aceptar también los demás reactivos. Según Babbie (1999), lo normal es que una vez que “un

*individuo ha rechazado un reactivo de menor intensidad o fáciles de aceptar, rechazará también los reactivos de mayor intensidad o difíciles”.*<sup>18</sup>

Esta escala ayuda a reducir reactivos sin ignorar información.

### **3.2.2 Thurstone**

La escala de Thurstone tiene como objetivo crear un conjunto de indicadores de una variable que tengan alguna estructura experimental o empírica. De acuerdo con Babbie (1999) se le entrega a un conjunto de jueces normalmente entre 10 a 15 para que evalúan diferentes ítems que se presume son indicadores de una variable. Estos jueces evalúan cada reactivo y le asignan diferentes notas permitiéndole al investigador discriminar entre aquellos que están bien evaluados y aquellos que necesitan ser desechados. Los ítems que se encuentran bien evaluados son incorporados a un cuestionario dado que son los mejores para explicar lo que se quiere explicar. Según Babbie (1999) esta escala cumple el mismo objetivo de la escala de Bogardo que permite reducir el número de reactivos dado que aquellas preguntas mejor evaluadas se considerarían mejor que aquellas que se encuentran peor calificadas. Este tipo de escala actualmente no se está utilizando mucho principalmente por la gran demanda de tiempo que involucra la evaluación por parte de los jueces. Así mismo, mientras más específica la variable que se quiera estudiar, se necesitarían profesionales más especializados para evaluar cada ítem. También el paso del tiempo podría hacer que ciertos reactivos tengan valores de asignación diferente y eso implicaría actualizaciones constantes de la escala.

### **3.2.3 Escalamiento de Likert**

El escalamiento de Likert fue creado en el año 1932, esta escala incorpora una gran cantidad de escalas.

---

<sup>18</sup> Babbie (1999) pp. 160

Esta escala es, hasta el momento, una de las escalas más utilizadas para medir actitudes. En general, esta escala está conformada por una serie de preguntas que la persona que está contestado debe decidir si está de acuerdo o no y en qué medida. En general la escala va desde “muy de acuerdo” hasta “muy en desacuerdo”.

Likert propuso inicialmente siete opciones, hoy en día se ha acortado a cinco, también es posible encontrar seis, incluso también cuatro opciones para eliminar la categoría intermedia tales como “no sé” o “neutro”.

Actualmente los expertos aún no se ponen de acuerdo si es adecuado eliminar la opción intermedia obligando al entrevistado a adoptar una postura clara sobre lo que se quiere medir. Algunos establecen que tener una opción intermedia favorece que una respuesta sea confiable en el caso que definitivamente exista este tipo de respuesta, sin embargo, para algunos ésta puede ser una escapatoria para responder rápido y no sentirse obligado a responder lo que realmente se siente. En general *“para cuestionarios que buscan forzar al individuo a que elija una alternativa, principalmente cuando los entrevistados tienen poca capacidad de diferenciar las respuestas, puede ser una opción recomendable”*.<sup>19</sup> Algunos autores tales como Raaijmakers et al. (2000) y Hodge y Gillespie (2003) citados por Hernandez Sampieri et al. (2010), recomiendan eliminar las puntuaciones de las respuestas intermedias. Hernández Sampieri (2001) recomienda que, si después de una prueba piloto, una cuarta parte de las personas responde el cuestionario con neutro, es necesario en muchos casos eliminar ese reactivo o hacer cambios.

De acuerdo con Corbetta (2007), en la etapa de análisis de los datos, cuantificar una puntuación como “no sé” o “neutro” puede traer algún tipo de complicaciones que pueden ser bastante delicadas.

---

<sup>19</sup> Schuman y Presser (1981), pp. 60 y De Vellis (1991), citado por Corbetta pp. 217.

Por otro lado, no utilizar esta opción asegura optimizar el índice de confiabilidad (Nunnally, 1995 citado por Krauss, 2007).

Sin perjuicio de la controversia anterior, el cuestionario tiene normalmente las siguientes alternativas de respuestas:

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Ni en acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

El procedimiento para registrar y obtener las puntuaciones de esta escala se hace sumando los valores de cada oración, por eso esta escala recibe el nombre de escala aditiva.

#### **3.2.4 Diferencial semántico**

Esta escala fue desarrollada en el año 1957 por los psicólogos Osgood, Suci y Tannenbaum en los Estados Unidos. Esta técnica utiliza diferentes adjetivos bipolares para que se elijan entre dos opciones opuestas. Ambos adjetivos son extremos y entre ellos hay siete opciones de respuesta.

De acuerdo con Corbetta (2007) este test es fácil de realizar y generalmente está bien aceptado por los entrevistados. A veces se recomienda que este cuestionario sea respondido en forma intuitiva sin pensar mucho sobre cada pareja de adjetivos.

Según Hernández Sampieri et al. (2010), *en relación a la codificación y resultados se puede hacer de diferente forma dependiendo de las necesidades del investigador.*<sup>20</sup>

Los resultados de este test, se pueden representar en gráficas unidas por diferentes puntos.

---

<sup>20</sup> Hernández Sampieri (2010), pp. 256-257

Este tipo de escala se utiliza hoy en día en forma frecuente y sigue vigente en varias disciplinas.

El proceso general para generar una escala de diferencial semántico sería comenzar con formar un listado de adjetivos bipolares para valorar el objeto de actitud que se quiere evaluar. Comenzar con elaborar un instrumento preliminar como prueba puede ser útil. Posteriormente se correlacionan los ítems entre sí, para reducir los datos y ver cuáles son los que explican mejor el objeto de actitud, calculándose luego la confiabilidad y la validez. Finalmente se desarrolla la escala final.

### **3.2.5 Escalograma de Guttman**

La escala de Guttman, creada en 1950, es una escala que se refiere a que algunos ítems definen ser más extremos que otros para determinar la variable objeto de actitud. Según Babbie (1999) estas escalas se refieren a que si un individuo da un indicador fuerte para una variable entregará también los más débiles. Para Corbetta (2007) esta escala es de carácter acumulativa, a diferencia de Likert, porque en la medida que ciertos reactivos han sido respondidos positivamente, deben haber respondido positivamente también las preguntas anteriores dado que eran de menor dificultad. Esta escala emplea respuestas dicotómicas a diferencia de la escala de likert. Por lo tanto, la elaboración de las preguntas debe hacerse de forma binaria y cada una con intensidad creciente. Esto hace que el proceso de elaboración sea lento y difícil.

Al igual que la escala de Likert la escala de Guttman sigue el mismo patrón para su construcción, desde la elaboración de los ítems binarios y con intensidad escalable, pruebas pilotos, análisis factorial, pruebas de validación y confiabilidad y finalmente la final de aceptación del instrumento de medición.

Esta escala presenta algunos problemas tales como empleo de varias preguntas para evitar secuencias erróneas y evitar preguntas con tasas de alta aceptación y rechazo.

Existen otro tipo de escalas tales como los tests psicométricos que no sirve para medir actitudes sino, más bien, relaciones interpersonales y estudiar las relaciones afectivas (Corbetta, 2017).

También están las escalas multidimensionales que tampoco se incluirán en esta sección.

En relación a la escala empleada en el instrumento de medida para evaluar las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso, se decidió por la escala de Likert de seis alternativas de respuestas con el fin de evitar las respuestas neutras. Consideramos también que nuestros entrevistados podrían tener poca capacidad de diferenciar las respuestas.

La escala sería la siguiente:

1. Total acuerdo
2. Bastante de acuerdo
3. Parcialmente en acuerdo
4. Parcialmente en desacuerdo
5. Bastante en desacuerdo
6. Total desacuerdo

Para Hernández Sampieri et al. (2010) la escala de Likert y diferencial semántico son las más utilizadas y los más comunes.

En la siguiente sección explicaremos sobre los antecedentes preliminares del cuestionario.

### **3.3 Antecedentes preliminares del cuestionario**

Para poder investigar e identificar cómo son las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ en la región de Valparaíso se necesita aplicar un instrumento de medición para evaluar con diferentes dimensiones de la variable de estudio y poder así sacar conclusiones.

Para poder generar un instrumento de medición, existen pasos a cumplir. De hecho, hay que considerar que un instrumento de medición busca evaluar la variable que se tiene considerada en las hipótesis.

Esta medición es correcta cuando el instrumento que estamos aplicando contiene la variable que queremos explicar. De hecho, según Babbie (1999) no existe medición perfecta principalmente cuando existen variables que se quieren medir como motivación, predisposición, pero hay que aproximarse lo más posible para poder explicar este tipo de variable mediante un instrumento de medición que se desarrolle o se considere.

Si queremos elaborar o utilizar un instrumento para medir las actitudes emprendedoras en adultos mayores de la región de Valparaíso, este debe cumplir con tres conceptos básicos que son la fiabilidad o confiabilidad, validez y objetividad.

El primer concepto tiene relación con el grado en que un instrumento de medición produce resultados consistentes y coherentes (Hernández Sampieri et al., 2011). Esto quiere decir que un instrumento de medición es confiable cuando se le aplica el mismo instrumento varias veces a una misma persona obteniendo resultados iguales.

Un segundo concepto tiene relación con la validez. Un instrumento es válido cuando mide lo que dice medir Kerlinger (1979). La validez a su vez tiene tres aspectos fundamentales que se deben cumplir: validez del contenido, validez del criterio y validez del constructo.

El primer aspecto se refiere al grado en el que la medición representa al concepto o variable medida (Bohrnstedt, 1976, citado por Babbie, 1999), es decir, un instrumento debe contener gran parte o todos los componentes del dominio que se busca medir y no dejar de lado aspectos que son relevantes. Según Hernández Sampieri et al. (2011), el dominio del contenido está determinado principalmente por la revisión de la literatura y otras fuentes.

El segundo aspecto se refiere a la validez de criterio, se refiere a que, si distintos instrumentos están midiendo el mismo concepto, deben obtener resultados similares. Un tercer aspecto es la validez de constructo que se refiere a qué tan correcto es un instrumento que mide un concepto teórico, es decir, qué está midiendo y cómo lo mide. El cuarto y último concepto se refiere a la objetividad. Este concepto está relacionado con las predisposiciones y prejuicios que poseen los investigadores que tienen a cargo un estudio y que, al considerarlos, algunos instrumentos se ven afectados (Bohrnstedt, 1976, citado por Babbie, 1999).

Para analizar si un instrumento cumple con estos conceptos se realizan pruebas estadísticas.

Una de las pruebas estadísticas más comunes para medir la confiabilidad de un instrumento es la medida de consistencia interna mediante el coeficiente alfa de Cronbach que normalmente toma un número positivo entre 0 y 1 (mientras más alto mayor coherencia interna).

De acuerdo a algunos autores si un alfa de Cronbach está por encima de 0,60 se considera aceptable y sobre 0,90 es alto, es decir, que si está por encima de 0,70 el instrumento que se busca aplicar tendrá resultados consistentes y coherentes con lo que

queremos investigar. Sin embargo, Nunnally (1978)<sup>21</sup> sugiere un valor mínimo de 0.70 para aceptar una escala. Pfeiffer, Heslin y Jones (1976) establecen que teniendo en cuenta el fin de la encuesta colocan un límite mínimo de 0,85 si se van a tomar decisiones sobre individuos, o en 0,60 para otros usos. Aunque no existe una regla definitiva, se tomará como base un alpha de 0,60 dado que nos encontramos en ciencias sociales.

La prueba para validar una variable es diferente a la confiabilidad. La prueba de validez consiste en medir qué dimensiones han considerado otros autores para luego en el caso que sea necesario construir nuevas preguntas y revisar con dichos reactivos. Una vez revisado se realizan pruebas estadísticas de correlación entre los diferentes ítems mediante análisis factorial (Hernández Sampieri et al., 2010).

Esta última es una técnica multivariante que tiene como objetivo reducir el número de reactivos o ítems y asignarlos a diferentes factores o dimensiones para resumir la información.

De acuerdo al estudio realizado por Ibáñez et al., (2011), para medir actitudes emprendedoras en estudiante universitarios de la Universidad de Deusto. Para ello utilizaron una escala confiable y valida siguiendo los siguientes pasos:

1. En primer lugar la escala utilizada consistió en una likert de seis posiciones adaptada de otras escalas de los mismos autores. A esta escala se le agregaron más ítems a los diferentes constructos.
2. Para la validez de contenido, la escala cumplía con dicho requisito dado que los ítems habían sido utilizado en otras escalas en los mismo constructos y además estaban en la literatura o en otros estudios.

---

<sup>21</sup> Nunnally, 1978.

3. Para la validez del contenido se realizó un análisis factorial. Este análisis indicaban los autores es fundamental dado que ayuda a clarificar dos aspectos: El primero la estructura interna y el segundo la relación con otras variables. Se utilizó el análisis factorial exploratorio que es el que más se utiliza para la validez de constructo.
4. Después del análisis factorial resultaron 5 factores con un alfa de 0.8. Esto establece que el instrumento cumple con la confiabilidad.
5. A su vez la escala cumple con la validez porque la correlación de las sumas cuadradas de los ítems de la escala global y la pregunta que quieren medir son significativamente diferente de cero.
6. Finalmente se realiza la última validación discriminante. En esta prueba se compara que los alfas de Cronbach sean más altos que las correlaciones mostradas por las puntuaciones de cada subescala con relación a otras subescalas las cuales pertenecen al mismo instrumento. La validez discriminante existe, porque las variables medidas con el mismo método no tienen relación con otras variables medidas que miden diferentes conceptos.

Dado que es fundamental conocer cómo se hace un análisis factorial para construir un instrumento de medición, explicaremos cómo se realiza:

1. Después de una revisión exhaustiva de literatura la mayoría de las investigaciones han definido las diferentes dimensiones o factores que están afectando una variable.
2. Luego buscan o construyen diferentes reactivos para cada dimensión. Estos reactivos son tomados de otras escalas válidas de otros estudios o bien se pueden construir. Una vez que se tienen los reactivos se procede a realizar un análisis factorial.

3. Se comienza realizando un análisis de correlaciones entre reactivos y se despeja la duda con 2 pruebas de hipótesis, la primera relacionada con el contraste de esfericidad de Bartlett para establecer si no existe correlaciones no nulas y luego la medida de suficiencia de muestreo general que debe estar por encima de 0,50. En el caso que este número esté por debajo será necesario reducir o quitar algunos reactivos para cumplir con dicho valor. Aquí comienza la reducción de ítems para hacer más simple el instrumento. Según Hair et al. (1999) “*cuando las variables también exceden el valor umbral, esto indica que el conjunto reducido de variables alcanza los requisitos fundamentales para realizar un análisis factorial*”<sup>22</sup>
4. A partir de la matriz de correlación se transforma en un modelo de factores para obtener la matriz de factores. Para decidir las dimensiones a utilizar se pueden utilizar los autovalores. Aquí se utilizan varios criterios para decidir, uno es la raíz latente que establece que se erigirán aquellos factores que posean un autovalor de 1 o más. También se utiliza el contraste de la varianza, en ciencias sociales según Hair et al. (1999) donde muchas veces la información que se necesita suele ser menos exhaustiva que en ciencias exactas (50% incluso menos es considerada satisfactoria). También se considera el contraste de caída que sería la parte de la curva que se torna horizontal. En general se deben comparar los criterios dado que no son mutuamente excluyentes.
5. Ahora que se han determinado los factores, corresponde asignar a cada factor los reactivos. Para ello, tenemos que interpretar los datos. Aquí surgen diferentes técnicas estadísticas para poder asignar de la mejor manera posible los reactivos a las dimensiones, principalmente, porque al elegir aquellos que tienen más

---

<sup>22</sup> Hair et al. (1999), pp. 109

varianza las variables poseerán más carga que en esos factores. Por ello, se tiene que rotar la matriz para distribuir la varianza y, así, obtener un patrón más simple y fácil de interpretar. Con esto sabremos que reactivos cargan hacia los diferentes factores. La carga factorial, por tanto, explica la relación entre el reactivo y la dimensión (mientras más elevado más relación). En general, se dejan de lado aquellos reactivos que tienen una carga menor a 0.40 en relación a la dimensión (Morales 2000).

6. Ahora que se tienen asignados los diferentes ítems a los factores corresponde revisar la confiabilidad y el análisis de consistencia interna. Es decir, calcular el alfa de Cronbach para cada una de las dimensiones conformada por los reactivos asignados. Sabemos que el alfa de Cronbach general del instrumento y de las dimensiones debe estar por sobre el 0,6 para que sea consistente y coherente, es decir, confiable. Si existen dimensiones que no cumplen con ese valor, deberán ser eliminadas o bien habrá que hacer ajustes en los reactivos asignados. Hay casos en que se realizan varios análisis factoriales para seguir equilibrando el número de reactivos, las cargas factoriales y el nivel de consistencia interna medido por el alfa de Cronbach.

7. Finalmente se determina el nuevo instrumento.

En general, como resumen, los pasos a seguir para la construcción de una escala o de un instrumento, específicamente un cuestionario sería el siguiente:

**Cuadro 12:** Procedimiento para construir un instrumento de medición

<i><b>Procedimiento para construir un instrumento</b></i>	
Paso 1	Revisión de la literatura
Paso 2	Determinación de las dimensiones
Paso 3	Definir si:
	1) Utilizar un cuestionario ya elaborado
	2) Construir uno nuevo
	3) Determinar la aplicación del mismo
Paso 4	Elaboración de reactivos o ítems
Paso 5	Revisión de expertos
Paso 6	Prueba piloto preliminar
Paso 7	Rechazar alguno reactivos
Paso 8	Determinar las correlaciones de los ítems y análisis factorial para reducir los ítems y asignarlos a las dimensiones.
	Análisis de confiabilidad con alfa de Cronbach
Paso 9	Nueva escala o cuestionario

Fuente: Elaboración propia a base basado en Hair, Yerson, Tatham y Black (1999) y Hernández Sampieri et al. (2011)

Ahora bien, dado que queremos saber cómo son las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile, queremos conocer las escalas que se han utilizado para evaluarlas, adaptarlas y aplicarla a nuestro colectivo en el caso que sea necesario. Según Levy y Varela (2003) y Morales (2000), en el caso de tener acceso a estos instrumentos de medición deben cumplir siempre con el objetivo que se quiere investigar. Por lo tanto, para poder conocer las escalas, éstas deben cumplir con ciertos requisitos como confiabilidad, validez y objetividad. Además, para no cometer errores se debe conocer la literatura del emprendimiento de adultos mayores y así seleccionar las dimensiones que se quieren evaluar. Este tema ya ha sido revisado con anterioridad obteniendo varias conclusiones.

Por lo tanto, para encontrar un instrumento, empezaremos analizando diferentes cuestionarios para ver si alguno se adapta a nuestro colectivo.

A continuación, se presentan los instrumentos disponibles y válidos de acuerdo a diferentes actitudes emprendedoras estudiadas:

**Cuadro 13** : Instrumentos disponibles y validos que estudian actitudes emprendedoras

<b>Autor/ escala disponible</b>	<b>Innovación</b>	<b>Control Percibido</b>	<b>Necesidad de logro</b>	<b>Autoestima</b>	<b>Planificación</b>	<b>Asunción de riesgos</b>
Robinson (1987)	X	X	X	X		
Kolvereid (1996)						
Ibañez (2001)	X	X	X	X	X	
Krauss (2007)		X	X	X		X
Heilbrunn (2008)	X		X		X	
Lepoutre (2010)	X		X		X	
Ibañez et al. (2011)	X	X	X	X		X
Alcaraz (2011)					X	X
Iglesias (2012)	X		X		X	
Weiner (2012)	X	X	X			
Smith (2014)	X	X	X	X		

<b>Autor/ escala disponible</b>	<b>Autoridad / Autonomía</b>	<b>Auto realización</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Creatividad</b>	<b>Pro actividad</b>	<b>Seguridad personal</b>
Robinson (1987)						
Kolvereid (1996)	X	X	X			
Ibañez (2001)						
Krauss (2007) Heilbrunn (2008)		X			X	
Lepoutre (2010)		X		X		
Ibañez et al. (2011)						
Alcaráz (2011)				X		X
Iglesias (2012)		X			X	
Weiner (2012)	X		X		X	
Smith (2014)			X			

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con nuestra investigación los principales instrumentos relacionados con las actitudes emprendedoras encontradas en la literatura del emprendimiento del adulto serían los siguientes:

Partiremos con el cuestionario Entrepreneurial Attitude Orientation Scale EAO desarrollado por Robinson (1987) en Estados Unidos.

Robinson (1987) elaboró una escala en dos etapas. La primera etapa consistió en desarrollar por ítems o reactivos que fueron posteriormente chequeados por expertos y alumnos universitarios. La segunda etapa consistió en una validación del cuestionario, usando la información para analizar a dueños de empresas e individuos que no estaban vinculados al proceso de generar al negocio. Robinson descubrió diferencias estadísticas significantes en cada uno de los colectivos investigados.

Robinson (1987) identificó cuatro elementos fundamentales tales como:

1. Autoestima
2. Control Percibido
3. Innovación
4. Necesidad de logro

Robinson (1987) generó estas cuatro sub escalas cada una formada por tres componentes:

1. Afectivo
2. Cognitivo
3. Conductual

En un comienzo Robinson creó 700 preguntas para medir dichos factores. Después de varias revisiones llegaron a 91 ítems. La confiabilidad de este cuestionario fue considerado aceptable con un alfa de Cronbach del 0,75. Posteriormente el cuestionario fue validado aplicándose el cuestionario a 54 personas emprendedoras y se comparó con 57 profesionales. Después de un análisis factorial las preguntas fueron reducidas de 91 a 75.

Dentro de los estudios realizados con esta escala destacan una investigación realizada en el País Vasco por la profesora María Asunción Ibáñez (2001), la cual utilizó esta escala inicialmente elaborada para medir actitudes de personas emprendedoras y profesionales

y la adaptó para aplicarla a estudiantes universitarios de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Al cuestionario utilizado se le agregaron algunas preguntas para dejar equilibrados los componentes afectivo, cognitivo y conductual, quedando finalmente en 90 preguntas. Posteriormente Ibáñez (2001), tras el análisis factorial, redujo la cantidad de preguntas a 40 considerando cinco factores locus de control interno, innovación, visión, autoestima y motivación al logro ver anexo 6.

Luego Krauss (2007) aplicó también el cuestionario adaptado de Ibáñez a estudiantes de la Universidad Católica del Uruguay incorporando una variable adicional, actitud frente al riesgo. Krauss (2007) incorporó esta variable debido a su importancia en la bibliografía estudiada. Krauss (2007) reunió 15 preguntas sobre asunción de riesgo obtenidas de estudios de Robbins (1996) y del Centro Virtual de Ocupacional y Empleo del Gobierno de Colombia. Todos estos reactivos estaban equilibrados bajo los elementos: afectivo, cognitivo y conductual.

Tras el análisis factorial que explicaba, casi el 50% de varianza, los componentes incluían al nuevo factor denominado asunción del riesgo, necesidad de logro, control percibido interno y autoestima. Esta escala se le aplicó la validez interna quedando como una escala confiable con un alfa de Cronbach general de 0,823

Posteriormente la profesora Ibáñez et al. (2011) investigaron las diferencias en las actitudes emprendedoras entre estudiantes hombres y mujeres de la Universidad de Deusto. Para ello, elaboraron una escala de 6 dimensiones basados en la escala de Ibáñez (2002) y Krauss (2007): Innovación, motivación, visión, autoestima, control interno y asunción de riesgos. Luego del análisis factorial quedaron 5 dimensiones: Innovación, motivación, autoestima, control interno y asunción de riesgos (excluyendo la dimensión visión) explicando el 51,5% de la varianza. El tipo de escala de actitud fue de tipo Likert bajo 6 modalidades diferentes desde “total acuerdo” hasta “total

desacuerdo” sin incluir la opción neutral con 30 preguntas. A esta escala se le aplicó además la validez interna quedando como una escala confiable con un alfa de Cronbach general de 0,804. La única dimensión que estaba por debajo del mínimo aceptable fue asumir riesgos con 0,58. Por otro lado, esta escala cumplía con el criterio de validez, quedando una escala apropiada para poder aplicar. Ver anexo 8.

Posteriormente Smith (2014) utilizó un cuestionario base para su tesis doctoral sobre actitudes emprendedoras de los estudiantes de secundaria entre 12 a 15 años de la Ciudad de México. Smith (2014) elaboró su cuestionario utilizando la información base de Ibáñez (2001), Krauss (2007) y utilizó además otras escalas válidas y fiables de otros autores para poder aumentar el número de reactivos y poder así complementar las dos primeras escalas. Smith (2014) llegó a un total de 118 preguntas para poder construir un cuestionario que era uno de los objetivos de su investigación. Smith (2014) agregó una nueva dimensión quedando diferentes factores para medir actitudes tales como innovación, autoestima, necesidad de logro, locus de control interno, asunción de riesgo e incorporando el factor detección de oportunidades. El cuestionario fue entregado a varios profesionales de diferentes disciplinas para que lo evaluaran. Se buscó apoyo por parte de personas expertas en lingüística para poder planear las preguntas de mejor manera. Luego, con expertas en psicología validaron las congruencias de las diferentes preguntas para agruparlos en las dimensiones afectivas, cognitivo y conductual.

Finalmente, se entregó el cuestionario a un grupo de expertos en emprendimiento para su evaluación. Con estos expertos, se redujo la cantidad de preguntas quedando finalmente 65 ítems. Luego se aplicó el análisis factorial y se logró rechazar la dimensión asunción de riesgo quedando en 5 dimensiones y 31 ítems. En relación a la consistencia interna, este cuestionario obtuvo un alfa Cronbach del 0.75. (Ver anexo 9).

#### **4. DISEÑO DEL CUESTIONARIO**

Para la primera etapa de nuestra investigación se incluyó la revisión de la literatura del emprendimiento del adulto mayor. Bajo este concepto se identificaron las principales actitudes emprendedoras de los adultos mayores. Tal como hemos establecido, varios autores incentivan el uso de escalas que ya han sido elaboradas para poder medir un atributo similar sin tener que elaborar una nueva (Hernández Sampieri et al., 2011). Según Morales (2000), más que elaborar una escala, lo importante es determinar si ese instrumento es adecuado para lo que queremos medir considerando la revisión bibliográfica.

Ahora bien, para nuestro caso no ha sido un objetivo en nuestra investigación generar o elaborar una escala propia, sin embargo, sabemos que el contexto del emprendimiento de la tercera edad puede tener ciertas características que nos obliguen a incluir otras dimensiones no consideradas en la revisión de la literatura propias de la persona emprendedora de la tercera edad en Chile.

Por otro lado, se ha identificado una escala válida y fiable que podría ser útil para medir actitudes emprendedoras en los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso según la revisión de la literatura del emprendimiento del adulto mayor. Esta escala, como hemos establecido, puede utilizarse en la entrevista en profundidad como base para ser cotejada por los adultos mayores emprendedores y, además, aprovechar la misma entrevista para identificar nuevas dimensiones de las actitudes propias de la persona emprendedora de la tercera edad de la región de Valparaíso.

Una escala válida que podría ser adaptada para adultos mayores fue aquella elaborada por Ibáñez et al. (2011) que se ajusta a lo visto en la revisión de literatura del emprendimiento del adulto mayor. Esta escala posee 5 dimensiones: necesidad de logro, control percibido interno, autoestima, asunción de riesgos e innovación.

Este cuestionario incluye 30 preguntas siendo un número adecuado para nuestro colectivo. Según Krauss (2007), este cuestionario es de tipo respondent burden o considera el “nivel de molestia” que fue estudiado por Sharp y Frankel (1983) citado por Morales (2000). Los cuestionarios muy largos afectan la validez, porque el tiempo que demoran en contestar un tipo de instrumento muy largo puede alterar o molestar a los encuestados generándose problemas. Sin embargo, hay que llegar a un equilibrio, según Corbetta (2007) muchos estadísticos construyen y proveen escalas con muchos reactivos para obtener alfa de Cronbach más altos. Por eso este balance implica una confiabilidad sobre 0.6 y un nivel de preguntas que no canse a los entrevistados.

Este cuestionario lograba este equilibrio dado que estaba constituido por 30 preguntas quedando un cuestionario mucho más sencillo y fácil de aplicar. Según Morales (2000) sugiere que un cuestionario debe tener entre 20 a 25 ítems y que no tengan más de 40. (Ver anexo 7).

Las preguntas del cuestionario quedaron determinadas por los siguientes ítems cada uno de los ítems asociado a los siguientes factores:

**Cuadro 14:** Reactivos sobre Dimensión Autoestima

<u>Ítem</u>	<u>Autoestima</u>
<b>6</b>	Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.
<b>9</b>	Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios.
<b>11</b>	No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades.
<b>13</b>	Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.
<b>18</b>	Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil.
<b>24</b>	Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibañez et al. (2011).

**Cuadro 15:** Reactivos sobre Dimensión Asunción de riesgo

<b>Ítem</b>	<b><i>Asunción de riesgo</i></b>
<b>3</b>	A menudo provoco situaciones de cambio e incertidumbre
<b>15</b>	Creo en el dicho "quien no arriesga, no gana" y lo practico habitualmente
<b>16</b>	Paso una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mis proyectos antes de asignar cualquier recurso.
<b>17</b>	Cuando invierto mi dinero lo hago en algo que pueda darme más rentabilidad, aunque tenga un mayor riesgo, antes que en un depósito a plazo fijo

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez et al. (2011).

**Cuadro 16:** Reactivos sobre Dimensión Necesidad de logro

<b>Ítem</b>	<b><i>Necesidad de logro</i></b>
<b>12</b>	Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales.
<b>14</b>	Me enorgullezco de los objetivos que he cumplido.
<b>19</b>	Creo que para ser un buen profesional es necesario trabajar duro.
<b>20</b>	Para resolver bien un problema empresarial es importante dedicarle mucho tiempo y esfuerzo
<b>23</b>	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.
<b>25</b>	Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.
<b>30</b>	Me siento satisfecho cuando consigo lo que me he propuesto

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez et al. (2011).

**Cuadro 17:** Reactivos sobre Dimensión Control percibido interno

<b>Ítem</b>	<b><i>Control Percibido Interno</i></b>
<b>1</b>	Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros.
<b>2</b>	Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello.
<b>4</b>	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.
<b>5</b>	Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles.
<b>8</b>	Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.
<b>10</b>	Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez et al. (2011).

**Cuadro 18:** Reactivos sobre Dimensión Innovación

<u>Ítem</u>	<u>Innovación</u>
7	Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas.
21	A menudo llevo a cabo tareas de una forma original.
22	Las situaciones de riesgo me apasionan y las afronto sin temor
26	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.
27	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.
28	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.
29	No me molesta la incertidumbre ni el riesgo de lo desconocido.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez et al. (2011).

En relación a confiabilidad, tal como establecimos en la sección de antecedentes preliminares del cuestionario, este instrumento es confiable, ya que posee un alfa de Cronbach general del 0,804

La confiabilidad de cada una de las dimensiones se detalla a continuación:

**Cuadro 19:** Consistencia interna y validez de la escala empleada

<u>Factores</u>	<u>Reactivos</u>	<u>Varianza Acumulada</u>	<u>Alfa de Cronbach</u>
<b>General</b>	30		0,804
<b>Necesidad de logro</b>	7	13,942%	0,815
<b>Innovación</b>	7	25,679%	0,817
<b>Autoestima</b>	6	35,565%	0,760
<b>Control percibido interno</b>	6	44,482%	0,760
<b>Asunción de riesgos</b>	4	51,450%	0,583

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez et al. (2011).

Como vemos, este cuestionario válido y fiable desarrollado por Ibáñez et al. (2011), es útil para poder aplicarlo a los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso dado que, además, posee un equilibrio entre reactivos y confiabilidad, con un lenguaje simple y entrega la información para que el entrevistado responda en forma clara. Además, posee

una escala de tipo Likert de 6 opciones forzando al entrevistado a no optar por respuestas neutras.

Nuestro cuestionario será elaborado en base a las mismas preguntas desarrolladas por Ibañez et al. (2011) ya que se ajusta a la literatura del emprendimiento del adulto mayor. Nuestro cuestionario incluye también las consideraciones éticas que cada participante deberá firmar y también se le han incorporado algunos los aspectos descriptivos para así poder cotejar posteriormente las hipótesis.

Un elemento fundamental de este cuestionario, es que será presentado a 17 personas emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso para validarlo. También se considerarán modificaciones a reactivos propias del lenguaje local de Chile y la incorporación de nuevas dimensiones o ítems en el caso que sea necesario.

## **5. ANTECEDENTES ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD**

En esta sección analizaremos algunos antecedentes sobre las entrevistas en profundidad y el diseño de las mismas en nuestra investigación. De acuerdo a lo establecido en los capítulos precedentes, se realizaron 17 entrevistas en profundidad a personas emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso para cotejar el cuestionario de actitudes emprendedoras e identificar nuevas dimensiones.

El tipo de entrevista que se ha diseñado ha sido semi estructurada con una batería de 14 preguntas que son respondidas de forma abierta por el entrevistado. Se definió este tipo de entrevista para dar flexibilidad al entrevistado y contar con respuestas más amplias y ricas.

Las entrevistas en profundidad son en su mayoría de carácter flexible. Además, en algunos casos, las preguntas y estructura de cada una deben ajustarse a cada participante principalmente cuando el entrevistado no entiende las preguntas. También establece que el entrevistador debe compartir con el entrevistado el ritmo y orientación de cada

entrevista y nunca se debe olvidar el ambiente social en el que está inserto el participante para poder interpretar mejor lo que dice el entrevistado. El entrevistador debe adaptarse al lenguaje que posee el entrevistado, de tal manera que lo haga sentir en un ambiente conocido y amistoso para que entregue toda la información. Por su parte, deben ser abiertas y neutras debido a que buscan que el entrevistado entregue información amplia y de acuerdo a sus experiencias utilizando su propio lenguaje.

A continuación, se presenta un cuadro explicativo con las características generales de las entrevistas en profundidad que aplicamos a las personas emprendedoras seleccionadas de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso.

**Cuadro 20:** Características entrevista semi estructurada aplicada a emprendedores de tercera edad 60+ de la región de Valparaíso.

<i><b>Características Entrevista Semi estructurada</b></i>	
La Entrevista	
	Pretende descubrir fundamentalmente
	Busca minimizar errores principalmente en el cuestionario
	Utiliza formato de estímulo/ respuesta
El Entrevistador	
	Formula una serie de preguntas o guión con respuestas abiertas
	Controla el ritmo de la entrevista decidiendo el patrón y la formulación de las preguntas al entrevistado
	Explica detalles sobre el objetivo del estudio que se va a realizar
	Puede alterar el orden de las preguntas en algunos casos y pedir que se profundice en algún tema. Aunque no se abordan temas no previsto en el conjunto de preguntas o guión.
	Puede permitir algunas intervenciones de otras personas
	Puede expresar su opinión personal, aunque también posee un rol neutral
	Explica en el caso requerido algunas preguntas en el caso de que no se entienda
	Puede improvisar el contenido de las preguntas para abarcar todos los temas relevantes
	Adopta un estilo oyente sin evaluar las respuestas escuchadas dando libertad para desarrollar todos los temas que sean importantes para comprender al individuo entrevistado
El Entrevistado	
	Cada entrevistado recibe el mismo conjunto de preguntas, aunque puede

	profundizar en algunas.
	Puede no escucharlo en mismo orden y formato comparado con otras entrevistas.
Las Respuestas	
	Son abiertas pero ajustadas con el cuadro de categorías preestablecido
	Grabadas en relación al sistema de codificación

Fuente: Elaboración Propia basado en Corbetta (2007)

De hecho, como hemos dicho, la elaboración de las preguntas de la entrevista en profundidad sigue el criterio de preguntas abiertas, pero con un conjunto establecido y con un esquema, de tal manera que se pueda ampliar y dejar que el entrevistado se exprese en las respuestas. Estas preguntas no delimitan las respuestas para poder buscar información para ampliar o profundizar en los motivos de un comportamiento o conducta.

A pesar de ello, este tipo de entrevista posee sus desventajas tales como la dificultad de poder codificar las respuestas para preparar un análisis (Corbetta, 2007). También es una desventaja cuando existen personas que tienen problemas para poder expresarse oralmente y se les hará complicado poder explicar lo que quieren decir. Obviamente, también la duración de cada entrevista puede ser molesta para los participantes dado que el tipo de preguntas invitan a explicar con detalle cada respuesta (Corbetta, 2007).

Tal como establecimos al principio de esta sección, el objetivo central de estas entrevistas es revisar si el cuestionario de actitudes emprendedoras está bien clasificado, si las preguntas se entienden y, fundamentalmente, la opinión de la persona emprendedora. A su vez, también se busca identificar nuevas dimensiones para incorporarlas al cuestionario de actitudes emprendedoras, con el fin de aplicarlo a una muestra de la población de adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso.

En relación a la selección de las personas emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso estas personas fueron obtenidas a partir de una base de datos de la

agencia estatal de Chile Emprende de la región de Valparaíso, así como de la agencia estatal Corfo en Valparaíso.

Estas entrevistas incluyen tres documentos: una tabla demográfica consolidada de los entrevistados, las preguntas de la entrevista y una ficha de cada entrevista. Todos estos documentos se encuentran entre los anexos 10 al 28.

Primero comenzamos completando la ficha demográfica para conocer al entrevistado, estableciendo siempre la confidencialidad de las respuestas.

Después se procedió a realizar la entrevista. Ésta se estructuró de la siguiente manera: Comenzamos con una introducción explicando los objetivos y las razones por las cuales fueron elegidas para dicha entrevista. Posteriormente, se explicó sobre la confidencialidad y duración aproximada de la reunión. Luego comenzamos con las preguntas. Cada entrevista fue diseñada con el mismo conjunto de preguntas que comenzaban con las más fáciles de contestar al principio, para ser más sutil y no incomodar al entrevistado.

Las preguntas buscaban intercambiar información sobre actitudes encontradas en la literatura tales como las motivaciones que le llevaron a emprender vinculadas a la dimensión necesidad de logro, el desarrollo de capital social y redes vinculadas a la dimensión autoestima, principales barreras para emprender vinculadas al factor control percibido interno, aspectos financieros y apoyo estatal vinculados a asunción de riesgos; la generación de nuevos negocios vinculada a la innovación y cualquier otra característica relevante sobre su emprendimiento.

Cada entrevista fue grabada para poder posteriormente hacer una transcripción de la información al papel de cada entrevistado (Información se encuentra en google drive)<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Se da acceso al google drive a los miembros del tribunal para salvaguardar confidencialidad de los encuestados. Ver en <https://drive.google.com/open?id=0B2ZF4YcnkTtbMmhvbFJNY21vVTg>

Antes del cierre se les preguntó si deseaban agregar alguna observación adicional o bien si tenían alguna duda. En el cierre, de acuerdo a Hernández-Sampieri et al. (2010) se agradeció e insistió en la confidencialidad de la información.

A modo de resumen, se siguieron las siguientes recomendaciones sobre la operatividad de la entrevista y aumento de la comunicación:

- Mirar al rostro del entrevistado en forma natural y directa.
- Tener naturalidad en las posturas y movimientos.
- Observar en forma sutil, sin críticas al entrevistado.
- Saber manejar los silencios en especial respetando el ritmo de la conversación.
- Mostrar que se trata de una conversación más que un interrogatorio principalmente cuando las preguntas no se entiendan o se necesita más explicación.
- Establecer una relación amistosa entre el entrevistado y el entrevistador.
- En varias ocasiones, dado que es una entrevista semi estructurada se retrocede para retomar temas tratados anteriormente.
- Fomentar el interés y la participación espontánea del entrevistado.
- Mantener siempre la profesionalidad buscándose siempre un trabajo exclusivo

Se elaboró un cuadro resumen consolidado de las conclusiones de cada una de las entrevistas para tener un documento unificado para los 17 casos estudiados.

Los resultados fueron los siguientes considerando las diferentes dimensiones:

1. Necesidad de logro y motivación.
2. Asunción de Riesgos.

3. Control percibido vinculado a barreras para emprender.
4. Autoestima vinculada al desarrollo de redes.
5. Innovación.
6. Detección de oportunidades como una nueva dimensión descubierta.

**Cuadro 21:** Resumen y conclusiones entrevistas en profundidad, emprendedores de la tercera edad 60+ Región de Valparaíso, Chile

CASO <sup>24</sup>	TIPO DE NEGOCIO	TIPO DE EMPRENDEDOR	PRINCIPALES CONCLUSIONES	ANEXO COMPLETO
1	Vulcanización	Autoempleado, 72 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El tema de la salud es fundamental para emprender</li> <li>2. Discriminación social y financiera</li> <li>3. Necesidad de logro, sentido de lucha es muy importante para un adulto mayor.</li> <li>4. Sentirse capaz y autoestima de la persona lo impulsa a emprender.</li> <li>5. Utilizar tecnología e innovación en el negocio a pesar de que los adultos mayores no la utilizan.</li> <li>6. Detectar oportunidades para poder aprovecharlas</li> </ol>	12
2	Consultoría	Híbrido, 79 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aplicar conocimiento aprendido en la vida laboral en el propio negocio.</li> <li>2. Riesgo de fracaso y de desprestigio profesional.</li> <li>3. Barreras legales que obstaculizan el desarrollo empresarial propio de los adultos mayores.</li> <li>4. Concientizar de la importancia de la innovación.</li> <li>5. Detección de oportunidades para generar nuevos emprendimientos</li> </ol>	13
3	Capacitación en educación	Híbrido, 67 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se emprende para poder tener auto realización personal y tener proyectos propios para disfrutar.</li> <li>2. A mayor edad, mayor capital social y humano disminuyendo los riesgos.</li> <li>3. En general no existen grandes barreras para emprender, solo los competidores con prácticas poco éticas.</li> <li>4. Hacerse cargo de las redes participando en seminarios de capacitación para obtener prospectos.</li> <li>5. Es fundamental innovar y no ofrecer a los clientes siempre lo mismo.</li> <li>6. Detectar oportunidades es muy importante, pero implica reinventarse donde los adultos mayores no están muchas veces con ese interés.</li> </ol>	14

<sup>24</sup> En anexos enumerados desde el 12 al 28 se encuentra descrito el perfil de los entrevistados guardando anonimato de los mismos.

4	Inmobiliario	Híbrido, 64 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La desvinculación laboral fue la principal motivación para hacer el negocio.</li> <li>2. Riesgo de la salud es el tema preocupante.</li> <li>3. Reinventarse laboralmente después de 40 años en un trabajo diferente. Como un cambio de vida.</li> <li>4. Vínculos de redes con el entorno familiar y amigos</li> <li>5. Innovación en servicio.</li> <li>6. Hay que salir del conservadurismo que se tiene y tomar las oportunidades que se observan.</li> </ol>	15
5	Inmobiliario	Autoempleada, 61 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La desvinculación laboral fue la principal motivación para hacer el negocio.</li> <li>2. Riesgo de la salud es el tema preocupante.</li> <li>3. Reinventarse laboralmente después de 40 años en un trabajo diferente. Como un cambio de vida.</li> <li>4. Vínculos de redes con el entorno familiar y amigos</li> <li>5. Innovación en servicio.</li> <li>6. Hay que salir del conservadurismo que se tiene y tomar las oportunidades que se observan.</li> </ol>	16
6	Comercial	Híbrida, 60 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Satisfacción personal y autorrealización para cumplir sueños.</li> <li>2. La dedicación de tiempo al negocio en el caso de mala salud.</li> <li>3. Son barreras burocráticas legales y tributarias las que impiden emprender.</li> <li>4. Redes a partir de la vinculación con otros empresarios del sector geográfico.</li> <li>5. Más que innovación es detectar oportunidades y satisfacer necesidades.</li> </ol>	17
7	Marítimo/ Turístico	Serial, 67 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Salirse del esquema rutinario y buscar un lugar tranquilo para hacer lo que gusta y viajar más</li> <li>2. Riesgo financiero vinculado al negocio.</li> <li>3. Barreras financieras que no llevan a generar un negocio.</li> <li>4. Redes a partir de la experiencia y los contactos de la vida activa.</li> <li>5. Negocio parcialmente innovador para complementar pensión.</li> <li>6. Importancia de la detección de oportunidades y abierto hacer nuevas cosas.</li> </ol>	18
8	Consultor Informática	Autoempleado, 65 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantenerse activo para tener una autorrealización personal.</li> <li>2. El prestigio personal sería el mayor riesgo.</li> <li>3. La salud y tener dinero para disfrutar y aprovecharlo.</li> <li>4. Ya se tiene una red por ser adulto mayor se tiene experiencia y conocimiento.</li> <li>5. El servicio entregado tiene que ser una innovación para los clientes sino no se vendería.</li> <li>6. La detección de oportunidades es fundamental junto con ver las necesidades de los clientes.</li> </ol>	19

9	Compra y venta de inmuebles	Autoempleado, 67 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La principal motivación es desarrollar un trabajo a nivel personal.</li> <li>2. Discriminación hacia los adultos mayores.</li> <li>3. Barreras administrativas burocráticas estatales y bancarias.</li> <li>4. Personas cercanas, conocidos, personas vinculas a este tipo de negocios.</li> <li>5. Innovación muy importante para el emprendedor de la tercera edad para ello hay que pensar diferente</li> <li>6. La detección de oportunidades es muy importante y hay que saber aprovecharlas.</li> </ol>	20
10	Comercio de artículos de regalos y artesanía	Autoempleada, 64 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Autorrealización personal, incrementar pensión y mantenerse activa.</li> <li>2. Poner capital o desembolsar grandes cantidades de dinero.</li> <li>3. Opiniones negativas de los familiares principalmente el marido e hijas (cuidado de los nietos), entorno y amigos. Desconocimiento de información propio de la tercera edad para emprender.</li> <li>4. Ya se tiene una red por ser adulto mayor y se tiene que utilizar.</li> <li>5. Atención personalizada conocer a los clientes.</li> <li>6. La detección de oportunidades es fundamental junto con la perseverancia y tenacidad.</li> </ol>	21
11	Comercio Ambulante	Autoempleada, 88 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Principal motivación es mantenerse activa y sentirse bien.</li> <li>2. El riesgo son la edad y principalmente la salud.</li> <li>3. La familia no la apoya o no les gusta que haga esta actividad</li> <li>4. Haber trabajado en diferentes sectores y tener la clientela de esos sectores.</li> <li>5. Tener las ganas de ganar dinero es básico para el emprendedor de la tercera edad.</li> </ol>	22
12	Importaciones	Autoempleado, 63 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Querer demostrar al entorno y familia que es capaz de hacer un emprendimiento. Autorrealización personal.</li> <li>2. El principal riesgo es el factor salud</li> <li>3. Barreras sociales y discriminación de edad.</li> <li>4. La red se ha formado en el trabajo y a partir de esa red se llega a otros referidos.</li> <li>5. La innovación es la opción para adecuar el negocio, considerando la experiencia que se tiene junto a las circunstancias propias de cada cliente.</li> <li>6. La detección de oportunidades es fundamental para la tercera edad</li> </ol>	23
13	Confecciones Textiles	Serial, 61 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantenerse activo y generar ingresos sin dependencia.</li> <li>2. El riesgo es poder contratar a personas y no tener cómo pagarle en el caso que no haya trabajo.</li> <li>3. Problemas de burocracia estatal y tributaria vinculados a la información propia para comenzar un negocio.</li> <li>4. No sabe ni le da el tiempo para poder hacerlo.</li> <li>5. La innovación es importante siempre y cuando lo clientes aprecien esta innovación.</li> <li>6. Es importante la detección de oportunidades y salir a veces de lo que se está haciendo.</li> </ol>	24

14	Producción y venta de artículos de cuero	Serial, 63 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El gusto por el negocio</li> <li>2. El principal riesgo es la salud.</li> <li>3. La discriminación de edad y las barreras financieras son un escollo para poder emprender.</li> <li>4. Se van desarrollando en las mismas ferias y es un tema poco abarcado aún por parte de adultos mayores a menos que tengan redes del pasado.</li> <li>5. Es clave la innovación y se tiene que estar mirando siempre para poder hacer cosas nuevas</li> <li>6. La detección de oportunidades va ligada a la experiencia para poder aprovecharlas de mejor forma.</li> </ol>	25
15	Ingeniería e inspección de ascensores	Novato, 75 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Autorrealización personal hacer un negocio que guste y que se haga con cariño. Mantenerse activo</li> <li>2. El prestigio personal sería el mayor riesgo.</li> <li>3. Barreras burocráticas y administrativas y tributarias gubernamentales</li> <li>4. Las redes vienen de los trabajos como dependiente desarrollados en el pasado.</li> <li>5. Es importante la innovación cuando se quiere crecer y buscar nuevas alternativas al negocio.</li> <li>6. La detección de oportunidades es fundamental junto con ver las necesidades de los clientes.</li> </ol>	26
16	Repostería	Híbrida, 65 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prepararse para el futuro cuando deje su trabajo y mantenerse activa para poder generar ingresos.</li> <li>2. Al haber fracasado se sabe hasta donde se puede llegar y no tropezar con la misma piedra.</li> <li>3. Falta de interés personal para buscar información y fuentes de apoyo.</li> <li>4. A partir de clientes y usuarios finales, realizándose de boca en boca la apertura de redes.</li> <li>5. La innovación es importante, pero también es el prestigio y calidad del servicio.</li> <li>6. Es importante la detección de oportunidades para mantenerse vigente. Hay que estar alerta a las oportunidades que se presenten.</li> </ol>	27
17	Inmobiliario	Serial, 69 años	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La mayor motivación es crear una organización para poder darle camino al crecimiento.</li> <li>2. El adulto mayor va a acotar el riesgo, porque hay mayor experiencia y tiene en general una tranquilidad financiera.</li> <li>3. La salud es limitante en cuanto a las ganas de querer hacer cosas.</li> <li>4. Por la edad y experiencia en diferentes rubros, permite traer redes de los trabajos desarrollados en el pasado.</li> <li>5. La innovación no es estrictamente tan clave.</li> <li>6. Detectar es importante, porque abre a posibilidades diferentes para poder aprovecharlas.</li> </ol>	28

Fuente: Elaboración propia

En relación al cuestionario aparece una nueva dimensión: detección de oportunidades.

Es por ello que tuvimos que incorporar 8 preguntas que fueron validadas por cada uno de las personas emprendedoras de la tercera edad en las entrevistas. Estas preguntas

fueron rescatadas de cuestionarios confiables y válidos utilizados en investigaciones previas sobre actitudes por Smith (2014) y Kolvereid (1996) que se detallan en el siguiente apartado.

La siguiente sección del capítulo explica el cuestionario utilizado.

## 6. CUESTIONARIO UTILIZADO

Tras realizar las entrevistas en profundidad a los 17 adultos mayores emprendedores se tuvieron que hacer cambios en la redacción de preguntas para que los adultos mayores chilenos las entendieran. Además, se identificó una nueva dimensión que fue denominada “detección de oportunidades”.

A continuación, se presentan los diferentes reactivos vinculados a las diferentes dimensiones o factores:

**Cuadro 22:** Reactivos sobre Dimensión Autoestima

<b><i>Ítem</i></b>	<b><i>Autoestima</i></b>
<b>6</b>	Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.
<b>9</b>	Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios.
<b>11</b>	No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades.
<b>13</b>	Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.
<b>18</b>	Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil.
<b>24</b>	Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011).

**Cuadro 23:** Reactivos sobre Dimensión Asunción de riesgo

<b>Ítem</b>	<b><i>Asunción de riesgo</i></b>
<b>3</b>	A menudo provoco situaciones de cambio e incertidumbre.
<b>15</b>	Creo en el dicho "quien no arriesga, no gana" y lo practico habitualmente.
<b>16</b>	Paso una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mis proyectos antes de asignar cualquier recurso.
<b>17</b>	Cuando invierto mi dinero lo hago en algo que pueda darme más rentabilidad, aunque tenga un mayor riesgo, antes que en un depósito a plazo fijo.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011).

**Cuadro 24:** Reactivos sobre Dimensión Necesidad de logro

<b>Ítem</b>	<b><i>Necesidad de logro</i></b>
<b>12</b>	Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales.
<b>14</b>	Me enorgullezco de los objetivos que he cumplido.
<b>19</b>	Creo que para ser un buen profesional es necesario trabajar duro.
<b>20</b>	Para resolver bien un problema empresarial es importante dedicarle mucho tiempo y esfuerzo.
<b>23</b>	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.
<b>25</b>	Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.
<b>30</b>	Me siento satisfecho cuando consigo lo que me he propuesto.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011).

**Cuadro 25:** Reactivos sobre Dimensión Control percibido interno

<b>Ítem</b>	<b><i>Control Percibido Interno</i></b>
<b>1</b>	Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros.
<b>2</b>	Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello.
<b>4</b>	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.
<b>5</b>	Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles.
<b>8</b>	Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.
<b>10</b>	Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011).

**Cuadro 26:** Reactivos sobre Dimensión Innovación

<b>Ítem</b>	<b><i>Innovación</i></b>
7	Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas.
21	A menudo llevo a cabo tareas de una forma original.
22	Las situaciones de riesgo me apasionan y las afronto sin temor.
26	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.
27	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.
28	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.
29	No me molesta la incertidumbre ni el riesgo de lo desconocido.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011)

**Cuadro 27:** Reactivos sobre Dimensión Detección de oportunidades

<b>Ítem</b>	<b><i>Detección de oportunidades</i></b>
31	Cuando veo algo que no me gusta, lo arreglo.
32	Soy bueno ideando otras formas de resolver las cosas que nadie ha hecho aún.
33	Concibo la manera de hacer dinero.
34	Sobresalgo en la identificación de oportunidades.
35	Puedo reconocer una buena oportunidad mucho antes que otros.
36	Me gusta encontrar buenas soluciones a problemas que nadie ha mirado todavía.
37	Tengo alternativas en caso de que fracase el proyecto.
38	Sigo atento a otras oportunidades que puedan seguir durante la realización de un proyecto.

Fuente: Elaboración en base a Encuesta de Smith (2014 y Kolvereid (1996)

Para que este cuestionario cumpliera con los criterios de validez y confiabilidad, se aplicó una prueba piloto a 37 adultos mayores con la nueva dimensión “detección de oportunidades” (ver cuestionario preliminar anexo 29). Una vez encuestadas las personas de la tercera edad de acuerdo a la proporción 58% mujeres y 42% hombres (21 mujeres y 16 hombres) y se realizó un análisis de fiabilidad donde se eliminaron dos preguntas del instrumento, pregunta 9 y pregunta 25, para poder cumplir con el criterio de validez y confiabilidad. Estas preguntas corresponden a las siguientes:

**Cuadro 28:** Preguntas eliminadas para elaboración del cuestionario final.

<u>Ítem</u>	<u>Factor</u>	<u>Preguntas eliminadas</u>
9	Autoestima	Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios.
25	Necesidad de logro	Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.

Fuente. Elaboración propia

Por tanto, el cuestionario final quedó constituido por las siguientes preguntas:

**Cuadro 29:** Reactivos finales sobre Dimensión Autoestima

<u>Ítem</u>	<u>Autoestima</u>
6	Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.
10	No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades.
12	Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.
17	Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil.
23	Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011)

**Cuadro 30:** Reactivos finales sobre Dimensión Asunción de riesgo

<u>Ítem</u>	<u>Asunción de riesgo</u>
3	A menudo provoco situaciones de cambio e incertidumbre.
14	Creo en el dicho "quien no arriesga, no gana" y lo practico habitualmente.
15	Paso una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mis proyectos antes de asignar cualquier recurso.
16	Cuando invierto mi dinero lo hago en algo que pueda darme más rentabilidad, aunque tenga un mayor riesgo, antes que en un depósito a plazo fijo.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011)

**Cuadro 31:** Reactivos finales sobre Dimensión Necesidad de logro

<u>Ítem</u>	<u>Necesidad de logro</u>
11	Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales.
13	Me enorgullezco de los objetivos que he cumplido.
18	Creo que para ser un buen profesional es necesario trabajar duro.
19	Para resolver bien un problema empresarial es importante dedicarle mucho tiempo y esfuerzo.
22	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.
28	Me siento satisfecho cuando consigo lo que me he propuesto.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011)

**Cuadro 32:** Reactivos finales sobre Dimensión Control percibido interno

<u>Ítem</u>	<u>Control Percibido Interno</u>
1	Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros.
2	Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello.
4	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.
5	Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles.
8	Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.
9	Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011)

**Cuadro 33:** Reactivos finales sobre Dimensión Innovación

<u>Ítem</u>	<u>Innovación</u>
7	Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas.
20	A menudo llevo a cabo tareas de una forma original.
21	Las situaciones de riesgo me apasionan y las afronto sin temor.
24	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.
25	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.
26	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.
27	No me molesta la incertidumbre ni el riesgo de lo desconocido.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A., et al. (2011)

**Cuadro 34:** Reactivos finales sobre Dimensión Detección de oportunidades

<u>Ítem</u>	<u>Detección de oportunidades</u>
29	Cuando veo algo que no me gusta, lo arreglo.
30	Soy bueno ideando otras formas de resolver las cosas que nadie ha hecho aún.
31	Concibo la manera de hacer dinero.
32	Sobresalgo en la identificación de oportunidades.
33	Puedo reconocer una buena oportunidad mucho antes de que otros.
34	Me gusta encontrar buenas soluciones a problemas que nadie ha mirado todavía.
35	Tengo alternativas en caso de que fracase el proyecto.
36	Sigo atento a otras oportunidades que puedan seguir durante la realización de un proyecto.

Fuente: Elaboración en base a Encuesta de Smith (2014 y Kolvreid (1996)

Al eliminar estas preguntas el alpha de cronbach del cuestionario subió de 0,788 a 0,818 quedando un cuestionario final en 36 preguntas (ver cuestionario final anexo 30).

A continuación, se presenta la tabla resumen y comparativa del cuestionario preliminar y el cuestionario final con los diferentes alphas de cronbach:

**Cuadro 35:** Resumen y comparativo Alphas de Cronbach cuestionario preliminar y cuestionario final.

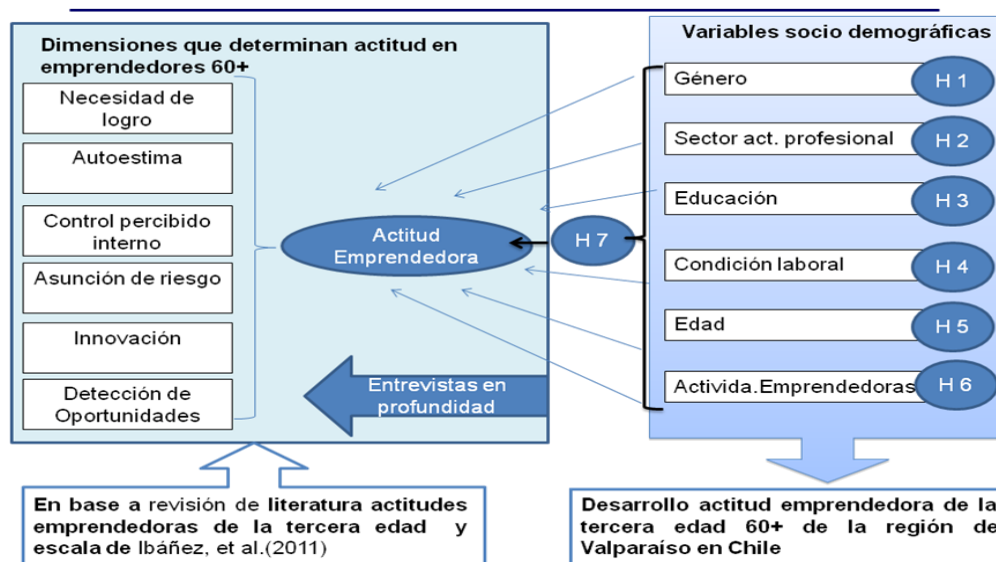
	Cuestionario preliminar 38 preguntas	Cuestionario final 36 preguntas
<b>Todas las variables</b>	<b>0,788</b>	<b>0,818</b>
Detección de oportunidades	0,865	0,865
Necesidad de Logro	0,68	0,731
Innovación	0,678	0,678
Autoestima	0,634	0,653
Riesgo	0,65	0,65
Control percibido Interno	0,714	0,714

Fuente: Elaboración propia

Como vemos, gracias a la eliminación de estas preguntas, los alphas de Cronbach de la dimensión necesidad de logro y autoestima mejoraron por encima del límite aceptable de 0,6; permitiendo aumentar el alpha total a un nivel superior al 0,8. Ver anexo 31 estadísticas de cuestionario utilizado.

A partir de este análisis nuestro modelo empírico sería el siguiente:

**Figura 26:** Modelo empírico final “Actitudes emprendedoras adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile



Fuente: Elaboración propia

Bajo este contexto y con un cuestionario válido y confiable, procedemos a encuestar a 172 adultos mayores de la región de Valparaíso de acuerdo a la proporción 58% mujeres y 42% hombres (97 mujeres y 75 hombres).

## **7. RESUMEN DEL CAPITULO**

En este capítulo se revisó los objetivos e hipótesis de la investigación, y se estudió la metodología, definición de las muestras e instrumentos de medición de actitudes.

Además, se analizó el proceso del diseño y determinación del cuestionario de actitudes emprendedoras obtenido a partir de Ibáñez et al., (2011) desde la definición las diferentes dimensiones obtenidas de la revisión de la literatura a la adaptación del mismo a adultos mayores de la región de Valparaíso en Chile.

Posteriormente se describen los reactivos y la composición en factores de cada uno de ellos, así como también las pautas de las entrevistas en profundidad realizadas a adultos mayores emprendedores de la región de Valparaíso en Chile. Estas entrevistas permitieron realizar cambios de redacción en los reactivos y descubrir e incorporar la dimensión “detección de oportunidades” propia de las personas emprendedoras de la tercera edad de la región de Valparaíso en Chile.

Una vez analizados los resultados de validez y confiabilidad del cuestionario, se describen las modificaciones y rechazos de reactivos realizados en el mencionado instrumento para proceder a su aplicación a 172 adultos mayores de la región de Valparaíso en Chile. Finalmente se determinó el modelo empírico final.

En el próximo capítulo, se plantean las hipótesis propuestas en función del análisis de datos obtenidos.

# Capítulo V

## ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se realiza el análisis de los resultados de nuestra investigación.

Desde ya hay que considerar que estos resultados no se pueden generalizar a todos los adultos mayores de Chile ni de otras regiones del país, dado el tipo de muestra con la que se ha trabajado. Sin embargo, si son útiles para dar pistas e ideas interesantes para poder hacer recomendaciones para el desarrollo de actitudes emprendedoras en el adulto mayor 60+ de la región de Valparaíso en Chile. (Ver anexos 32-39)

### 1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

#### 1.1 Estadística descriptiva

Antes de cotejar las hipótesis Se realiza un análisis descriptivo de las variables socio demográfico, el cual se detalla a continuación:

**Cuadro 36:** Cantidad de adultos mayores 60 + que han emprendido según género.

Emprendimiento\Género	Femenino	Masculino	Total
<b>Sí</b>	42 (24,4%)	38 (22,1%)	80 (46,5%)
<b>No</b>	55 (32,0%)	37 (21,5%)	92 (53,5%)
<b>Total</b>	97 (56,4%)	75 (43,6%)	172

Fuente. Elaboración propia

Según nuestro análisis, del total de personas de la tercera edad encuestadas, el 24,4% de las mujeres ha emprendido alguna vez, mientras que 22,1% de los hombres lo ha hecho. Si nos vamos a los porcentajes totales de mujeres, el 43,3% (42/97) de las mujeres de la tercera edad encuestadas ha emprendido alguna vez, mientras que en los hombres de la tercera edad el 50,6% (38/75) lo ha hecho.

**Cuadro 37:** Cantidad de adultos mayores 60+ que han emprendido según dónde ha desarrollado su carrera profesional.

Emprendimiento	Empresa Pública	Empresa Privada	Emprendimientos Personales	Otro	Total
<b>Sí</b>	26	29	21	4	80 (46,5%)
<b>No</b>	32	50	1	9	92 (53,5%)
<b>Total</b>	58 (33,7%)	79 (45,9%)	22 (12,8%)	13 (7,6%)	172 (53,5%)

Fuente. Elaboración propia

Este cuadro especifica la cantidad de adultos mayores encuestados que han emprendido según donde han desarrollado su carrera profesional. Aquí vemos que de las personas que han desarrollado su carrera en empresas privadas, 29/79 (36.71%) ha emprendido, mientras que las personas que han desarrollado su carrera en empresas públicas, 26/58 (44.83%) ha emprendido.

**Cuadro 38:** Cantidad de adultos mayores 60+ que han emprendido según educación.

Emprendimiento	Universitaria	Universitaria Incompleta	Técnica Profesional	Técnica Profesional Incompleta	Otro (no educación superior)	Total
<b>Sí</b>	16 (9,3%)	4 (2,3%)	12 (7,0%)	3 (1,7%)	45 (26,2%)	80 (46,5%)
<b>No</b>	17 (9,9%)	3 (1,7%)	14 (8,1%)	2 (1,2%)	56 (32,6%)	92 (53,5%)
<b>Total</b>	33 (19,2%)	7 (4,0%)	26 (15,1%)	5 (2,9%)	101 (58,8%)	172 (53,5%)

Fuente. Elaboración propia

Este cuadro nos establece que la mayoría de los adultos mayores encuestados (58,8%), no tienen título profesional ni pasaron por instituciones de educación superior, de estos, el 44.55% han emprendido alguna vez. Además, casi un tercio de los encuestados (32.6%) no tiene título profesional, no ha estudiado en instituciones de educación superior y nunca ha emprendido.

Cabe destacar que de las personas que tienen título universitario, el 48.48% (16/33) ha emprendido alguna vez. Mientras que el 51.52% (17/33) de los profesionales nunca lo ha hecho.

**Cuadro 39:** Cantidad de adultos mayores 60+ que han emprendido según su situación actual.

Emprendimiento	Trabajando	Jubilado	Trabajando y Jubilado	Otro	Total
<b>Sí</b>	29 (16,9%)	38 (22,1%)	9 (5,2%)	4 (2,3%)	80 (46,5%)
<b>No</b>	24 (13,9%)	56 (32,6%)	5 (2,9%)	7 (4,1%)	92 (53,5%)
<b>Total</b>	53 (30,8%)	94 (54,7%)	14 (8,1%)	11 (6,4%)	172 (53,5%)

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo al cuadro 39, el 54,7% de las personas encuestadas son personas que se encuentran jubiladas, mientras que el 30,8% se encuentran únicamente trabajando y el 8,1% se encuentran trabajando y, además, jubiladas.

Por otro lado, el 54.7% de las personas que se encuentran trabajando han emprendido. Mientras que el 40.4% de los jubilados también lo ha hecho. En el caso de los encuestados que trabajan y además son jubilados, el 64.3% ha emprendido alguna vez. Finalmente, el 36.4% de los adultos mayores encuestados que están en otra situación laboral si ha emprendido

**Cuadro 40:** Cantidad de adultos mayores 60+ que han emprendido según edad.

Edad\Emprendimiento	Sí	No	Total
<b>60 – 65</b>	25 (14,5%)	31 (18,0%)	56 (32,6%)
<b>Mayor a 65</b>	55 (32,0%)	61 (35,5%)	116 (67,4%)
<b>Total</b>	80 (46,5%)	92 (53,5%)	172 (100%)

Fuente. Elaboración propia

Según este cuadro, del grupo de los encuestados que tienen entre 60 y 65 años, el 44.6% ha emprendido en algún momento de su vida. Mientras que el 47.4% de los adultos encuestados mayores a 65 años, también ha emprendido. La mayoría de los adultos mayores con edad entre 60 y 65 años no ha emprendido en ningún momento, al igual que en el grupo de personas mayores a 65 años, la mayoría tampoco lo ha hecho

De acuerdo con este cuadro, el 46,5% de las personas de la tercera edad encuestadas han emprendido alguna vez, mientras que 53,5% nunca lo ha hecho.

Ahora bien, antes de entrar a cotejar las hipótesis propuestas en esta tesis vinculada a las actitudes emprendedoras, haremos un estudio de carácter exploratorio donde se cruzó si los adultos mayores emprendieron o no, con las variables género, sector donde desarrollaron su carrera profesional, nivel educacional, si se encuentran activos o no y rango de edad.

## **1.2 Estudio Exploratorio**

Este estudio no busca sacar conclusiones, es solo de carácter preliminar antes de mediar las actitudes emprendedoras; y no hace referencia a las hipótesis de la tesis sino que toma las respuestas binarias (si emprendieron o no) utilizando la prueba de proporciones para evaluar rechazar o no rechazar según la evidencia estadística con un nivel de significancia del 5%. La variable aleatoria en este estudio es el número de adultos mayores que emprendieron junto con la variable a estudiar como género, sector donde desarrollaron su carrera laboral, etc. y el parámetro que es la proporción adultos mayores que han emprendido junto con la variable a estudiar como género, sector donde desarrollaron su carrera laboral etc. El parámetro estimado en la muestra es el número de éxitos/ número de casos totales.

A modo de ejemplo, para la primera hipótesis la variable aleatoria sería el número de adultos mayores hombres que emprenden y el parámetro sería la proporción de adultos mayores que emprenden en relación a todos los adultos mayores hombres. Esto se compara con la misma situación en mujeres que emprenden.

Las siguientes hipótesis alternativas se realizaron con los adultos mayores que han emprendido alguna vez (Ver anexos del 31 a 38 cuadros con información detallada):

**Hipótesis 1:** Los adultos mayores 60 + de la región de Valparaíso son más emprendedores (mayor nivel de emprendimiento) que las adultas mayores 60+ de la región de Valparaíso.

**Cuadro 41:** Cantidad de adultos mayores que han emprendido según género.

Emprendimiento\Género	Femenino	Masculino
Sí	42	38
No	55	37
Total	97	75

Fuente. Elaboración propia

Como vemos de acuerdo con la información obtenida de nuestra muestra sobre casos que, si emprenden y el género, se procede a realizar la prueba de hipótesis.

**Cuadro 42:** Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
0,96	Estadístico > 1,645	No se rechaza $H_0$

Fuente. Elaboración propia

En este caso, no se rechaza la hipótesis nula ( $0.96 < 1.645$ ), es decir, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores hombres emprenden más que las adultas mayores mujeres.

A continuación, pasamos a evaluar el sector donde desarrollan o desarrollaron sus carreras:

**Hipótesis 2:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso que trabajaron en el sector privado son más emprendedores (mayor nivel de emprendimiento) que aquellos adultos mayores que trabajaron en el sector público.

**Cuadro 43:** Cantidad de adultos mayores que han emprendido según donde ha desarrollado su carrera principalmente.

Emprendimiento	Empresa Pública	Empresa Privada	Emprendimientos Personales	Otro
Sí	26	29	21	4
No	32	50	1	9
Total	58	79	22	13

Fuente. Elaboración propia

En esta prueba de hipótesis la variable aleatoria sería el número de adultos mayores que emprenden y que han desarrollado o desarrollan sus carreras en el sector privado y el parámetro sería la proporción de adultos mayores que emprenden que han desarrollado o desarrollan sus carreras en el sector privado. Esto se compara con la misma situación en adultos mayores que emprenden y desarrollan o han desarrollado sus carreras en instituciones públicas.

**Cuadro 44:** Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
2,75	Estadístico > 1,645	Se rechaza $H_0$

Fuente. Elaboración propia

En este caso, se rechaza la hipótesis nula ( $2.75 > 1.645$ ), es decir, que existe diferencia estadística en la muestra obtenida que los adultos mayores que emprenden y que además desarrollaron o desarrollan profesionalmente en el sector privado emprenden más que aquellos adultos mayores que se desarrollan o se han desarrollado en el sector público.

A continuación, pasamos a evaluar los adultos mayores que han emprendido de acuerdo al nivel educacional:

**Hipótesis 3:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso que ostentan un nivel educacional superior (Universitaria o Técnico Profesional) son más emprendedores

(mayor nivel de emprendimiento) que aquellos adultos mayores que no poseen nivel educacional superior.

**Cuadro 45:** Cantidad de adultos mayores que han emprendido según educación.

Emprendimiento	Universitaria	Universitaria Incompleta	Técnica Profesional	Técnica Profesional Incompleta	Otro
Sí	16	4	12	3	45
No	17	3	14	2	56
Total	33	7	26	5	101

Fuente. Elaboración propia

En esta prueba de hipótesis la variable aleatoria sería el número de adultos mayores que emprenden y que además tienen un nivel educacional universitaria completa, incompleta o bien técnica completa o incompleta y el parámetro sería la proporción de adultos mayores que emprenden y que tienen un nivel educacional universitaria completa, incompleta o bien técnica completa o incompleta. Esto se compara con la misma situación en adultos mayores que emprenden y no tienen educación secundaria.

**Cuadro 46:** Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
-1,79	Estadístico > 1,645	No se rechaza $H_0$

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo al cuadro 46, no se rechaza la hipótesis nula ( $-1.79 < 1.645$ ), es decir, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que emprenden y que además tienen un nivel educacional universitaria completa, incompleta o bien técnica completa o incompleta, emprenden más que aquellos adultos mayores que no tienen estudios secundarios.

A continuación, pasamos a evaluar los adultos mayores que han emprendido de acuerdo a su situación actual (trabajando o jubilados):

**Hipótesis 4:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso que actualmente trabajan son más emprendedores (mayor nivel de emprendimiento) que aquellos que están actualmente retirados.

**Cuadro 47:** Cantidad de adultos mayores que han emprendido según su situación actual.

Emprendimiento	Trabajando	Trabajando y Jubilado	Jubilado	Otro
Sí	29	9	38	4
No	24	5	56	7
Total	53	14	94	11

Fuente. Elaboración propia

En esta prueba de hipótesis la variable aleatoria sería el número de adultos mayores que emprenden y que además están trabajando y el parámetro sería la proporción de adultos mayores que emprenden y que están trabajando. Esto se compara con la misma situación en adultos mayores que emprenden y que están completamente jubilados.

**Cuadro 48:** Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
-0,45	Estadístico > 1,645	No se rechaza $H_0$

Fuente. Elaboración propia

Según la región de rechazo,  $-0.45 < 1.645$ , la hipótesis nula no se rechaza, es decir, No existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que actualmente trabajan son más emprendedores que aquellos que están actualmente retirados.

A continuación, pasamos a evaluar los adultos mayores que han emprendido de acuerdo a su edad:

**Hipótesis 5:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso que tienen entre 60 y 65 años son más emprendedores (mayor nivel de emprendimiento) que aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años.

**Cuadro 49:** Cantidad de adultos mayores que han emprendido según edad.

Edad\Emprendimiento	Sí	No
60 – 65	25	31
Mayor a 65	55	61

Fuente. Elaboración propia

En esta prueba de hipótesis la variable aleatoria sería el número de adultos mayores que emprenden y que además tienen entre 60 y 65 años y el parámetro sería la proporción de adultos mayores que emprenden y que tienen entre 60 y 65 años. Esto se compara con la misma situación en adultos mayores que emprenden y que tienen más de 65 años.

**Cuadro 50:** Estadístico de prueba y decisión de aceptar o rechazar.

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
-3,35	Estadístico > 1,645	No se rechaza $H_0$

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo al cuadro 50 ( $-3.35 < 1.645$ ) no se rechaza la hipótesis nula, es decir, No existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores entre 60 y 65 años son más emprendedores que aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años.

A partir de este estudio, se puede decir que existe diferencia estadística en la muestra obtenida que los adultos mayores que emprenden y que además desarrollaron o desarrollan profesionalmente en el sector privado emprenden más que aquellos adultos mayores que se desarrollan o se han desarrollado en el sector público. Aunque esta conclusión es preliminar y no está relacionada directamente con las actitudes

emprendedoras, es un punto de partida que en el caso que haya un cambio posterior, es decir, que existan diferencias en las actitudes emprendedoras a evaluar.

Ahora bien, dado que ya se realizó este estudio exploratorio, buscaremos cotejar las hipótesis planteadas en esta tesis sobre las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile.

Para comprobar o rechazar cada una de las hipótesis planeadas en esta investigación se realizó un análisis de resultados descriptivos analizando el promedio de la actitud emprendedora y estudio para medir el coeficiente de variación de cada factor. También se realizó un estudio inferencial de pruebas “t” para cada hipótesis para visualizar si existe diferencia en cada factor que constituyen la actitud emprendedora total.

Finalmente se revisó el puntaje total obtenido en el test, denominado “actitud emprendedora total”. Este cálculo se realizó haciendo la suma de los 36 enunciados que englobaban a los seis factores para rechazar o aceptar cada hipótesis planteada en esta tesis.

## **2. ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LA TERCERA EDAD 60+ EN LA REGIÓN DE VALPARAÍSO**

A continuación se presentan los estudios para poder cotejar las diferentes hipótesis. Para ello se realizó dos estudios uno correspondiente a pruebas “t” para poder evaluar las medias de los factores y la evaluación de la actitud emprendedora total. A su vez, se realizan las pruebas chi cuadradas para poder evaluar los diferentes grupos.

### **2.1 Actitudes emprendedoras y el género**

**Hipótesis 1: <Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso, tienen una actitud emprendedora más favorable a las adultas mayores 60+ de la región de Valparaíso>**

### Resultado descriptivo

**Cuadro 51:** Promedio por actitud emprendedora según género

Actitud emprendedora	Mujeres	Hombres
Control Percibido Interno	5,24	5,34
Asunción de Riesgo	3,88	4,09
Autoestima	3,37	3,24
Necesidad de Logro	5,65	5,65
Innovación	3,99	4,52
Detección de oportunidades	4,57	4,93

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo a nuestra investigación podemos decir que los factores Autoestima y Asunción de Riesgos poseen los valores tanto en hombres como en mujeres de la tercera edad con menor media. En otras palabras, tanto en hombres como en mujeres estos factores habría que tomarlos en cuenta para poder potenciar las actitudes emprendedoras. Por otro lado, el factor Necesidad de Logro junto con el factor Control Percibido tienen en promedio la valoración más alta.

En el cuadro 52 se muestran las pruebas “t” realizadas por género y factor (se utilizó un nivel de significancia del 5%), donde los únicos factores que presentan diferencias de género corresponden a Innovación y Detección de Oportunidades. Notar que en ambos casos los hombres presentan un puntaje medio mayor al de las mujeres, es decir, los hombres tienen un nivel de Innovación y de Detección de Oportunidades mayor que las mujeres. En relación a los otros factores, no se observan diferencias estadísticas significativas.

**Cuadro 52:** Pruebas “t” de género por factor

Actitud emprendedora	Mujeres	Hombres	Valor-p
Control	5,24	5,34	0,181. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Riesgo	3,88	4,09	0,178. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Autoestima	3,37	3,24	0,473. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Logro	5,65	5,65	0,922. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Innovación	3,99	4,52	0,000. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Detección de oportunidades	4,57	4,93	0,000. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.

Fuente. Elaboración propia

**Cuadro 53:** Coeficiente de variación por actitud emprendedora según género

Actitud emprendedora	Mujeres	Hombres
Control Percibido Interno	0,2560	0,2127
Asunción de Riesgo	0,5219	0,4741
Autoestima	0,6239	0,6288
Necesidad de Logro	0,1622	0,1573
Innovación	0,4905	0,3945
Detección de oportunidades	0,3771	0,3070

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, a nivel de dispersión en las respuestas, en los factores Autoestima y Riesgo se encuentra la mayor variabilidad, por lo que existe más heterogeneidad en estos factores en comparación a los otros.

**Cuadro 54:** Resultado Inferencial actitud emprendedora total (nivel de significancia 5%)

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
<b>0,9712</b>	Estadístico > 1,645	No se rechaza $H_0$

Fuente. Elaboración propia

No existe evidencia significativa para apoyar la sospecha planteada en la hipótesis 1, según la evidencia muestral. Es decir, no se rechaza hipótesis nula, no existe evidencia

estadística para decir que los hombres de la tercera edad poseen una actitud emprendedora total más favorable que las mujeres de la tercera edad de acuerdo a la evidencia de nuestra muestra.

Ahora bien, en relación a las pruebas Chi cuadradas a nivel de significancia del 5%. Se considerarán aquellos adultos mayores hombre y mujeres que han emprendido en algún momento de su vida para realizar las comparaciones.

Hipótesis 1: Los adultos mayores de la región de Valparaíso son más emprendedores que las adultas mayores de la región de Valparaíso.

Vemos que de la muestra el 22,09% de los hombres han emprendido mientras que el 24.42% de las mujeres lo han hecho. De acuerdo al cuadro 55, no se rechaza la hipótesis nula (p valor 0.337), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores hombres son más emprendedores que las adultas mayores mujeres.

**Cuadro 55:** Prueba estadística Chi cuadrada Sexo; Empezar

Fila: Sexo; Columnas 0: No han emprendido, 1: Han emprendido

	0	1	ALL
Femenino	55 (31.98%)	42 (24.42%)	97 (56.40%)
Masculino	37 (21.51%)	38 (22.09%)	75 (43.60%)
Todos	92 (53.49%)	80 (46.51%)	172 (100%)

FUENTE: Elaboración propia

Cell Contents: Count: % of Total  
 Pearson Chi-Square = 0,923; DF = 1; P-Value = 0,337  
 Likelihood Ratio Chi-Square = 0,923; DF = 1; P-Value = 0,337

**2.2 Actitudes emprendedoras y actividad profesional desarrollada en el pasado**

**Hipótesis 2:** <Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que trabajaron en el sector privado tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos que se emplearon en el sector público.>

### Resultado descriptivo

**Cuadro 56:** Promedio por actitud emprendedora según carrera desarrollada (sector público o privado)

Actitud emprendedora	Público	Privado
Control Percibido Interno	5,46	5,19
Asunción de Riesgo	4,1	3,91
Autoestima	3,17	3,38
Necesidad de Logro	5,7	5,6
Innovación	4,4	4,1
Detección de oportunidades	4,9	4,6

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo a nuestra investigación podemos decir que los factores Autoestima y Asunción de Riesgos tanto en el sector público como en el sector privado poseen menor media seguido posteriormente por el factor Innovación. Tanto en el sector privado como en el sector público, estos factores en los adultos mayores tienen la oportunidad de potenciarse. Por otro lado, los factores Necesidad de Logro junto con Control Percibido Interno tienen la valoración más alta tanto para el sector privado como público.

De acuerdo a las pruebas “t” realizadas (con un nivel de significancia del 5%), en el cuadro 57 se pueden observar los valores “p” relacionados a cada factor. Los factores Control Percibido Interno, Innovación y Detección de Oportunidades presentan diferencias significativas entre los sectores públicos y privados, siendo el puntaje medio mayor del sector público comparado con el sector privado en los 3 factores mencionados anteriormente. Los otros 3 factores medidos, no presentan diferencias significativas entre el sector público y privado.

**Cuadro 57:** Pruebas “t” según carrera desarrollada por factor

Actitud emprendedora	Público	Privado	Valor-p
Control	5,46	5,19	0,001. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Riesgo	4,1	3,91	0,239. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Autoestima	3,17	3,38	0,263. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Logro	5,7	5,6	0,085. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Innovación	4,4	4,1	0,004. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Detección de oportunidades	4,9	4,6	0,001. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.

Fuente. Elaboración propia

**Cuadro 58:** Coeficiente de variación por actitud emprendedora según carrera desarrollada.

Actitud emprendedora	Público	Privado
Control Percibido Interno	0,1930	0,2585
Asunción de Riesgo	0,4748	0,5141
Autoestima	0,6388	0,6206
Necesidad de Logro	0,1509	0,1656
Innovación	0,1325	0,4704
Detección de oportunidades	0,3135	0,3670

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo con nuestra investigación, la mayor variabilidad se encuentra en la autoestima en ambos grupos (público y privado). Además, aquellos adultos mayores que desarrollaron su carrera en el sector privado, presentan mayor grado de variabilidad en comparación al sector público en todos los factores medidos, excepto en la Autoestima.

**Cuadro 59:** Resultado Inferencial actitud emprendedora total (nivel de significancia 5%)

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
<b>-0.8621</b>	Estadístico > 1,645	No se rechaza H <sub>0</sub>

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo al resultado mostrado en el cuadro 59, no existe evidencia muestral suficiente para apoyar la hipótesis 2 planteada anteriormente, debido a que no se rechaza la hipótesis nula. No se puede decir que los adultos mayores que se desarrollan o se desarrollaron en el sector privado poseen una actitud emprendedora total más favorable que aquellos adultos mayores que se desarrollan o desarrollaron en el sector público.

Ahora bien, en relación a las pruebas Chi cuadradas a nivel de significancia del 5%. Se consideran aquellos adultos mayores encuestados que han emprendido y desarrollado su carrera tanto en el sector público como privado para realizar las comparaciones.

Hipótesis 1: Los adultos mayores de la región de Valparaíso que trabajaron en el sector privado son más emprendedores que aquellos adultos mayores que trabajaron en el sector público. Vemos que de la muestra el 31.40% han desarrollado su carrera en el sector privado han emprendido. De acuerdo al cuadro 60, no se rechaza la hipótesis nula (p valor 0.752), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que trabajaron en el sector privado son más emprendedores que aquellos adultos mayores que trabajaron en el sector público.

**Cuadro 60:** Prueba estadística Chi cuadrada Carrera desarrollada; Empezar

Filas: Carrera desarrollada; Columnas 0: No han emprendido, 1: Han emprendido

	0	1	ALL
Sector privado	60 (34.88%)	54 (31.40%)	114 (66.28%)
Sector público	32 (18.60%)	26 (15.12%)	58 (33.72%)
Todos	92 (53.49%)	80 (46.51%)	172 (100%)

FUENTE: Elaboración propia

Cell Contents: Count: % of Total

Pearson Chi-Square = 0,100; DF = 1; P-Value = 0,752

Likelihood Ratio Chi-Square = 0,100; DF = 1; P-Value = 0,752

### 2.3 Actitudes emprendedoras y nivel educacional

**Hipótesis 3: <Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que ostentan un nivel educacional superior (Universitaria o Técnico Profesional) tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos que no la tienen.>**

#### **Resultado descriptivo**

**Cuadro 61:** Promedio por actitud emprendedora según nivel educacional.

Actitud emprendedora	Nivel de Educación no Superior	Nivel de Educación Superior
Control Percibido Interno	5,27	5,32
Asunción de Riesgo	3,87	4,17
Autoestima	3,37	3,2
Necesidad de Logro	5,65	5,65
Innovación	4,03	4,59
Detección de oportunidades	4,68	4,82

Fuente. Elaboración propia

Tanto los adultos mayores que tienen educación superior como aquellos que no poseen educación superior poseen las medias más bajas en los factores Autoestima y Asunción de riesgos, seguido posteriormente por el factor innovación. Tanto en aquellos adultos mayores que tienen educación superior como aquellos que no tienen, los factores necesidad de logro junto con control percibido interno tienen el promedio más alto.

En el cuadro 62 se observan los resultados de las pruebas “t” realizadas, con un nivel de significancia del 5%. Solo en el factor Innovación existe diferencia significativa entre los puntajes medios que tienen un nivel educacional superior y aquellos que no poseen dicho nivel educacional, siendo el puntaje medio de autoestima en el nivel superior mayor que en el nivel no superior. En relación a los otros factores medidos, no se observan diferencias significativas en los puntajes medios entre los niveles superior y no superior.

**Cuadro 62:** Pruebas “t” según carrera desarrollada por factor

Actitud emprendedora	No Superior	Superior	Valor-p
Control	5,27	5,32	0,515. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Riesgo	3,87	4,17	0,058. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Autoestima	3,37	3,2	0,399. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Logro	5,65	5,65	0,990. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Innovación	4,03	4,59	0,000. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Detección de oportunidades	4,68	4,82	0,127. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.

Fuente. Elaboración propia

**Cuadro 63:** Coeficiente de variación por actitud emprendedora según nivel educacional

Actitud emprendedora	Nivel de Educación no Superior	Nivel de Educación Superior
Control Percibido Interno	0,2489	0,2160
Asunción de Riesgo	0,5333	0,4383
Autoestima	0,6364	0,6011
Necesidad de Logro	0,1679	0,1449
Innovación	0,4963	0,3567
Detección de oportunidades	0,3701	0,3035

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo a nuestra investigación el nivel de dispersión en las respuestas, se observa en el cuadro 61 que en los factores Autoestima y Riesgo se encuentra la mayor variabilidad. Siendo en el nivel superior educacional menor su variabilidad en comparación al nivel educacional no superior, para todos los factores estudiados.

**Cuadro 64:** Resultado Inferencial actitud emprendedora total (nivel de significancia 5%)

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
0.7141	Estadístico > 1,645	No se rechaza $H_0$

Fuente. Elaboración propia

En el cuadro 64 se observan los resultados obtenidos para la actitud emprendedora. En este caso, no existe evidencia muestral suficiente para apoyar la hipótesis 3 planteada anteriormente, debido a que no se rechaza la hipótesis nula. No se puede decir que los adultos mayores que tienen educación superior poseen una actitud emprendedora total más favorable que aquellos que no la tienen.

Ahora bien, en relación a las pruebas Chi cuadradas a nivel de significancia del 5%. Se consideran aquellos encuestados que han emprendido en algún momento y que poseen educación superior y no superior para realizar las comparaciones. Hipótesis 1: Los adultos mayores de la región de Valparaíso que ostentan un nivel educacional superior (Universitaria o Técnico Profesional) son más emprendedores que aquellos adultos mayores que no poseen nivel educacional superior. Vemos que de la muestra el 18.60% que tienen educación superior han emprendido. De acuerdo a los resultados del cuadro 65, no se rechaza la hipótesis nula (p valor 0.682), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que poseen un nivel educacional superior son más emprendedores que aquellos adultos mayores que no poseen nivel educacional superior.

**Cuadro 65:** Prueba estadística Chi cuadrada Educación; Empezar

Filas: Educación; Columnas 0: No han emprendido, 1: Han emprendido

	0	1	ALL
Inferior: No Universitaria	58 (33.72%)	48 (27.91%)	106 (61.63%)
Superior: Universitaria y técnica	34 (19.17%)	32(18.60%)	66 (38.37%)
Todos	92 (53.49%)	80 (46.51%)	172 (100%)

FUENTE: Elaboración propia

Cell Contents: Count: % of Total

Pearson Chi-Square = 0,168; DF = 1; P-Value = 0,682

Likelihood Ratio Chi-Square = 0,168; DF = 1; P-Value = 0,682

## 2.4 Actitudes emprendedoras y actividad laboral actual

**Hipótesis 4: < Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que están laboralmente activos tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos que están retirados>**

### Resultado descriptivo

**Cuadro 66:** Promedio por actitud emprendedora según situación laboral actual

Actitud emprendedora	No Trabaja	Trabaja actualmente
Control Percibido Interno	5,2145	5,3675
Asunción de Riesgo	3,827	4,151
Autoestima	3,415	3,184
Necesidad de Logro	5,6152	5,6923
Innovación	3,9742	4,5165
Detección de oportunidades	4,5832	4,899

Fuente. Elaboración propia

Tanto los adultos mayores que no trabajan o están retirados/jubilados como aquellos actualmente están activos o trabajan poseen las medias más bajas en los factores Autoestima y Asunción de riesgos, seguido posteriormente por el factor innovación. Tanto en aquellos adultos mayores que no trabajan como aquellos si lo hacen, los factores necesidad de logro junto con control percibido interno tienen el promedio más alto.

De acuerdo a las pruebas “t” realizadas (con un nivel de significancia del 5%), en el cuadro 64 se pueden observar los valores p relacionados a cada factor. Los factores Innovación y Detección de Oportunidades presentan diferencias significativas entre los adultos mayores que se encuentran trabajando y los que no lo están, siendo el puntaje medio mayor en aquellos adultos mayores que se encuentran trabajando que aquellos que no lo están, en ambos factores. Los otros 4 factores medidos, no presentan diferencias significativas entre los adultos mayores que trabajan y los que no lo hacen.

**Cuadro 67:** Pruebas “t” según por factor según situación laboral actual

Actitud emprendedora	No	SI	Valor-p
Control	5,2145	5,3675	0,051. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Riesgo	3,827	4,151	0,034. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Autoestima	3,415	3,184	0,208. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Logro	5,6152	5,6923	0,174. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Innovación	3,9742	4,5165	0,000. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Detección de oportunidades	4,5832	4,899	0,000. Rechazo hipótesis de igualdad de medias.

Fuente. Elaboración propia

**Cuadro 68:** Coeficiente de variación por actitud emprendedora según situación laboral actual

Actitud emprendedora	No Trabaja	Trabaja actualmente
Control Percibido Interno	0,2572	0,2127
Asunción de Riesgo	0,5322	0,4625
Autoestima	0,6163	0,6385
Necesidad de Logro	0,1763	0,1393
Innovación	0,4989	0,3883
Detección de oportunidades	0,3781	0,3087

Fuente. Elaboración propia

Por otro lado, a nivel de dispersión en las respuestas, los factores Autoestima y Riesgo poseen la mayor variabilidad en comparación a los otros factores. Así mismo, la mayor variabilidad se encuentra en aquellos adultos mayores que no trabajan actualmente en comparación a los que si lo hacen en todos los factores medidos, exceptuando a Autoestima.

**Cuadro 69:** Resultado Inferencial Total (nivel de significancia 5%)

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
0.9948	Estadístico > 1,645	No se rechaza $H_0$

Fuente. Elaboración propia

En el cuadro 69 se observa que no se rechaza la hipótesis nula, por lo que no se puede apoyar la hipótesis 4 planteada anteriormente. No existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que actualmente trabajan poseen una actitud emprendedora más favorable que aquellos que están retirados.

Ahora bien, en relación a las pruebas Chi cuadradas a nivel de significancia del 5%. Se consideran aquellos encuestados que han emprendido y que se encuentran trabajando o jubilados para realizar las comparaciones. Hipótesis 1: Los adultos mayores de la región de Valparaíso que actualmente trabajan son más emprendedores que aquellos que están actualmente retirados. Vemos que de la muestra el 24.42% de los adultos mayores que han emprendido se encuentran trabajando. De acuerdo a los resultados del cuadro 70, no se rechaza la hipótesis nula (p valor 0.079), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que actualmente trabajan son más emprendedores que aquellos adultos mayores que están actualmente retirados.

**Cuadro 70:** Prueba estadística Chi cuadrada Situación Laboral; Empezar

Filas: Situación laboral; Columnas 0: No han emprendido, 1: Han emprendido

	0	1	ALL
Jubilado	56 (32.56%)	32 (22.09%)	94 (54.65%)
Trabajando	36 (20.93%)	42(24.42%)	78 (45.35%)
Todos	92 (53.49%)	80 (46.51%)	172 (100%)

FUENTE: Elaboración propia

Cell Contents: Count: % of Total

Pearson Chi-Square = 3,086; DF = 1; P-Value = 0,079

Likelihood Ratio Chi-Square = 3,092; DF = 1; P-Value = 0,079

**2.5 Actitudes emprendedoras y la edad**

**Hipótesis 5: < Los adultos mayores 60+ de la región Valparaíso que tienen entre 60 y 65 años tienen una actitud emprendedora más favorable a aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años>**

### Resultado descriptivo

**Cuadro 71:** Promedio por actitud emprendedora según rango de edad.

Actitud emprendedora	Edad: a lo más 65 años	Edad: más de 65 años
Control Percibido Interno	5,378	5,2385
Asunción de Riesgo	3,978	3,972
Autoestima	3,298	3,316
Necesidad de Logro	5,6726	5,6394
Innovación	4,126	4,2888
Detección de oportunidades	4,8265	4,6293

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo a nuestro estudio, tanto los adultos mayores que tienen entre 60 y 65 años como aquellos que tienen más de 65 años poseen las medias más bajas en los factores Autoestima y Asunción de riesgos, seguido luego por el factor Innovación. Tanto en aquellos adultos mayores que tienen entre 60 y 65 años como aquellos que tienen más de 65 años, los factores necesidad de logro junto con control percibido interno tienen el promedio más alto.

De acuerdo a las pruebas “t” realizadas (con un nivel de significancia del 5%), en el cuadro 68 se pueden observar los valores p relacionados a cada factor. El único factor que presenta diferencias significativas entre los adultos mayores a 65 años y menores a 65 años, es Detección de oportunidades, siendo el puntaje medio de aquellos adultos mayores menores a 65 años mayor a los adultos mayores a 65 años. Los otros factores medidos, no presentan diferencias significativas entre los adultos mayores de 65 años y los menores a 65 años.

**Cuadro 72:** Pruebas “t” según por factor según rango de edad

Actitud emprendedora	A lo más 65	Más de 65	Valor-p
Control	5,378	5,2385	0,077. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Riesgo	3,978	3,972	0,972. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Autoestima	3,298	3,316	0,925. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Logro	5,6726	5,6394	0,581. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Innovación	4,126	4,2888	0,142. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Detección de oportunidades	4,8265	4,6293	0,026. Se rechaza hipótesis de igualdad de medias.

Fuente. Elaboración propia

**Cuadro 73:** Coeficiente de variación por actitud emprendedora según rango de edad.

Actitud emprendedora	Edad: a lo más 65 años	Edad: más de 65 años
Control Percibido Interno	0,2070	0,2517
Asunción de Riesgo	0,4870	0,5077
Autoestima	0,6186	0,6310
Necesidad de Logro	0,1635	0,1590
Innovación	0,4572	0,4453
Detección de oportunidades	0,3345	0,3600

Fuente. Elaboración propia

A nivel de dispersión en las respuestas, se observa en el cuadro 69 que en el factor Autoestima y Riesgo presentan la mayor variabilidad de todos los factores medidos. Siendo en aquellos adultos mayores con más de 65 años donde se presenta la mayor variabilidad en todos los factores, en comparación a los menores de 65 años, excepto en Logro e Innovación.

**Cuadro 74:** Resultado Inferencial Total (nivel de significancia 5%)

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
0.1613	Estadístico > 1,645	No se rechaza H <sub>0</sub>

Fuente. Elaboración propia

En el cuadro 74 se observa que no se rechaza la hipótesis nula, por lo que no se puede apoyar la hipótesis 5 planteada anteriormente. No existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que tienen entre 60 y 65 años poseen una actitud emprendedora más favorable que aquellos que mayores a 65 años.

Ahora bien, en relación a las pruebas Chi cuadradas a nivel de significancia del 5%. Se consideran aquellos encuestados que han emprendido en algún momento y que tienen entre 60 y 65 años y aquellos que tienen más de 65 años para realizar las comparaciones. Hipótesis 1: Los adultos mayores de la región de Valparaíso que tienen entre 60 y 65 años son más emprendedores que aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años. Vemos que de la muestra el 14.53% que tienen menos de 65 años han emprendido. De acuerdo a los resultados del cuadro 75, no se rechaza la hipótesis nula (p valor 0.733), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que tienen entre 60 y 65 años son más emprendedores que aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años.

**Cuadro 75:** Prueba estadística Chi cuadrada edad; Empezar

Filas: Edad; Columnas 0: No han emprendido, 1: Han emprendido

	0	1	ALL
65 años o menos	31 (18.02%)	25 (14.53%)	56 (32.56%)
Más de 65 años	61 (20.93%)	55(24.42%)	116 (45.35%)
Todos	92 (53.49%)	80 (46.51%)	172 (100%)

FUENTE: Elaboración propia

Cell Contents: Count: % of Total

Pearson Chi-Square = 0,117; DF = 1; P-Value = 0,733

Likelihood Ratio Chi-Square = 0,117; DF = 1; P-Value = 0,733

**2.6 Actitudes emprendedoras y desarrollo emprendedor**

**Hipótesis 6: < Los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que han emprendido o se encuentran emprendiendo tienen una actitud emprendedora más favorable que aquellos que nunca lo han hecho >**

### Resultado descriptivo

**Cuadro 76:** Promedio por actitud emprendedora según si han emprendido o no

Actitud emprendedora	No han emprendido	Si han emprendido
Control Percibido Interno	5,24	5,34
Asunción de Riesgo	3,78	4,20
Autoestima	3,36	3,26
Necesidad de Logro	5,65	5,65
Innovación	4,10	4,36
Detección de oportunidades	4,64	4,83

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo a nuestro estudio, tanto los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso que no han emprendido como aquellos que si lo han hecho poseen las medias más bajas en los factores Autoestima y Asunción de Riesgos, seguido luego por el factor Innovación. Por otro lado, tanto los adultos mayores que no han emprendido como aquellos que si lo han hecho, los factores Necesidad de Logro junto con Control Percibido Interno tienen el promedio más alto.

De acuerdo a las pruebas “t” realizadas (con un nivel de significancia del 5%), en el cuadro 72 se pueden observar los valores p relacionados a cada factor. El único factor que presenta diferencias significativas entre los adultos mayores que han emprendido o se encuentran emprendiendo y aquellos que nunca lo han hecho es Detección de oportunidades, siendo el puntaje medio de aquellos adultos mayores que si ha emprendido alguna vez mayor a los adultos mayores que nunca lo ha hecho. Los otros factores medidos, no presentan diferencias significativas entre los adultos mayores que ha emprendido y los que no.

**Cuadro 77:** Pruebas “t” según si han emprendido o no por factor

Actitud emprendedora	No ha Emprendido	Ha Emprendido	Valor-p
Control	5,24	5,34	0,097. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Riesgo	3,78	4,20	0,172. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Autoestima	3,36	3,26	0,845. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Logro	5,65	5,65	0,665. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Innovación	4,10	4,36	0,122. No rechazo hipótesis de igualdad de medias.
Detección de oportunidades	4,64	4,83	0,026. Se rechaza hipótesis de igualdad de medias.

Fuente. Elaboración propia

**Cuadro 78:** Coeficiente de variación por actitud emprendedora según si han emprendido o no.

Actitud emprendedora	No han emprendido	Si han emprendido
Control Percibido Interno	0,2230	0,1983
Asunción de Riesgo	0,3825	0,3237
Autoestima	0,4329	0,4379
Necesidad de Logro	0,1679	0,1692
Innovación	0,3416	0,3096
Detección de oportunidades	0,2845	0,2551

Fuente. Elaboración propia

A nivel de dispersión en las respuestas, vemos los factores Autoestima y Riesgo tienen mayor variabilidad que los otros factores medidos, siendo mayor en aquellos adultos mayores que si ha emprendido alguna vez en su vida. Sin embargo, los adultos mayores que han emprendido poseen menor variabilidad que aquellos que nunca lo han hecho en los factores Control Percibido Interno, Riesgo, Innovación y Detección de oportunidades.

**Cuadro 79:** Resultado Inferencial Total (nivel de significancia 5%)

Estadístico de Prueba	Región de Rechazo	Decisión
-0,8207	Estadístico > 1,645	No se rechaza H <sub>0</sub>

Fuente. Elaboración propia

En el cuadro 79 se observa que no se rechaza la hipótesis nula, por lo que no se puede apoyar la hipótesis 6 planteada anteriormente. No existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que han emprendido poseen una actitud emprendedora más favorable que aquellos que nunca lo han hecho.

En relación a las pruebas chi cuadradas a nivel de significancia del 5%, en este apartado no se hacen pruebas dado que ya se está evaluando el concepto de emprendimiento. (Ver anexo 40)

### 2.7 Actitudes emprendedoras y todas las variables consideradas

**Hipótesis 7:** <Las variables predictoras (género, edad, carrera y numero de emprendimientos) logran explicar el comportamiento de la actitud emprendedora>

Este análisis busca determinar qué factor de actitud emprendedora se encuentra en función de las variables predictoras. Para esto se realizaron cada uno de los análisis funcionales respectivos por preguntas ya sea de control, riesgo, autoestima, innovación, logro y detección de oportunidades.

**Cuadro 80:** Actitud emprendedora por pregunta= función de: Género, Edad, Carrera y Número de emprendimientos por preguntas

Control	Valor-p	Riesgo	Valor-p	Autoestima	Valor-p
C1	0,189	R3	0,663	A6	0,088
C2	0,539	R14	0,652	A10	0,742
C4	0,705	R15	0,082	A12	0,870
C5	0,001	R16	0,000	A17	0,000
C8	0,901			A23	0,233
C9	0,938				

Innovación	Valor-p	Logro	Valor-p	Detección de Oportunidades	Valor-p
I7	0,004	L11	0,919	D29	0,277
I20	0,041	L13	0,633	D30	0,387
I21	0,009	L18	0,591	D31	0,000
I24	0,000	L19	0,355	D32	0,010
I25	0,036	L22	0,589	D33	0,028
I26	0,033	L28	0,590	D34	0,408
I27	0,044			D35	0,257
				D36	0,069

Fuente: Elaboración propia

En este modelo, no se busca predecir la actitud emprendedora, sino que se desea conocer las variables que podrían estar influyendo en dicha actitud emprendedora.

De acuerdo a nuestro estudio, las variables predictivas no logran explicar actitud emprendedora. Para las preguntas C5, R16, A17, I7, I21, I24, D31, D32 y D33 se observa una relación funcional. En otras palabras, la pregunta C5, relacionada con control logra ser explicado por las variables independientes y así sucesivamente. Podemos decir que cada uno de los factores tiene al menos una pregunta que logra ser explicada por las variables independientes excepto el factor logro, en el cual ninguna de sus preguntas resulto ser explicada por las variables predictoras utilizadas (Ver anexo 41)

### 3. RESUMEN DEL CAPITULO

En este capítulo se cotejaron las diferentes hipótesis planteadas de acuerdo al marco teórico. Se aplicó el cuestionario a los adultos mayores de la región de Valparaíso en Chile. A partir del ello, se comprobaron las diferentes hipótesis planteadas.

Se comenzó este capítulo haciendo un análisis de estadística descriptiva y un estudio exploratorio que llevó a cruzar las diferentes variables a estudiar junto con si emprendieron o no. Este análisis permitió establecer que existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores de nuestra muestra que han desarrollado sus carreras en empresas privadas, emprenden más que aquellos que la han desarrollado en empresas

públicas. Los demás cruces no son concluyentes desde el punto de vista estadístico. Posteriormente se procedió a evaluar las actitudes emprendedoras cruzándolas con diferentes variables.

De acuerdo a las hipótesis establecidas en esta tesis, posible concluir lo siguiente:

1. En relación a la primera hipótesis, no existe evidencia significativa para decir que los hombres de la tercera edad encuestados poseen una actitud emprendedora total más favorable que las mujeres de la tercera edad encuestadas de acuerdo a la evidencia de nuestra muestra. Sin embargo, a un nivel de significancia del 5% podemos decir que los hombres de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso encuestados tienen un nivel de Innovación y Detección de Oportunidades mayor que las mujeres de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso encuestadas. En los demás factores al comparar entre hombres y mujeres 60+ de la tercera edad de la región de Valparaíso no se observan diferencias significativas. En la prueba chi cuadrada, no se rechaza la hipótesis nula ( $p$  valor 0.337), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores hombres son más emprendedores que las adultas mayores mujeres.
2. De acuerdo a nuestra segunda hipótesis, tampoco existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores encuestados que se desarrollan o se desarrollaron en el sector privado poseen una actitud emprendedora total más favorable que aquellos adultos mayores encuestados que se desarrollan o se desarrollaron en el sector público a la evidencia de nuestra muestra. A pesar que nuestro estudio exploratorio preliminar existía evidencia estadística suficiente para decir que las personas que se han desempeñado en el sector privado emprenden más en relación aquellas que se desarrollaron en el sector público, esta situación no ocurre cuando se miden actitudes emprendedoras. Así mismo, a un nivel de significancia del 5% podemos

decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que trabajaron en el sector público tienen un nivel mayor de Control Percibido Interno, Innovación y de Detección de Oportunidades que aquellos que se emplearon en el sector privado. En los demás factores al comparar el sector donde desarrollaron sus carreras los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados no se observan diferencias significativas. De acuerdo a la prueba chi- cuadrada, no se rechaza la hipótesis nula (p valor 0.752), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que trabajaron en el sector privado son más emprendedores que aquellos adultos mayores que trabajaron en el sector público

3. En relación a la tercera hipótesis tampoco existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores encuestados que tienen educación superior (Universitaria o Técnico Profesional) poseen una actitud emprendedora total más favorable de aquellos que no la tienen de acuerdo a la evidencia de nuestra muestra. Por otro lado, a un nivel de significancia del 5% podemos decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que tienen un nivel educacional superior tienen un nivel mayor de Innovación que aquellos que no la poseen. En los demás factores al comparar el nivel educacional los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados no se observan diferencias significativas. De acuerdo a la prueba chi cuadrada, no se rechaza la hipótesis nula (p valor 0.682), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que poseen un nivel educacional superior son más emprendedores que aquellos adultos mayores que no poseen nivel educacional superior.
4. De acuerdo a nuestra cuarta hipótesis no existe evidencia significativa para rechaza hipótesis nula. Los adultos mayores encuestados que actualmente trabajan no poseen

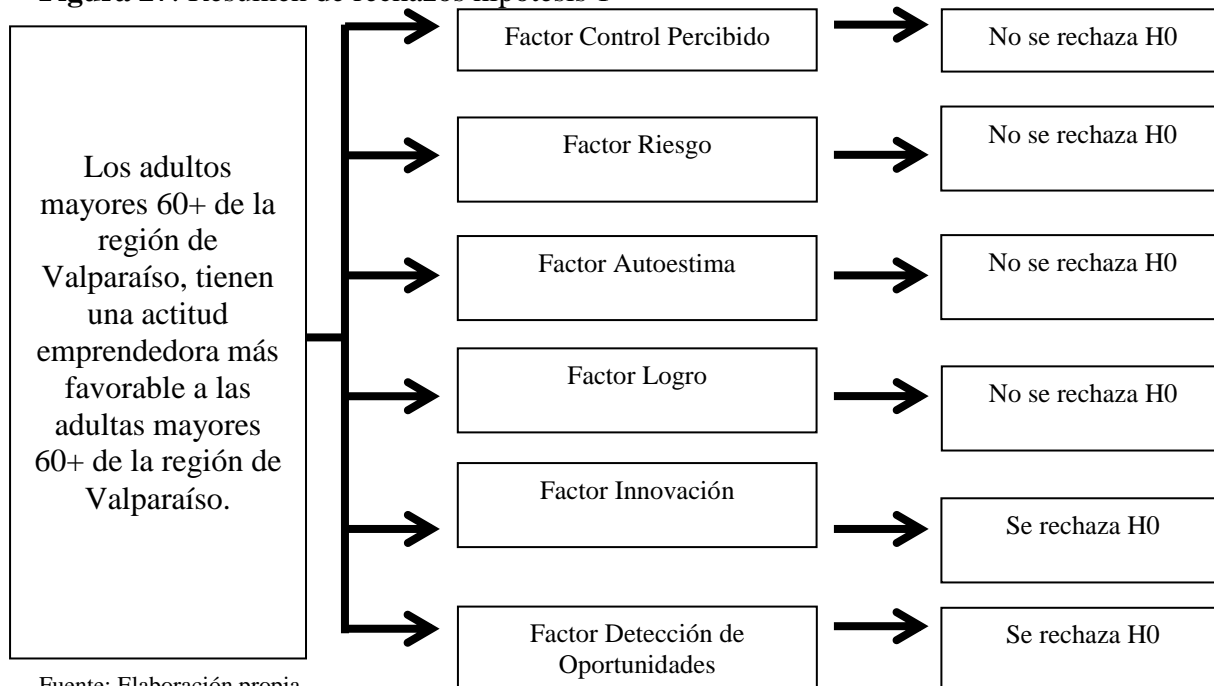
una actitud emprendedora total más favorable de aquellos que están retirados o jubilados de acuerdo a la evidencia de nuestra muestra. A su vez, a un nivel de significancia del 5% podemos decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que actualmente se encuentran trabajando tienen un nivel de Innovación y Detección de Oportunidades mayor en comparación a aquellos que se encuentran jubilados. En los demás factores al comparar entre los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que se encuentran trabajando o jubilados no se observan diferencias significativas. De acuerdo a la prueba chi cuadrada, no se rechaza la hipótesis nula ( $p$  valor 0.079), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que actualmente trabajan son más emprendedores que aquellos adultos mayores que están actualmente retirados.

5. En nuestra quinta hipótesis no existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores encuestados que tienen entre 60 y 65 años poseen una actitud emprendedora total más favorable que aquellos adultos mayores encuestados que más de 65 años de acuerdo a evidencia de nuestra muestra. Así mismo, a un nivel de significancia del 5% podemos decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que tienen entre 60 y 65 años tienen una diferencia estadística significativa sólo en el factor detección de oportunidades con aquellos que tienen más de 65 años. En los demás factores considerados al compararlos no existe evidencia estadística significativa. De acuerdo a la prueba chi cuadrada, no se rechaza la hipótesis nula ( $p$  valor 0.733), por lo tanto, no existe evidencia muestral suficiente para decir que los adultos mayores que tienen entre 60 y 65 años son más emprendedores que aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años.

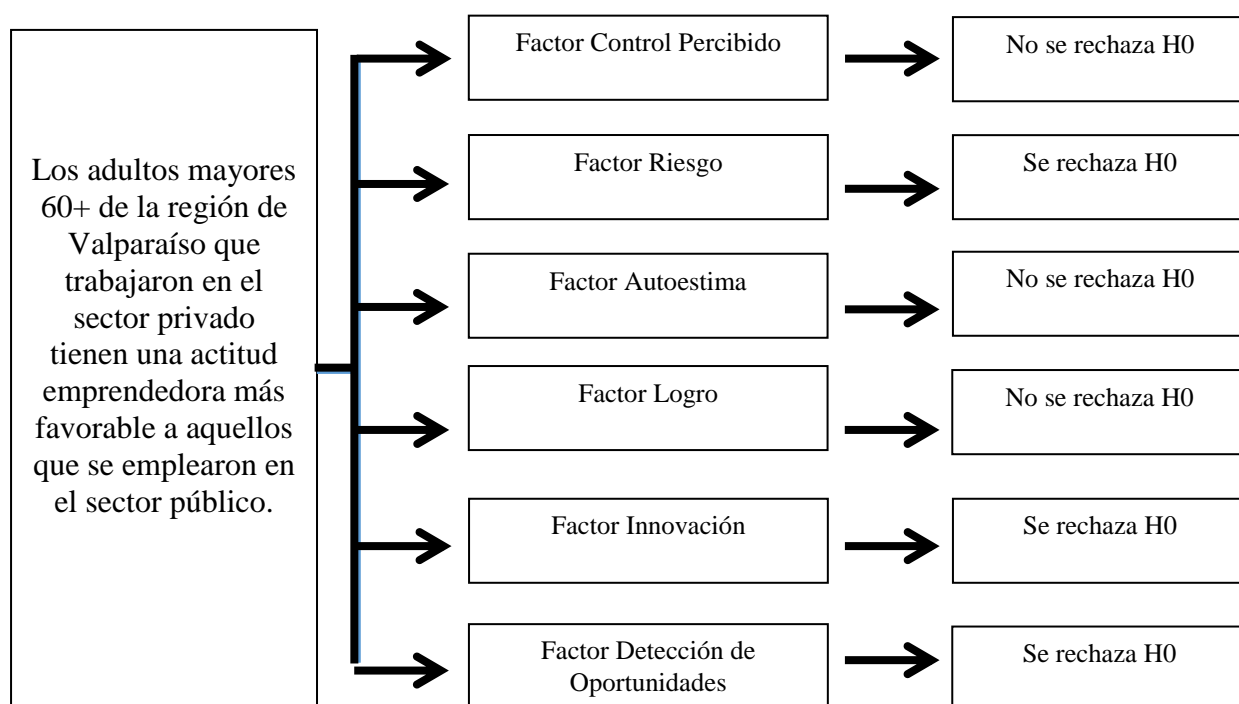
6. En relación a la sexta hipótesis no existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores encuestados que han emprendido poseen una actitud emprendedora total más favorable que aquellos adultos mayores encuestados que nunca lo han hecho de acuerdo a evidencia de nuestra muestra. Así mismo, a un nivel de significancia del 5% podemos decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que han emprendido o se encuentran emprendiendo tienen diferencia estadística significativa sólo en el factor detección de oportunidades con aquellos que nunca han emprendido. En los demás factores considerados al compararlos no existe evidencia significativa.
7. En relación a la séptima hipótesis podríamos decir como conclusión podemos decir que cada uno de los factores tiene al menos una pregunta que logra ser explicada por las variables independientes.

A modo de resumen, se presenta el siguiente cuadro donde se aprecian las hipótesis y si estas fueron rechazadas o no.

**Figura 27:** Resumen de rechazos hipótesis 1

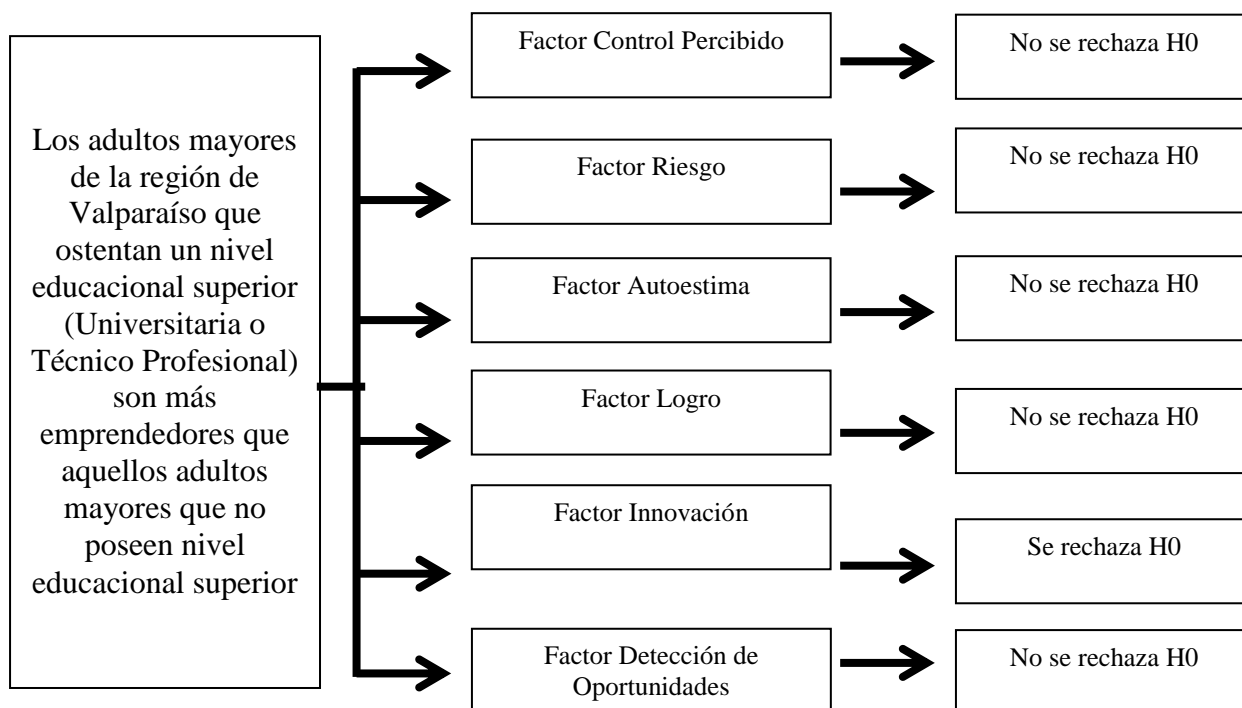


**Figura 28:** Resumen de rechazos hipótesis 2



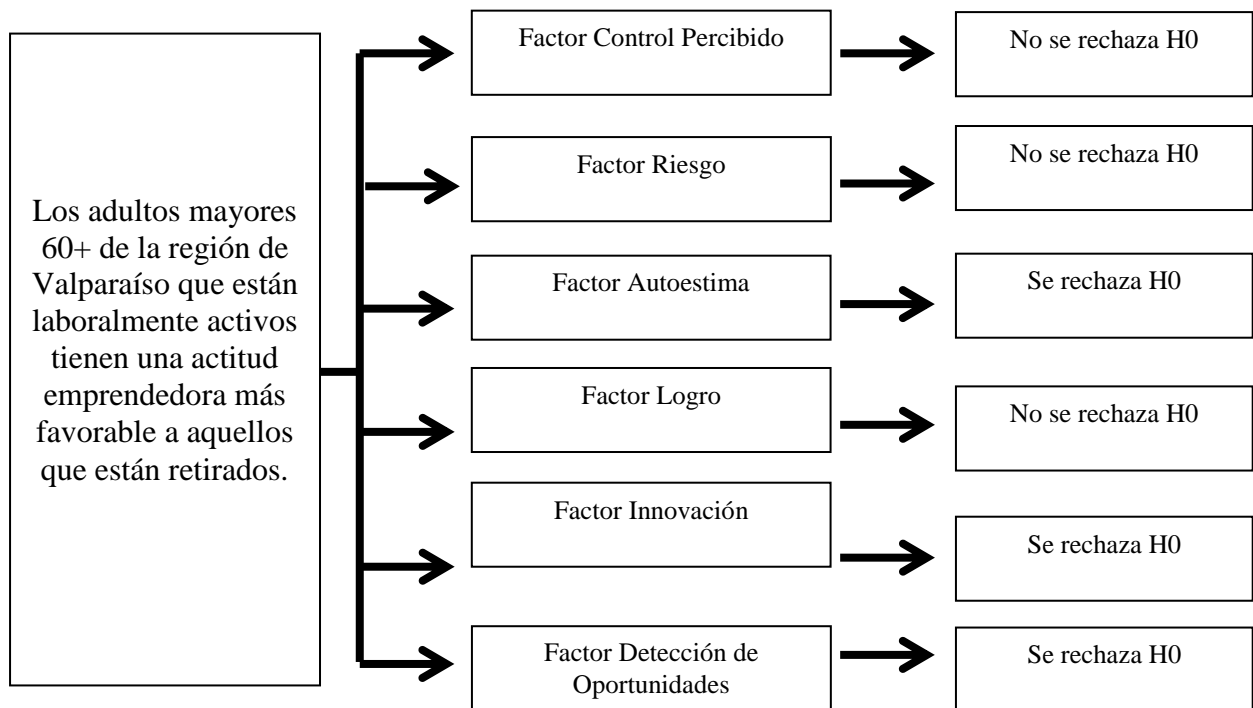
Fuente: Elaboración propia

**Figura 29:** Resumen rechazos hipótesis 3



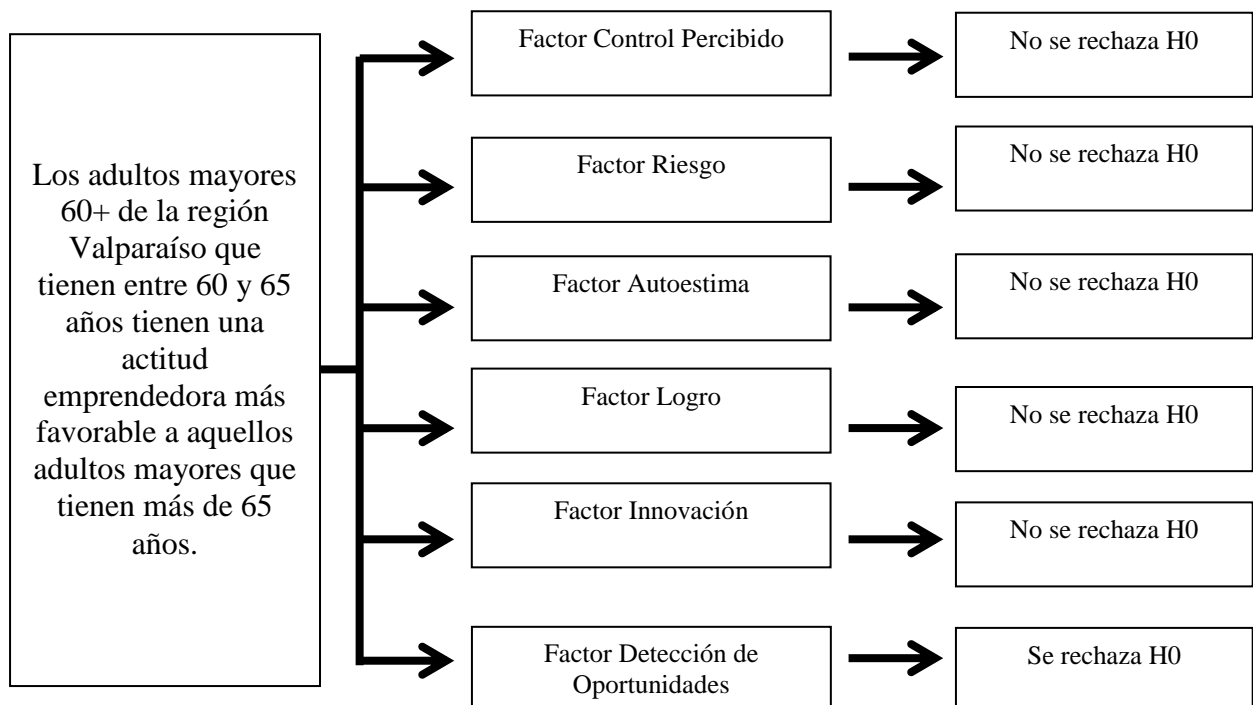
Fuente: Elaboración propia

**Figura 30:** Resumen de rechazos hipótesis 4



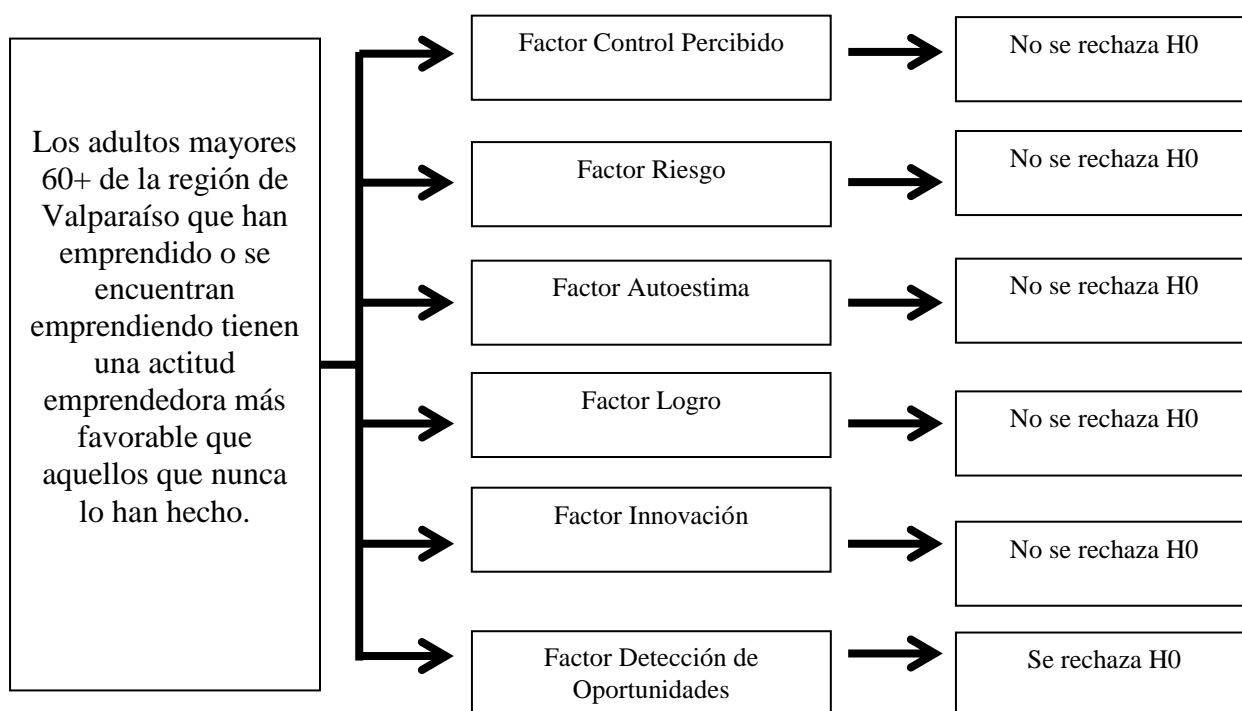
Fuente: Elaboración propia

**Figura 31:** Resumen de rechazos hipótesis 5



Fuente: Elaboración propia

**Figura 32:** Resumen de rechazos hipótesis 6



Fuente: Elaboración propia

**Cuadro 81:** Resumen de rechazos Pruebas Chi Cuadrada

Pruebas chi cuadradas	Conclusión
Los adultos mayores de la región de Valparaíso son más emprendedores que las adultas mayores de la región de Valparaíso.	No se rechaza Ho.
Los adultos mayores de la región de Valparaíso que trabajaron en el sector privado son más emprendedores que aquellos adultos mayores que trabajaron en el sector público.	No se rechaza Ho.
Los adultos mayores de la región de Valparaíso que ostentan un nivel educacional superior (Universitaria o Técnico Profesional) son más emprendedores que aquellos adultos mayores que no poseen nivel educacional superior	No se rechaza Ho.
Los adultos mayores de la región de Valparaíso que actualmente trabajan son más emprendedores que aquellos que están actualmente retirados	Nos se rechaza Ho
Los adultos mayores de la región de Valparaíso que tienen entre 60 y 65 años son más emprendedores o que aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años.	Nos se rechaza Ho

Fuente: Elaboración propia

En el próximo capítulo, se presentan las conclusiones y recomendaciones

# Capítulo VI

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Para dar respuesta a los objetivos planteados en esta investigación es muy importante poder presentar las principales conclusiones de este estudio, así como hacer algunas recomendaciones y proponer directrices para pautas de programas para potenciar las actitudes emprendedoras y emprendimiento en este grupo etario. Partiremos con conclusiones generales para luego ir desarrollando los resultados obtenidos en los estudios empíricos.

### 1. PRINCIPALES CONCLUSIONES

Tomando en cuenta todos los antecedentes y literatura del adulto mayor presentado en esta tesis, se puede apreciar que las personas de la tercera edad serán cada vez más importantes en nuestra sociedad. Uno de los grandes desafíos de este nuevo escenario es que muchos adultos mayores de la región de Valparaíso que aún se encuentran en buena condición física y mental, se ven enfrentados a situaciones de discriminación por parte de la sociedad, que los margina de la vida laboral activa, haciéndoles difícil tener posibilidades de integrarse activamente al mercado laboral. Estos significativos problemas de discriminación llevan a estas personas a perder sus trabajos muchas veces antes de cumplir la edad de jubilación. Es por ello que el emprendimiento se presenta como una alternativa viable para mejorar los ingresos y calidad de vida de este colectivo.

En primer lugar, es fundamental que el gobierno regional, con la ayuda de las agencias del estado, pueda interferir para poder mantener a las personas mayores en la fuerza laboral, dado que si pierden sus trabajos hay altos riesgos de que caigan en situación de vulnerabilidad social. Como sabemos, ellos poseen un valioso capital humano

acumulado a través de los años que puede llegar a utilizarse para realizar actividades emprendedoras en años posteriores. Por otro lado, para aquellas personas que ya están jubiladas, incentivarlas a aprovechar toda la experiencia laboral, profesional y social para que se mantengan activos y puedan generar un emprendimiento.

En segundo lugar, para aquellos adultos mayores de la región que actualmente no tienen jubilación o bien que su principal fuente de ingresos es la contribución de sus hijos o de sus familias, el emprendimiento es una opción atractiva para obtener una renta. El desarrollo de actividades empresariales puede ser un mecanismo fundamental para mantener por encima del umbral de pobreza a los adultos mayores vinculados a ellas. La conversión desde el trabajo por cuenta ajena al emprendimiento parece mejorar las alternativas de superación de las personas (Kornfeld, 2013). A su vez, los adultos mayores que tienen una mejor posición económica y que lograron ahorrar más, tampoco tienen sus ingresos asegurados debido a los fuertes cambios que experimenta los mercados financieros siendo el emprendimiento una alternativa viable de generación de recursos.

En tercer lugar, el gobierno regional ha estado siempre apoyando el entorno y la iniciativa emprendedora. Una gran cantidad de oportunidades para futuros empresarios están empezando a surgir en la región de Valparaíso. El gobierno no puede confiar sólo en apoyar iniciativas emprendedoras en jóvenes. Creemos que ya es momento de mirar a los adultos mayores como futuras personas emprendedoras para darles la oportunidad de mejorar sus ingresos y fomentar, en lo posible, el desarrollo de negocios innovadores. Para ello es necesario generar programas de apoyo para fomentar esta iniciativa y superar obstáculos tal como se realiza en otras partes del mundo. Es necesario no ver el apoyo a estas personas emprendedoras como simples programas asistenciales.

En cuarto lugar, se plantea el tema de la salud en los adultos mayores como un tema importante. La vejez trae sin duda algún declive biológico y físico. La inactividad plantea un riesgo para que se generen varias enfermedades crónicas. Es por ello que las personas de la tercera edad tienen que mantenerse ocupadas siendo el emprendimiento una opción para equilibrar la vida.

En quinto lugar, existen evidencias empíricas de que los adultos mayores están en mejor posición para emprender que otros segmentos de la población, a pesar de las barreras que se presentan. Estas personas poseen experiencia laboral, capital social y capital humano entre otros factores que pueden ser utilizados a sus emprendimientos. También hay que considerar que los negocios fundados por adultos mayores tienen una tasa de supervivencia más alta que otros segmentos de la población, permitiendo desarrollar alternativas de negocio más viables en el largo plazo.

Finalmente, apoyar el emprendimiento del adulto mayor tiene un fuerte impacto en el desarrollo económico de un país (Zhang, 2008) y se necesita ver a los adultos mayores como nuevas personas emprendedoras que puedan contribuir a este desarrollo económico.

El objetivo principal de nuestra tesis es investigar qué variables socio demográficas afectan y como a las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ en la región de Valparaíso en Chile y responder a la pregunta de investigación: ¿Cómo son las actitudes emprendedoras de los adultos mayores de la región de Valparaíso en Chile?

Los objetivos específicos que se establecieron en relación a las actitudes emprendedoras fueron los siguientes:

1. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60 + de la región de Valparaíso se ve afectada por el género.

2. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso se ve afectada por el sector donde realizaron o realizan la actividad profesional.
3. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso se ve afectada por el nivel educacional.
4. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por la condición laboral actual.
5. Analizar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por la edad.
6. Explicar si la actitud emprendedora de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso en Chile se ve afectada por las actividades emprendedoras desarrolladas en el pasado o presente.
7. Explicar cómo afectan todas estas variables (edad, sector profesional, nivel educacional, condición laboral, edad y actividad emprendedora) a la actitud emprendedora.
8. Recopilar información sobre los actuales programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor 60+ en la región de Valparaíso en Chile.
9. Dar pauta para el desarrollo de programas de formación y capacitación para el desarrollo de actitudes emprendedoras y emprendimiento en el adulto mayor 60+ de la región de Valparaíso en Chile.

Antes de establecer conclusiones sobre las diferentes hipótesis de acuerdo con los objetivos planteados, se realizó un primer estudio de carácter exploratorio donde se vinculó a los adultos mayores que emprendieron o no con diferentes variables, tales como género, sector donde desarrollaron su carrera profesional, nivel educacional, si se encuentran activos o no y rango de edad. De este estudio sólo la hipótesis cotejada

vinculada al sector donde los adultos mayores desarrollaron su carrera profesional obtuvo resultados concluyentes. De hecho, la conclusión fue que los adultos mayores encuestados que emprenden y que además desarrollaron o desarrollan profesionalmente en el sector privado emprenden más que aquellos adultos mayores que se desarrollan o se han desarrollado en el sector público. Este resultado permitiría suponer que los adultos mayores del sector público podrían necesitar más apoyo en el momento de poder generar programas para potenciar el emprendimiento. Esto sería útil para generar políticas públicas en el momento de focalizar en el perfil de adultos mayores que se va apoyar para potenciar o desarrollar un negocio.

Ahora bien, en base a los objetivos específicos se plantearon las hipótesis y es posible concluir lo siguiente de acuerdo al estudio empírico sobre actitudes emprendedoras:

De acuerdo a nuestra investigación de todas las hipótesis cotejadas, ninguna obtuvo resultados concluyentes desde el punto de vista de actitud emprendedora total. Sin embargo, en todas las hipótesis planteadas de acuerdo a los factores que miden actitud, se puede concluir que los factores, asunción de riesgos, autoestima e innovación poseen evaluaciones inferiores en comparación a los demás factores medidos.

El factor que obtiene siempre la más baja evaluación es la autoestima. Podemos decir que este factor está relacionado con la confianza y sensación de competencia para llevar a cabo un negocio. Según Burns (1990), autoestima es el proceso mediante el cual el individuo examina sus actos, sus capacidades y atributos en comparación con los criterios y valores personales que ha interiorizado. Bryen (1993) explica que la autoestima es la evaluación que se hace de sí mismo. Es tener confianza en afrontar los desafíos que surgen todos los días. En adultos mayores, esta actitud está relacionada con el capital social, la articulación y desarrollo de redes entendida como la valoración

personal y confiar en las capacidades propias para movilizar redes (Baucus y Human 1994; Singh y DeNoble, 2003).

Como conclusión, podríamos decir que esta actitud tiene que ser aún trabajada en mayor profundidad para poder potenciar el emprendimiento en la región. En el sentido de poder hacer entender a las personas de edad que, con todo el capital social y experiencia acumulada, tienen las condiciones para poder empezar el negocio y que confíen en sus propias capacidades e ideales sin perjuicio del nivel educativo o condición social o económica que tengan. Además, una posible solución es hacer participar a los adultos mayores en equipos de personas emprendedoras de diferentes edades o con equipos mixtos con el fin de poder interactuar y obtener más confianza en sí mismos. Existe evidencia importante en el Reino Unido que la contribución de adultos mayores que han participado en la generación de empresas desde cero en equipos mixtos ha tenido un impacto significativo en la economía británica (Botham y Graves, 2009).

De hecho, existe mucha discusión sobre la formación de nuevos negocios que en forma implícita o explícitamente se asume que fueron creados por fundadores individuales de la tercera edad. De hecho, el 37% de las empresas que se fundaron ese año en el Reino Unido fueron de equipos mixtos que incluía al menos 1 persona de la tercera edad en el equipo. En el año 2008, 20.600 empresas fueron creadas por este tipo de equipos mixtos y tenían cerca de 169.100 empleados contratados (Botham y Graves, 2009). De acuerdo con estos autores, las empresas fundadas el año 2008 por equipos mixtos tienen mayor crecimiento en ventas que el promedio de todas las empresas fundadas en el Reino Unido y además tienen contratada 6 personas en promedio cifra que también está por sobre el promedio de personas contratadas por nuevas empresas.

Por otro lado, el factor asunción de riesgos posee la segunda más baja evaluación en comparación a los factores evaluados. Este factor está relacionado con tomar riesgos controlados. Esta actitud implica hacer cosas diferentes y poder asumir mayores cuotas de incertidumbre. Estudios han concluido en forma contradictoria sobre este tema en la medida que las personas envejecen. Por un lado, a medida que este proceso ocurre, aumenta la disposición a tomar más riesgos, principalmente financieros, dado que estas personas ya no tienen hijos que mantener (Kibler; et al., 2011). Por otro lado, según Curran y Blackburn (2001) al estudiar los adultos mayores encontraron que la edad está relacionada de forma negativa con la actividad económica. Similares conclusiones obtuvieron Pilkova et al., (2014) quienes establecieron que la actividad emprendedora en adultos mayores disminuye con la edad. Por otro lado, de acuerdo con nuestra investigación un gran riesgo es asumir cuotas de incertidumbre y que luego afecte al prestigio profesional y personal.

Como conclusión, las personas de la tercera edad encuestadas evalúan poco favorable el asumir riesgos en comparación a los demás factores evaluados. Una posible ayuda, dado que existen pocos programas de apoyo al emprendimiento, es poder generar soportes estatales para disminuir los riesgos a emprender incluyendo riesgos financieros y de prestigio personal.

Un tercer el factor con baja evaluación es la innovación que en todas las hipótesis planteadas posee la tercera más baja evaluación por parte de adultos mayores encuestados. De acuerdo a nuestra investigación esta actitud ha sido muy poco estudiada en adultos mayores. Botham y Graves (2009) establecen que hay que potenciar la capacidad de innovación de los adultos mayores, quienes han acumulado amplia experiencia y conocimiento con los años, con el fin de crear empresas innovadoras. Preliminarmente, podemos establecer que esta actitud sería un tema poco

investigado por el momento (Heimonen et al., 2013), dado que el objetivo, más que buscar innovación, es aumentar las tasas de emprendimiento de este grupo (Kautonen et al., 2008). Además, cómo hemos establecido, todas las políticas sociales y públicas a nivel mundial están orientadas a potenciar el emprendimiento para prolongar la actividad laboral de los adultos mayores más que para buscar negocios innovadores (Webster y Walker 2005).

Como conclusión, podríamos decir que aún falta por potenciar la capacidad de innovación de los adultos mayores, quienes han acumulado amplia experiencia y conocimiento con los años con el fin de poder potenciar el emprendimiento en la región. De hecho, como sugerencia podríamos decir que a pesar que la innovación va decayendo a medida que pasan los años debido a disminución de procesos cognitivos y físicos (Colovic y Lamotte, 2009) podemos dar algunas sugerencias para poder acercar a los adultos mayores a la innovación. En primer lugar, poder entregar de mejor manera herramientas tecnológicas dado que la adopción de estas por parte de este cohorte es lento (Lévesque y Minniti, 2006). En segundo lugar, el fortalecer las transferencias intergeneracionales de conocimientos técnicos también puede ser una buena alternativa para generar innovación. En tercer lugar, la recomendación más importante es asegurar el mantenimiento de las habilidades de los individuos a lo largo de la vida, esto facilitaría la adopción de nuevas herramientas por la tercera edad. Cualquier período de inactividad, y especialmente al final de la vida, no debe causar una pérdida de habilidades.

En relación a los factores que aparecen siempre con la mejor evaluación en cada una de las hipótesis planteadas es el factor necesidad de logro. Esta actitud tiene relación con la predisposición y motivación de los adultos mayores para comenzar un negocio. McClelland, (1961) reconoce que la necesidad de logro es una característica básica de

las personas emprendedoras. Para Robinson (1987), necesidad de logro en los negocios está referida a resultados concretos con la creación y desarrollo de nuevos aprendizajes. Esta actitud es sumamente relevante en el emprendimiento del adulto mayor (Singh y DeNoble, 2003).

Como conclusión, las personas de la tercera edad encuestadas evalúan de forma favorable la necesidad de logro en comparación a los demás factores evaluados, es decir, la predisposición y motivación para comenzar un emprendimiento.

Por otro lado, el factor control percibido posee la segunda mejor evaluación. Esta actitud se relaciona positivamente con el esfuerzo en el trabajo y el desarrollo de nuevas ideas e iniciativas por cuenta propia de cada persona emprendedora. Bonnet y Funham (1991) establecen que el control percibido interno se puede desarrollar a través de situaciones alentadoras que ayudan a los individuos a percibir la relación entre su esfuerzo, realizar la tarea y el resultado de la ejecución. Sobre el emprendimiento en el adulto mayor este aspecto está vinculado con el propio compromiso de ser protagonista para que las cosas sucedan.

Como conclusión, las personas de la tercera edad encuestadas evalúan de forma favorable el control percibido interno en relación a los demás factores, es decir, el esfuerzo en el trabajo y desarrollo de nuevas ideas e iniciativas por cuenta propia de cada persona emprendedora.

A su vez, el factor detección de oportunidades en todas las hipótesis planeadas posee la tercera más alta evaluación por parte de los adultos mayores encuestados. Esta dimensión está referida a la capacidad de observación e imaginación para proyectar un negocio y explica el hecho de que las personas emprendedoras detecten una oportunidad de negocios donde otros ven caos o problemas (Timmons y Spinelli, 2009). En el adulto mayor Weber y Schaper (2004) establecen que los empresarios de la tercera edad ven la

detección de una oportunidad o la búsqueda de opciones para emprender, como una forma de complementar los ingresos en lugar de ser la fuente principal. Heimonen et al. (2013) obtiene las mismas conclusiones que Weber y Schaper (2004), estableciendo que la detección de oportunidades de un negocio en adultos mayores tiene como objetivo complementar la fuente de ingresos generada por la pensión y, además, la ven como una opción de autoempleo a tiempo parcial, o bien para ser “freelancer” jubilado.

Como conclusión las personas de la tercera edad encuestadas evalúan en forma favorable la detección de oportunidades, aunque con una menor evaluación que los factores necesidad de logro y control percibido interno. Esta evaluación deja en un plano positivo la capacidad de los adultos mayores de observar y proyectar un negocio.

Otro aspecto interesante que ha dejado al descubierto nuestra investigación es sobre el emprendimiento femenino de la tercera edad. En nuestra muestra el 24,4% de las mujeres de la tercera edad han emprendido alguna vez, mientras que el 22,1% de los hombres de la tercera edad lo han hecho. A pesar de que no existe evidencia estadística en nuestro estudio de que las adultas mayores emprendan más que los adultos mayores y que tampoco existe evidencia significativa en que las adultas mayores posean una mayor actitud emprendedora global, si podemos concluir que, en base a nuestra muestra, en la región de Valparaíso, las mujeres mayores encuestadas sobrepasan en número a los hombres mayores. No debemos olvidar que de acuerdo con Senama (2013), el 15.8% de los hogares unipersonales de la región corresponden a mujeres de la tercera edad en comparación al 8.5% de los hombres. Además, del total de hogares de la región, el 36,4% tiene como jefe a un adulto mayor, esto es, 29,5% son hombres y 36,5% son mujeres. Y, por último, en relación a la tasa de participación laboral, las adultas mayores poseen tasas significativamente más bajas de participación laboral en comparación con los hombres mayores. Existen diferencia de 25,5 puntos porcentuales

entre hombres mayores (39,7%) y mujeres mayores (14,2%). Sin olvidar que, según el Departamento de Estadísticas e Información de Salud (2015), las mujeres tienen una esperanza de vida de 82,81 años frente a los 76,12 años de los hombres. Todos estos antecedentes son una importante fuente de razones para incentivar la actividad emprendedora entre las adultas mayores.

De acuerdo con Hart et al. (2004) las mujeres de la tercera edad tienen menos posibilidades de emprender un negocio en comparación a los adultos mayores hombres. Además, actualmente existen muy pocos emprendimientos de la tercera edad desarrollados por mujeres (Halabisky, 2012). Conclusiones similares obtuvo Kautonen (2008) que concluyó que las emprendedoras adultas mayores que emprenden por primera vez son una minoría. Estudios anteriores establecieron que la percepción de la sociedad sobre las verdaderas aspiraciones profesionales de las mujeres no es del todo favorable para iniciar un emprendimiento (McKay, 2001; Kautonen, 2008). A su vez, estudios desarrollados por Kautonen (2008) concluyeron que las tasas de emprendimiento de las mujeres de la tercera edad son significativamente inferiores en comparación con los hombres adultos mayores. Así mismo, el efecto negativo de género es mayor en las adultas mayores en comparación con su contraparte más joven. Es decir, mujeres de la tercera edad tienen menos posibilidades de comenzar y desarrollar un negocio en comparación con su contraparte de mujeres jóvenes (Kautonen, 2008).

Es a partir de todos estos antecedentes que concluimos que el apoyo al emprendimiento de adultas mayores es fundamental para la región. Además, al ser un tema incipiente, tiene todo el potencial para poder generarse como una actividad emprendedora significativa.

De acuerdo con el estudio empírico sobre actitudes emprendedoras, a continuación, se presentan las conclusiones de cada una de las hipótesis planteadas:

1. En relación a la primera hipótesis, no existe evidencia significativa para decir que los hombres de la tercera edad encuestados poseen una actitud emprendedora total más favorable que las mujeres de la tercera edad encuestadas. Sin embargo, a un nivel de confianza del 95% podemos decir que los hombres de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso encuestados tienen un nivel de Innovación y Detección de Oportunidades mayor que las mujeres de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso encuestadas. En los demás factores, al comparar entre hombres y mujeres 60+ de la tercera edad de la región de Valparaíso encuestadas no se observan diferencias significativas.

Bajo este contexto podemos decir que, para potenciar la actitud emprendedora femenina de la tercera edad, deberíamos enfocarnos, sobre todo, en fomentar la Innovación y la Detección de Oportunidades.

2. De acuerdo a nuestra segunda hipótesis, tampoco existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores encuestados que se desarrollan o se desarrollaron en el sector privado posean una actitud emprendedora total más favorable que aquellos adultos mayores encuestados que se desarrollan o se desarrollaron en el sector público. A pesar que en nuestro estudio exploratorio preliminar existía evidencia estadística suficiente para decir que las personas encuestadas que se han desempeñado en el sector privado emprenden más en relación aquellas que se desarrollaron en el sector público, esta situación no ocurre cuando se miden actitudes emprendedoras. Así mismo, a un nivel de confianza del 95% podemos decir que los adultos

mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que trabajaron en el sector público tienen un nivel mayor de Control Percibido Interno, Innovación y de Detección de Oportunidades que aquellos que se emplearon en el sector privado. En los demás factores al comparar el sector donde desarrollaron sus carreras los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados no se observan diferencias significativas.

Bajo este contexto podríamos decir que los adultos mayores encuestados que se desempeñaron en el sector público preliminarmente tienen mayor predisposición a la Innovación, Detección de Oportunidades y Control Percibido, principalmente, porque buscan nuevas formas de hacer las cosas y salir de esquemas más bien rutinarios que tiene el sector público que no fomentan el emprendimiento. Aunque éstas no son conclusiones que entrega este estudio, según Mazzarol et al. (1999), al trabajar para el estado los empleados tienen un ambiente y cultura organizacional que no está orientado fundamentalmente al emprendimiento

3. En relación a la tercera hipótesis tampoco existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores encuestados que tienen educación superior (Universitaria o Técnico Profesional) poseen una actitud emprendedora total más favorable de aquellos que no la tienen en nuestra muestra. Por otro lado, a un nivel de confianza del 95% podemos decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que tienen un nivel educacional superior tienen un nivel mayor de Innovación que aquellos que no la poseen. En los demás factores al comparar el nivel educacional los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados no se observan diferencias

significativas. Bajo este contexto, a las personas que no poseen educación superior habría que ayudarles a potenciar la innovación.

4. De acuerdo a nuestra cuarta hipótesis no existe evidencia significativa para rechazar la hipótesis nula. Los adultos mayores encuestados que actualmente trabajan no poseen una actitud emprendedora total más favorable que aquellos que están retirados o jubilados de nuestra muestra. A su vez, a un nivel de confianza del 95% podemos decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que actualmente se encuentran trabajando tienen un nivel de Innovación y Detección de Oportunidades mayor en comparación a aquellos que se encuentran jubilados. En los demás factores al comparar entre los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que se encuentran trabajando o jubilados no se observan diferencias significativas. En este escenario, uno de los desafíos para incentivar a las personas que están jubiladas a mejorar sus actitudes emprendedoras es potenciar la innovación y la detección de oportunidades.
5. En nuestra quinta hipótesis no existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores encuestados que tienen entre 60 y 65 años poseen una actitud emprendedora total más favorable que aquellos adultos mayores encuestados que más de 65 años de acuerdo a evidencia de nuestra muestra. Así mismo, a un nivel de significancia del 5% podemos decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que tienen entre 60 y 65 años tienen una diferencia significativa solo en el factor Detección de Oportunidades con aquellos que tienen más de 65 años. En los demás factores considerados al compararlos no existe evidencia significativa.

6. En relación a la sexta hipótesis no existe evidencia estadística para decir que los adultos mayores encuestados que han emprendido poseen una actitud emprendedora total más favorable que aquellos adultos mayores encuestados que nunca lo han hecho de acuerdo a evidencia de nuestra muestra. Así mismo, a un nivel de significancia del 5% podemos decir que los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso encuestados que han emprendido o se encuentran emprendiendo tienen diferencia significativa sólo en el factor Detección de Oportunidades con aquellos que nunca han emprendido. En los demás factores considerados al compararlos no existe evidencia significativa.
7. En relación a la séptima hipótesis podemos decir que cada uno de los factores tiene al menos una pregunta que logra ser explicada por las variables independientes a excepción del factor logro, en el cual ninguna de sus preguntas resultó ser explicada por las variables predictoras utilizadas.

Sin embargo nuestro modelo no logra predecir actitud emprendedora. Nuestro modelo se puede mejorar, principalmente porque nuestro estudio fue planteado como uno de carácter exploratorio. Por otro lado la base de las preguntas consideró un instrumento europeo y adaptado a la realidad chilena, donde la mayoría de los adultos mayores están en una situación socialmente más precaria que la europea. Esto se ve claramente en los resultados de autoestima. Por otro lado, no hay marco muestral y tampoco podemos con el instrumento utilizado sacar mayores conclusiones. Podríamos considerar otras variables que se dejan como base de investigación para otra tesis doctoral.

**Cuadro 82:** Resumen de diferencias estadística significativas de Variables Sociodemográficas y Factores de la Actitud Emprendedora.

	<b>Control percibido</b>	<b>Asunción de riesgos</b>	<b>Autoestima</b>	<b>Necesidad de logro</b>	<b>Innovación</b>	<b>Detección de Oportunidades</b>
<b>Género</b>					✓	✓
<b>Actividad Profesional</b>	✓				✓	✓
<b>Nivel Educación</b>					✓	
<b>Situación Laboral</b>		✓			✓	✓
<b>Edad</b>						✓
<b>Desarrollo Emprendedor</b>						✓

Fuente: Elaboración propia

A pesar que al inicio de este capítulo se realizó un análisis de los factores de la actitud mostrando aquellos que tenían mayor o menor evaluación, es importante incluir en nuestras conclusiones las diferencias significativas que existen entre los factores y las variables demográficas. Como vemos, los factores innovación y Detección de Oportunidades presentan las mayores diferencias significativas, seguidos por Control Percibido y Asunción de riesgos. Los factores Asunción de riesgos y Autoestima no presentan diferencias estadísticas significativas al cruzarlos con variables socio demográficas.

1. En la variable género, el factor innovación presenta diferencias significativas. En otras palabras, los hombres de la tercera edad de la región de Valparaíso, poseen un nivel de innovación mayor que las mujeres de la tercera edad. A su vez también a nivel de género, podemos establecer que también existe diferencia estadística significativa en el factor detección de oportunidades. Es decir, los hombres de la tercera edad poseen un nivel de detección de oportunidades mayor que las mujeres de la tercera edad. Esta situación confirma de acuerdo a la

literatura vigente en emprendimiento femenino que las mujeres de la tercera edad han estado más preocupadas del hogar que estar atentas a tener o desarrollar un negocio afectando el nivel de innovación y de estar atenta a oportunidades. Aquí existe un potencial importante para apoyar y fomentar este factor en el colectivo femenino para potenciar la actitud emprendedora.

2. En la variable actividad profesional, los factores control percibido, innovación y detección de oportunidades presenta diferencia estadística significativa. En otras palabras, los adultos mayores que desarrollaron sus carreras en el sector público poseen un nivel de control percibido mayor que los adultos mayores que se desarrollaron en el sector privado. Lo mismo ocurre con los factores innovación y detección de oportunidades. De acuerdo a la literatura, esto se confirma en algunos estudios, dado que las personas de la tercera edad crecieron en ambientes laborales con mayor seguridad apoyadas por el estado. Aquí existe un potencial importante para potenciar a aquellos adultos mayores que desarrollaron sus carreras en el sector privado para potenciar sus actitudes emprendedoras.
3. En la variable nivel educacional, el factor innovación es el único factor que presenta diferencia estadística significativa. Es decir, aquellos adultos mayores que poseen nivel de educación superior poseen un nivel educación más alto en comparación aquellos adultos mayores que no la poseen. De hecho, de acuerdo con la literatura aquellos adultos mayores que tienen estudios universitarios son más propensos a desarrollar negocios innovadores. A nivel de fomento del emprendimiento ayudar aquellos adultos mayores sin educación permitiría no solo generar nuevos emprendimientos, sino que también desarrollar negocios innovadores.
4. En la variable de situación laboral, los factores riesgos, innovación y detección de oportunidades presentan diferencias estadísticas significativas. En otras palabras, aquellos adultos mayores que se encuentran activos y trabajando poseen un nivel de mayor para asumir riesgo, innovar y detectar oportunidades en comparación a personas que están jubiladas. Esto permite concluir que para aquellas personas de la tercera edad que están trabajando puede ser una buena alternativa buscar el desarrollar un nuevo emprendimiento.

5. En la variable edad, sólo el factor detección de oportunidades presenta diferencias estadística significativa. En otras palabras, los adultos mayores que tienen menos de 65 años poseen un nivel mayor para detectar oportunidades en comparación aquellos que tienen más de 65 años.
6. En la variable desarrollo emprendedor, también el factor detección de oportunidades presenta diferencias estadística significativa. Es decir, los adultos mayores que han emprendido poseen un nivel de detección de oportunidades mayor en comparación aquellos que nunca han emprendido.

Para las demás variables sociodemográficas estudiadas no existen factores que sean estadísticamente significativas para sacar conclusiones.

## **2. PRINCIPALES LIMITACIONES**

Nuestra investigación a pesar de enfocarse un tema de relevancia en la sociedad, presenta una serie de limitaciones.

Hay que considerar que esta investigación se realizó por dos fases en una primera de carácter cualitativa donde se entrevistó a 17 adultos mayores emprendedores de la región de Valparaíso para validar un cuestionario y realizar cambios a dicho cuestionario de acuerdo a información extraída. Luego se realizó una segunda fase donde se aplicó un cuestionario a 172 adultos mayores de la región de Valparaíso para poder medir las actitudes emprendedoras descubiertas en la literatura como en las entrevistas en profundidad.

Bajo este contexto la principal limitación del presente estudio está relacionada con el muestreo realizado. Al no existir un marco muestral se aplicó un muestro no probabilístico por cuota en base a la proporción de adultos mayores de la región que fue proporcionado por el Servicio Nacional del Adulto Mayor del Gobierno de Chile (ver anexo 3). Aunque este tipo de muestreo aporta desde el punto de vista exploratorio y

permite obtener resultados interesantes, las conclusiones obtenidas no son generalizables ni pueden ser utilizadas para describir a toda la población de adultos mayores de la región de Valparaíso. Tampoco se puede extrapolar a otras poblaciones ni de otras regiones ni de otros países de Latinoamérica.

Una segunda limitación es que nuestro instrumento y los factores considerados para medir las actitudes emprendedoras de los adultos mayores 60+ de la región de Valparaíso fueron obtenidos a partir de la revisión de la literatura a nivel mundial. A pesar de que se realizaron pruebas con adultos mayores emprendedores 60+ de la región de Valparaíso para validar el cuestionario e incluir nuevas dimensiones, existe la posibilidad de no haber considerado otras dimensiones a pesar de todos los contrastes y testeos que se realizaron con expertos.

Finalmente, existe la limitación y a su vez la oportunidad de que el emprendimiento del adulto mayor es aún un tema poco investigado con un cuerpo bibliográfico de medianas proporciones y en crecimiento. Esta situación ha complicado la identificación de estudios, pero provoca que cada día vayan surgiendo nuevos temas para futuras investigaciones con las que se cubre un campo de estudio muy amplio.

A continuación, se presentan las principales pautas y claves para tener en cuenta en las propuestas y programas para el desarrollo de actitudes emprendedoras en el adulto mayor de acuerdo a las conclusiones obtenidas en nuestro estudio empírico. Estas propuestas pueden ser de gran ayuda para potenciar el emprendimiento de la tercera edad y consideramos que podrían ser incluidas en futuros programas de formación de personas emprendedoras de la tercera edad.

### **3. PRINCIPALES PROPUESTAS PARA EL IMPULSO DE PROGRAMAS DE DESARROLLO DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN EL ADULTO MAYOR.**

De acuerdo con nuestra investigación existen muy pocos programas de emprendimiento en Chile enfocados en adultos mayores. Aquellos programas que actualmente existen están orientados fundamentalmente a apoyos sociales y asistenciales más que a potenciar el emprendimiento en personas de la tercera edad que han desarrollado carreras profesionales tanto en el sector privado como en público (ver capítulo 3). De hecho, los actuales programas que apoyan el emprendimiento se enfocan en personas de la tercera edad en riesgo de caer en vulnerabilidad social y pobreza dejando de lado a una parte importante de adultos mayores profesionales de clase media y media emergente que en muchos casos han sido marginados del mercado laboral o bien necesitan algún apoyo para poder comenzar un negocio. La poca cantidad de programas orientados a potenciar el emprendimiento de adultos mayores profesionales en Chile que quieren hacer el cambio para tener su propio negocio podría ser una muy buena oportunidad para desarrollar iniciativas de apoyo a este nuevo tipo de persona emprendedora. Actualmente de acuerdo con nuestra investigación muchos adultos mayores profesionales no quieren pasar a ser parte del grupo de jubilados por miedo a quedarse inactivos y no sentirse ocupados. Además, a muchos les interesa trabajar de forma independiente inclusive formando un negocio por primera vez como emprendedores novatos y con una ocupación a tiempo parcial, ya sea con apoyo de algún integrante de la familia o no. Les convence hacer lo que realmente les gusta aprovechando la experiencia obtenida en años anteriores, utilizando el capital social e intelectual adquirido para así manejar el tiempo equilibradamente, disfrutando de la familia. Muchos han tenido que lanzar un negocio, porque los han depuesto de sus trabajos con 30 o más años de servicio. Han utilizado el dinero del retiro o

indemnización como capital inicial para comenzar el negocio. No les interesa tomar muchos riesgos financieros y les preocupa asumir cuotas de incertidumbre que les afecte su prestigio profesional y personal. Algunos, a pesar de las ganas, han postergado el inicio de un negocio para no poner en riesgo las finanzas familiares, pero ahora, con gastos más bajos, la oportunidad se presenta de forma mucho más clara. Algunos quieren dejar una herencia de verdad a su familia más allá de la educación. También, tras haber trabajado toda la vida como empleados buscan al final de sus carreras demostrar al entorno y a la familia que son capaces de reinventarse profesionalmente buscando nuevos desafíos y cumplir el sueño de tener un negocio propio, el emprendimiento, además, el construir un negocio les permitiría mejorar y complementar los planes de retiro que han construido a lo largo de su vida.

Por otro lado, las adultas mayores ven el emprendimiento como una alternativa para tener una autorrealización personal. Muchas han estado toda su vida postergada al cuidado de los niños y de la familia y ven en estas etapas tardías, a través del emprendimiento, una vía para hacer realmente lo que han querido hacer toda su vida y cumplir sus sueños. A su vez, muchas buscan nuevos aprendizajes, mantenerse activas, complementar sus pensiones y demostrar a la familia principalmente el marido, (que suelen ser la principal barrera para emprender, porque les exige estar a cargo de la familia más que realizar actividades profesionales), que son capaces de hacer un negocio y que están preparadas para el futuro.

A partir de nuestra investigación sobre actitudes emprendedoras podemos resaltar que para poder potenciarlas se necesita desarrollar programas que se enfoquen en al menos tres actitudes que se encuentran con evaluaciones más bajas. Estas son: autoestima o sentirse capaces de poder llevar a cabo un negocio; asunción de riesgos o asumir ciertas cuotas de incertidumbre junto con equilibrar poner en riesgo el prestigio profesional; e

innovación en el sentido de poder realizar actividades de una manera diferente a la competencia.

A su vez, de acuerdo a nuestro análisis estadístico se necesita potenciar las actitudes innovación y detección de oportunidades para el adulto mayor femenino. A su vez potenciar las actitudes control percibido, innovación y detección de oportunidades para adultos mayores que han trabajado para el sector privado dado que existe una oportunidad de desarrollo. También a nivel de adultos mayores sin educación superior se necesita potenciar la actitud de innovación. Además, para aquellos adultos mayores que se encuentran trabajando puede ser una buena alternativa potenciar las actitudes asunción de riesgos, innovación y detección de oportunidades con el fin de buscar en lo posible el desarrollo de un emprendimiento. A vez para aquellos adultos mayores que nunca han emprendido y que tienen más de 65 años se necesita potenciar la actitud detección de oportunidades

**Cuadro 83:** Resumen de conclusiones para el desarrollo de actitudes emprendedoras.

<b>Tema</b>	<b>Actitudes a potenciar</b>
<b>Actitudes que poseen baja evaluación en la muestra estudiada</b>	Autoestima, Asunción de Riesgos e Innovación.
<b>Emprendimiento Femenino</b>	Innovación y Detección de Oportunidades.
<b>Adultos mayores que han trabajado para el sector privado</b>	Control Percibido, Innovación y Detección de Oportunidades.
<b>Adultos mayores sin educación superior</b>	Innovación.
<b>Adultos mayores que se encuentran trabajando</b>	Asunción de riesgos, Innovación y Detección de Oportunidades.
<b>Adultos mayores que nunca han emprendido y que tienen más de 65 años</b>	Detección de oportunidades

Fuente: Elaboración Propia

Se proponen y se recomiendan los siguientes programas para desarrollar el emprendimiento en la tercera edad y las actitudes emprendedoras

En esta tesis se han ordenado las propuestas en cuatro grandes grupos:

1. Programas para incentivar el emprendimiento en la tercera edad.
2. Programas para el desarrollo de nuevas habilidades.
3. Programas para el desarrollo de emprendimientos de equipos.
4. Programas con foco en potenciar la innovación.

A continuación, se presentan recomendaciones basadas en las principales pautas para el desarrollo de programas de formación y capacitación para el desarrollo de actitudes emprendedoras y emprendimiento en el adulto mayor 60+ de la región de Valparaíso en Chile a partir de esta investigación (Ver anexo 42).

**Cuadro 84:** Resumen de conclusiones desarrollo de programas de formación y capacitación para el desarrollo de actitudes emprendedoras y emprendimiento en el adulto mayor 60+ de la región de Valparaíso en Chile.

Programa	Conclusiones
<b>Taller de fracaso y desarrollo de autoestima en el emprendimiento.</b>	Este programa busca potenciar el desarrollo de habilidades de autoconfianza y de la autoestima para comenzar un negocio. Actualmente no existen programas ni en el mundo ni en Chile que se focalicen en este problema que se descubrió en esta investigación. Aquí se busca potenciar la actitud emprendedora Autoestima que se encuentra potencial de desarrollo.
<b>Concursos para equipos mixtos.</b>	Sería interesante de acuerdo con nuestras conclusiones considerar a adultos mayores que se encuentran actualmente activos o trabajando de tal manera de potenciar las actitudes emprendedoras detección de oportunidades, asunción de riesgos e innovación. Aquí existe una carencia importante dado que no existen programas al respecto que potencie este tipo de programa
<b>Emprendimiento femenino.</b>	A pesar que en el mundo se ha ido desarrollando el emprendimiento femenino en Chile no existe un programa orientado a esta iniciativa. En la Unión Europea han surgido algunas iniciativas exitosas como Female Project con resultados bastante exitosos para incorporar a la mujer al mundo del emprendimiento (Halabisky, 2012). De acuerdo con nuestra investigación y conclusiones, este programa se le incorporaría buscar el desarrollo de las actitudes innovación y detección de oportunidades dado que existe ahí un mayor potencial. Este grupo de acuerdo con nuestras conclusiones se encuentra con un nivel menor en estas actitudes en relación a los adultos mayores masculinos.
<b>Incubación de negocios</b>	No existe en Chile centros dedicados exclusivamente para desarrollar negocios para emprendedores de la tercera edad. A su vez de acuerdo a nuestras conclusiones de esta investigación este tipo de iniciativas podría ir orientada a adultos mayores que realizaron su actividad profesional en el sector privado y potenciar actitudes tales como innovación, detección de oportunidades y control percibido dado que existe un potencial de desarrollo de

	estas actitudes.
<b>Fomento al emprendimiento para retirados de las Fuerzas Armadas.</b>	Existe de acuerdo con nuestra investigación uno solo programa en el mundo específicamente en Estados Unidos que busca fomentar el emprendimiento en la tercera edad para retirados de las fuerzas armadas. Este programa busca identificar personas que tengan el interés de poder generar un negocio y orientarlo hacia ese logro con apoyo financiero y capacitación. De acuerdo con nuestra investigación este programa podría ir orientado a potenciar las actitudes innovación y asunción de riesgos temas que no se incluyen actualmente y que se obtiene de conclusiones de esta investigación.
<b>Formación de ejecutivos de fomento.</b>	No existe programa en el mundo que tenga como objetivo el desarrollo de ejecutivos de fomento especialmente orientado al emprendimiento de la tercera edad. Nuestra propuesta es tomar a personas que estén sensibilizadas del tema de la tercera edad y focalizarlas en la puesta en marcha de negocios de este grupo etario con foco en actitudes de asunción de riesgos, innovación y desarrollo de autoestima dado que son estas las actitudes que se encuentran con evaluaciones con mayor potencial de acuerdo con nuestra investigación.
<b>Programa de sensibilización para el emprendimiento.</b>	A pesar que en Europa existen programas orientados a sensibilizar el emprendimiento en la tercera edad en Chile no existe este tipo de iniciativas las cuales está simplemente orientadas al desarrollo de negocios a personas en vulnerabilidad social. No existen programas orientados a la clase media y clase media emergente para poder desarrollar este tipo de iniciativas para mostrar los beneficios del emprendimiento.  Nuestro foco de acuerdo con nuestra investigación y conclusiones podría ir orientado a personas de la tercera edad sin educación superior con un fuerte foco en innovación y desarrollo de autoestima en el emprendimiento.
<b>Programa para el desarrollo de mentores e inversionistas de la tercera edad.</b>	De acuerdo con nuestra investigación existen programas tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea que buscan desarrollar mentores de la tercera edad para potenciar negocios de la tercera edad. Sin embargo, no existen programas para potenciar a inversionistas a invertir en negocios desarrollados por personas de la tercera edad. El gran esfuerzo en este ámbito está orientado básicamente por el sector público más que en el privado para financiar este tipo de iniciativas. De acuerdo con nuestra investigación el foco debería ser en innovación y potenciar esta actitud.
<b>Counsel senior</b>	Este es un programa que tiene como objetivo poder traspasar responsabilidades de la persona emprendedora de tercera edad a una persona de menor edad. Este programa actualmente se ha desarrollado con éxito en España, pero en Chile no existe este tipo de programa que podría ayudar a que negocios sean traspasados en forma exitosa a nuevas generaciones.
<b>Programa planes y modelos de negocios</b>	Tanto en Estados Unidos como en el Unión Europea existen programas que están orientados a poder desarrollar este tipo de iniciativas, sin embargo, en Chile no existen programas orientados a personas naturales de la tercera edad que tengan interés en desarrollar un negocio junto con su modelo de negocios. La única iniciativa que se encuentra vigente es el desarrollo de negocios a partir de personas jurídicas conformada por adultos mayores. De los cuales tienen que estar en situación de vulnerabilidad social. Este programa de acuerdo con nuestras conclusiones debería ir orientado hacia adultos mayores que tienen poca educación y/o adultos mayores que se encuentran trabajando y/o adultos mayores que han trabajado en el sector privado. Este tipo de perfil tiene el potencial para poder desarrollarse en este ámbito o bien poder potenciar actitudes emprendedoras que se encuentran más rezagadas tales como innovación asunción de riesgos y autoestima.
<b>Programa para emprendedores “maduros”</b>	Este es un programa que busca potenciar el emprendimiento de la tercera edad que ya se encuentra en etapa de crecimiento. Programas en Alemania existen al respecto, pero solo para conectarse entre empresario para compartir experiencias. No hay programas que tengan el objetivo de potenciar el negocio y orientar su desarrollo. Sin duda alguna potenciar un negocio en este segmento debe ir de la mano con potenciar la actitud innovación, esto de

	acuerdo con nuestras conclusiones.
<b>Mejoramiento de capacidades para mujeres en situación de vulnerabilidad social</b>	<p>A pesar que en Chile todos los programas orientados a la tercera edad están bajo el foco de vulnerabilidad social, no existen programas focalizados hacia la mujer en esta situación. Se ha demostrado que la pobreza en Chile se da en mujeres que no pueden trabajar dado que tienen el cuidado de los nietos y parientes. El objetivo de este programa es orientar el emprendimiento desde las propias casas.</p> <p>Sin lugar a dudas nuestras conclusiones apuntan a potenciar el emprendimiento femenino de la tercera incluyendo las actitudes detección de oportunidades junto con la actitud autoestima que este segmento debería desarrollarse.</p>
<b>Programa para el desarrollo de emprendimientos innovadores</b>	Actualmente no existen programas en el mundo que este apoyando el emprendimiento en la tercera edad bajo el paragua de negocios innovadores. Este programa busca que los adultos mayores tengan mayor contacto con la tecnología e innovación. Nuevamente este programa busca de acuerdo a las conclusiones de esta tesis potenciar la actitud innovación.
<b>Programas para financiamiento</b>	<p>De acuerdo con nuestra investigación en el mundo se han desarrollado programas que apoyan en forma directa con capital para que personas de la tercera edad pueda desarrollar sus propias iniciativas empresariales. En Chile el apoyo viene dado a partir de pequeños montos de dinero en situación precaria. Este programa va orientado a personas de la tercera de edad que quieren emprender por oportunidad y que necesitan un impulso en dinero dado que son de clase media o media emergente.</p> <p>Nuestras conclusiones en nuestra investigación en torno a este tema se enfocan a potenciar las actitudes emprendedoras asunción de riesgos en personas que actualmente están trabajando con el fin de entregarles apoyo financiero y que sea bien destinado estos recursos. Sin olvidar la actitud control percibido y detección de oportunidades.</p>
<b>Programa para el desarrollo de redes de contacto</b>	<p>Este programa ha funcionado en forma exitosa en la Unión Europa, pero no existe iniciativa en Chile al respecto. La idea es poder adaptar al mercado local lo que se ha desarrollado en el extranjero. Por lo general este programa ofrece una plataforma en línea para conectarse con diferentes empresarios.</p> <p>Este programa de acuerdo con nuestra investigación podría ir orientado a potenciar la actitud autoestima para incentivar y motivar aquellos adultos mayores que quieren emprender. Dado a que existe un potencial importante en esta actitud que al desarrollarla permitiría en lo posible desarrollar un emprendimiento.</p>
<b>Programas para remover desincentivos</b>	Actualmente en el mundo no existen programas orientados especialmente para remover incentivos con la excepción de un programa que ayuda con seguros de enfermedades y protección social para poder desarrollar con tranquilidad un negocio. La idea del programa es poder orientar para que las personas de la tercera edad tengan acceso directo a la información como también buscar formas para que se puedan apoyar con reglas tributarias y flexibilidades laborales para remover este tipo de desincentivos.

Fuente: Elaboración propia.

#### **4. RECOMENDACIONES FUTURAS LINEAS DE INVESTIGACION**

A partir de nuestra investigación y estudio de la literatura y profundización de temas, se dejan proyectados varios tópicos para futuras investigaciones:

1. Buscar nuevas variables y generar un modelo propio de los adultos mayores en Chile para extender este trabajo y explicar la actitud emprendedora de tal manera de descubrir otros aspectos que estén influyendo.
2. Analizar la variación de las actitudes emprendedoras de adultos mayores después de haber pasado por algún tipo de programa para potenciar el desarrollo emprendedor.
3. Investigar las actitudes emprendedoras de adultos mayores en todo Chile para identificar las regiones con mayor potencial de desarrollo emprendedor y las de mayor necesidad de actuación.
4. Hacer un estudio comparativo a nivel latinoamericano sobre las actitudes emprendedoras de los adultos mayores.
5. Investigar en profundidad de las razones por las cuales los adultos mayores de la región de Valparaíso tienen los factores autoestima y asunción de riesgos en niveles inferiores en comparación a otros factores.
6. Entender el fenómeno del emprendimiento híbrido de los adultos mayores tanto de la región de Valparaíso como de Chile. Esto significa hacer estudios de carácter cualitativo para entender las razones que lo llevaron a emprender y trabajar a la vez.
7. Entender los aspectos esenciales y las razones de los fracasos empresariales de emprendedores de la tercera edad incluyendo a personas emprendedoras novatas, seriales e híbridas.

8. Entender el fenómeno del emprendimiento femenino de la tercera edad en Chile tales como principales motivaciones y barreras que están afectando el desarrollo emprendedor.
9. Realizar un estudio para conocer qué tan extendido son los emprendimientos innovadores en la tercera edad.
10. Estudiar las principales motivaciones de la tercera edad para comenzar un negocio en América Latina, comparando los resultados de diferentes países.
11. Investigar equipos de personas emprendedoras que incluyen a personas de la tercera edad en los mismos con el fin de analizar si esta combinación es acertada para poder emprender en forma exitosa.
12. Entender las principales barreras del emprendimiento de la tercera edad con fin de poder actuar sobre ella.
13. Estudiar los diferentes tipos de incubadoras de empresas en Chile que se adaptarían mejor para potenciar el emprendimiento de la tercera edad.
14. Investigar sobre el rol de personas de la tercera edad para participar como coach o mentores y, en algunos casos como inversionistas ángeles, en emprendimientos formados con integrantes de la tercera edad.
15. Estudiar la percepción sobre los programas de emprendimiento para la tercera edad en ejecutivos de agencias públicas y privadas que apoyan el emprendimiento con el fin de desarrollar nuevas iniciativas orientadas a este grupo etario.
16. Investigar los programas de apoyo al emprendimiento del adulto mayor en América Latina para hacer estudio cruzados sobre resultados en creación de empresas y proponer traspasos de iniciativas.

Como puede apreciarse la investigación sobre emprendimiento de la tercera edad, es un fenómeno nuevo con amplias posibilidades de desarrollo en el futuro.

Este estudio es una puerta de entrada para poder expandir y concienciar sobre este fenómeno tanto en Chile como en América Latina. A su vez, esperamos que nuestras propuestas ayuden a desarrollar las actitudes de personas de la tercera edad para el crecimiento y bienestar de nuestra región y de Chile.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acs, Z. J. y Amoros, J. E. (2008). The startup process. *Estudios de Economía*, 35(2), 121-132.
- Academia Parlamentaria Cámara de Diputados de Chile y Senama (2012). *Derechos del Adulto Mayor. Cuadernillos Hemiciclo* (8 ed.). Valparaíso, Chile: Biblioteca del congreso nacional
- Ahmad, N. H., Nasurdin, A. M., Halim, H. A., y Taghizadeh, S. K. (2014). The Pursuit of Entrepreneurial Initiatives at the “Silver” Age: From the Lens of Malaysian Silver Entrepreneurs. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 129, 305-313.
- Alcaraz Rodríguez, R. E. (2011). *Perfil del Emprendedor, un Estudio Comparativo*. Tesis Doctoral. San Sebastián, España: Deusto Business School.
- Ainsworth, S., y Hardy, C. (2008). The enterprising self: An unsuitable job for an older worker. *Organization*, 15(3), 389-405.
- Alsos, G. A., y Kolvereid, L. (1999). The business gestation process of novice, serial and parallel business founders. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (22), 101-114.
- Ajzen, I., Fishbein, M., 1980. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, NJ
- Ajzen, I. y Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of experimental social psychology*, 22(5), 453-474.
- Ajzen, I., 1987. Attitudes, traits and actions: dispositional prediction of behaviour in personality and social psychology. *Advances in Experimental Social Psychology* 20, 1–63.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Chicago, IL: Dorsey Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Amoro, J.E. y Acha, A., (2013). *GEM: Global entrepreneurship monitor Chile*. Recuperado en febrero de 2015 de [http://gemconsortium.org/assets/uploads/1402592843Reporte\\_GEM\\_Chile\\_2013\\_web.pdf](http://gemconsortium.org/assets/uploads/1402592843Reporte_GEM_Chile_2013_web.pdf)
- Amorós, J. E., Felzensztein, C. y Gimmon, E. (2013). Entrepreneurial opportunities in peripheral versus core regions in Chile. *Small Business Economics*, 40(1), 119-139.

Anderson, A. (2000). Paradox in the Periphery: an entrepreneurial reconstruction, *Entrepreneurship and Regional Development*, 12, 91-109.

Andrews, G. (2003). Los desafíos del proceso de envejecimiento en las sociedades de hoy y del futuro. In CEPAL (Ed.) *La situación socioeconómica de la población adulta mayor: un grupo vulnerable*, .247-256. Santiago, Chile: Cepal.

Arkebauer, J. B. (1995). *Golden Entrepreneurship: The Mature Person's Guide to a Successful Business*. McGraw-Hill, Inc, New York

Arshed, N., Carter, S., y Mason, C. (2014). The ineffectiveness of entrepreneurship policy: ¿is policy formulation to blame? *Small Business Economics*, 43(3), 639-659.

Armitage, C. J., y Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British journal of social psychology*, 40(4), 471-499.

Arroyo, C. (2006). Modos de investigar los fenómenos sociales. *Punto Cero*. 12, 35-42

Babbie, E. (1999). *Fundamentos de la investigación social* (1 ed.). Mexico DF, Mexico: Ed. Thompson Learning

Backman, M., y Karlsson, C. (2013). Who says life is over after 55? Entrepreneurship and an aging population. *CESIS Electronic Working Paper Series*.

Baeza, A. (10 de noviembre, 2014). Cómo se envejecen en Chile. Radiografía al adulto mayor. *La Tercera*. Recuperado noviembre 2014 de <http://www.latercera.com/noticia/nacional/2014/11/680-601071-9-como-se-envejece-en-chile-radiografia-al-adulto-mayor.shtml>

Banco Mundial (2014). Chile Panorama General. Recuperado mayo 2015 de <http://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview#1>

Bauer, I. (2012). Australian senior adventure travellers to Peru: Maximising older tourists travel health experience. *Travel Medicine and Infectious Disease*, 10, 59- 68

Baucus, D. A. y Human, S.D. (1994). Second-career entrepreneurs: A multiple case study analysis of entrepreneurial processes and antecedent variables. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19 (2), 41-71.

Baumol, J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive." *Journal of Business Venturing* 11 (1), 3-22.

Berr, (2008). *High Growth Firms in the UK: Lessons from an analysis of comparative UK performance*. BERR Economics Paper No. 3. London: TSO.

Best Agers (2011), *Newsletter* No. 4. Recuperado en mayo 2015.

Bird, B. (1988) Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention, *Academy of*

Management Review, 13, 3, 442-453.

Bis (2011). Phasing out the Default Retirement Age: Government Response to Consultation. *London: BIS*.

Blackburn, R., Hart, M. y O'reilly, M. (2000). Entrepreneurship in the Third Age: ¿New Dawn or Misplaced Expectations? *23rd ISBA National Small Firms Policy and Research Conference*, Aberdeen University

Blackburn, R., Mackintosh, L. y North, J. (1998), Entrepreneurship in the Third Age, *Kingston University Small Business Research Centre, Surrey*.

Blanchflower, D. y Oswald, A. J. 1998, 'What Makes an Entrepreneur?' *Journal of labour Economics*, 16(1), 26-59.

Botham, R. y Graves, A. (2009). Third age entrepreneurs: Innovative business start ups in mid-life and beyond- understanding the drivers and removing the barriers. *Interim report to NESTA*

Boyd, N., Vozikis, G.S., 1994. The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory y Practice* 18, 63–77.

Blomm, D.E., Canning, D. y Fink, G., (2010). The greying of the global population and its macroeconomic consequences. *Twenty-First Century Society*, 5 (3), 233–242.

Branden, N. (1993). *El poder de la autoestima. Cómo potenciar este importante recurso psicológico*. Buenos Aires: Paidós.

Brockhaus, R.H. (1980). Psychological and Environmental Factors which Distinguish the Successful from the Unsuccessful Entrepreneur: A Longitudinal Study. *Academy of Management Best Paper Proceedings*: 368-372.

Burns, R. B. (1990). *El autoconcepto. Teoría, medición, desarrollo y comportamiento*. Bilbao: Ediciones EGA.

Busenitz, L. W., West, G. P., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. N., y Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions. *Journal of management*, 29(3), 285-308.

Canals, B. (2012). Contexto socio demográfico del envejecimiento en Chile. In. *Academia Parlamentaria Cámara de Diputados de Chile* (Ed.), *Cuadernillos Hemiciclos*, 50-55. Valparaíso, región de Valparaíso, Chile: Academia Parlamentaria Cámara de diputados y Senama.

Carlson, S.D. (1985). Consistency of attitude components: A new proposal for an old problem. *Dissertation Abstract International*, 46(9).

Carlsson, B., Acs, Z. J., Audretsch, D. B., y Braunerhjelm, P. (2009). Knowledge

creation, entrepreneurship, and economic growth: A historical review. *Industrial and Corporate Change*, 43.

Challenger, J. (Julio, 1999). A gray wave of entrepreneurs. *World trends y forecasts*, pp. 10.

Clairin R. y Brion, P. (1997). *Manual de muestreo*. Cuadernos de Estadísticas. Madrid, España: Editorial La Muralla S.A.

Clark, G., Munnell, A. y Orszag, J. (2006). The agenda. *The Oxford Handbook of Pensions and Retirement Income*, 3–9. Oxford: OUP.

Colovic, A. y Lamonette, O. (2012) Are third age entrepreneurs innovative? Evidence from GEM data. *Revue Française de Gestion*, 227, 127-141

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2003). *La situación socioeconómica de la población adulta mayor: un grupo vulnerable*. Seminarios y conferencias. No 2. 245. Recuperado en febrero 2015 de [http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/5604/lc11399e\\_s3.pdf](http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/5604/lc11399e_s3.pdf)

Comisión Europea, (2012), Active Ageing, Special *Flash Eurobarometer No. 378*.

Cooper, A. C., y Artz, K. W. (1995). Determinants of satisfaction for entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 439-457.

Corbetta, P.G. (2007) “Metodología y técnicas de investigación social” Ed. revisada. México DF, México: McGraw Hill

Corduras Martínez, A., Levie, J., Kelley, D. J., Sæmundsson, R. J., y Schøtt, T. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor Special Report*. Recuperado en marzo 2015 de <http://www.gemconsortium.org/docs/download/275>

Corneche, J. M. (2004). Una visión dinámica sobre el emprendedurismo colectivo. *Revista de Negocios*, 9(2).

Crant, J.M. (1996). The Proactive Personality Scale as a Predictor of Entrepreneurial Intentions, *Journal of Small Business Management*, Vol. 34, No. 3, 42-49.

Creagh, M. (2004). Desperation and inspiration. The motives and competences of older entrepreneurs in the UK. *The Cranfield Management Working Paper Series*.

Cressy, R. y Storey, D.J. (1995). New Firms and Their Banks. *Warwick University Business School y NatWest*

Creswell, J. (2009). *Research design: A qualitative, quantitative and mixed method approaches*. New York, NY: Sage

- Curran, J. y Blackburn, R. (2001). Older people and the enterprise society: age and self-employment propensities. *Work, employment and society*, 15 (4), 889-902
- De Bruin, A. y Firkin, P. (2001). Self Employment and the Older Walker. *Mase University of New Zealand, Auckland*
- Dees, J. G., Emerson, J., y Economy, P. (2001). Social Entrepreneurship. *In Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs*, 1-17. New York, NY: John Wiley y Sons.
- Delmar, F., T. Folta, and K. Wennberg. (2008). The dynamics of combining selfemployment and employment. *IFAU Working Paper 2008: 23, Institute for Labour Market Evaluation, Uppsala.*
- De Villiers, C. y Van Styen, C. (2006). Can less environmental disclosure have a legitimizing effect? Evidence from Africa. *Accounting, Organizations y Society*, 31, 763-781
- Dettwiler, P. (2010). *Supporting the elderly workers y entrepreneurs: Conceptualisation of preventive FM.* Recuperado en junio 2015 de <http://www.lawlectures.co.uk/w113/documents/wbc2010-proceedings.pdf>
- Dibden, J., y Hibbett, A. (1993). Older workers. An overview of recent research. *Employment Gazette*, 101(3), 237-250.
- Dollinger, M.; Shaw, K. y Hartenian, L. (2010). The older entrepreneur. An exploratory study
- Donkels, R. (1991). Education and Entrepreneurship Experiences from Secondary and University Education in Belgium. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9, 7-21
- Doña, C., y Mullan, B. (2014). Migration Policy and Development in Chile. *International Migration*, 52(5), 1-14.
- Down, S., y Reveley, J. (2004). Generational encounters and the social formation of entrepreneurial identity: 'young guns' and 'old farts'. *Organization*, 11(2), 233-250
- Drucker, P. (1986). *Diálogos de Peter Drucker con F.J.Palom Izquierdo: Innovation y entrepreneurship.* Barcelona: Gestión y Planificación Integral, S.A.
- Drucker, P. (1994). *La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios.* Hermes. España.
- Eco, H. (2003). *Cómo hacer una tesis.* Biblioteca de educación. Madrid, España: Editorial Gedisa
- Efrat, R. (2008). Senior entrepreneurs in bankruptcy. *Creighton L. Rev.*, 42, 83- 121

Edwards, G. (2013). Chile y sus mayores, situación económica laboral. In. Senama (Ed.) *Encuesta calidad de vida y vejez*, 30-31. Santiago de Chile, región metropolitana, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Eliasson, K., y H. Westlund. 2012. *Attributes influencing self-employment propensity in urban and rural Sweden*. *Annals of Regional Science* 50: 479-512.

Estrin, S. y Mlickiewicz, T. (2011). *Entrepreneurship in Transition Economies: The Role of Institutions and Generational Change*; in: *The Dynamics of Entrepreneurship*, ed. Maria Minniti, Oxford: Oxford University Press

Feiock, R. C., y Carr, J. B. (2001). Incentives, Entrepreneurs, and Boundary Change A Collective Action Framework. *Urban Affairs Review*, 36(3), 382-405.

Fernández, C., Cea, J. y Yañez, D. (2013). GEM: Global entrepreneurship monitor Región de Valparaíso. Recuperado en mayo de 2015 de [http://www.cimer.usm.cl/wp-content/files\\_mf/1417187593GEM20132014.pdf](http://www.cimer.usm.cl/wp-content/files_mf/1417187593GEM20132014.pdf)

Fernández, L. S., y Rey, E. F. (2010). Competencias emprendedoras y desarrollo del espíritu empresarial en los centros educativos. *Educación* 21, 13(1).

Fishbein, M. y Azjen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Addison-Wesley, Reading, MA.

Fitzsimmons, J. R., y Douglas, E. J. (2011). Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 26(4), 431-440.

Flores, R. (1995). *Hacia una pedagogía del conocimiento* (2.ed). Madrid, España: McGraw Hill.

Folta, T.B., F. Delmar, y K. Wennberg. 2010. Hybrid entrepreneurship. *Management Science* 56:253-269.

Froud, J., Haslam, C., Johal, S., y Williams, K. (2002) Financialisation and the coupon pool. *Capital and Class*, 26, 119–151

Fuchs, V.C. (1982). Self-employment and labour force participation of older males, *Journal of Human Resources*, 17(3), 339-357

Gartner, W. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12, 11–32.

Gasse, Y. (1985). A strategy for the promotion and identification of potencial entrepreneurs at the secondary school level”. *Frontiers of Entrepreneurship Research, Wellesley*, 538-559.

Galbraith, C. y Latham, D. (1996). Reluctant Entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurial Research. Babson Park, Center for Entrepreneurial Studies*

- Green, B. F. (1954). Attitude measurement. *Handbook of social psychology*, 1, 335-369.
- Gelb, B. D., y Longacre, T. E. (2014). Marketing retirement—or staying on the job. *Business Horizons*, 57(5), 627-635.
- Gray, H. (2003). Creating older entrepreneurs: A development dilemma, Development and Learning in Organizations. *International Journal*, 3 (4), 234-240
- Gobierno Regional de Valparaíso, (2014). *Segundo informe de propuesta de estrategia regional de innovación, Región de Valparaíso*. Recuperado en abril 2015 de [http://fic.gorev.cl/descargas/2014/Informe\\_Propuesta\\_Estrategia\\_Regional\\_Innovaci%C3%B3n-ANEXO\\_N6.pdf](http://fic.gorev.cl/descargas/2014/Informe_Propuesta_Estrategia_Regional_Innovaci%C3%B3n-ANEXO_N6.pdf).
- Goleman, D. (2000). *La práctica de la inteligencia emocional*. Barcelona: Kairós.
- González, L. (2001). *¿Qué es, como se hace una tesis doctoral?* Recuperado en noviembre 2014 de <http://www.uned.es/deahe/Que%20es%20como%20se%20hace%20una%20Tesis%20Doctoral.pdf>.
- González, R., y Álvarez, A. (2011). Método CEPCES para la evaluación del potencial emprendedor. *Journal of Technology Management and Innovation*, 6(1), 77-99.
- Guo, M. (1990). *Attitudinal and motivational characteristics of Chinese entrepreneurs and a comparison between Chinese and American entrepreneurs*. Tesis doctoral. Department of Psychology of Brigham Young University.
- Maio, G. R., y Haddock, G. (2007). Attitude change. In *Social psychology: Handbook of basic principles*, 565-586.
- Halabisky, D. (2012). *Policy brief on senior entrepreneurship*. Paris, Francia: OECD
- Hair, J. F., Anderson, E. T. (1999). L. y Black, C. (1999). *Análisis Multivariante*. Madrid, España. Prentice-Hall
- Hantman, S., y Gimmon, E. (2014). Dare to Dream: New Venture Incubator for Older Adults. *Educational Gerontology*, 40(10), 737-744.
- Harms, R., Luck, F., Kraus, S., y Walsh, S. (2015). On the motivational drivers of gray entrepreneurship: An exploratory study. *Technological forecasting and social change*, 89, 358-365.
- Hart, M., Anyadike-Danes, M. y Blackburn, R. (2004). Entrepreneurship and age in the UK: Comparing Third Age and Prime Age new venture creation across the regions. *Paper presented at RENT XVIII, November, Copenhagen*.

Heimonen, T., Närhi, M., Kauppi, J., y Gustafsson-Pesonen, A. (2013). Entrepreneurship in Golden Years—Creative Opportunity or Not? *China-USA Business Review*, 52.

Heilbrunn, S. (2008). Advancing Entrepreneurship in an Elementary School: A Case Study. *International Education Studies*, 174-184.

Hernández Sampieri, R., y Mendoza, C. P. (2008). El matrimonio cuantitativocualitativo: el paradigma mixto. In JL Álvarez Gayou (Presidente, 6th Congress of research on sexología, CA and the Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, Villahermosa, Tabasco, México.

Hernandez-Sampieri, R.; Fernández, C. y Baptista, M.P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5. Ed.). México DF, México: McGraw-Hill.

Hinz, T., y M. Jungbauer–Gans (1999). Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success – Empirical Evidence from a Regional German Labour Market. *Entrepreneurship and Regional Development*, 11(4), 317–333.

Hirschi, A. (2013). Career decision making, stability, and actualization of career intentions: the case of entrepreneurial intentions. *Journal of Career Assessment*, 23, 509-520.

Hytti, U. (2005). New meanings for entrepreneurs: from risk-taking heroes to safe-seeking professionals. *Journal of Organizational Change Management*, 18(6), 594-611.

Holder-Webb, L., Cohen, J. R., Nath, L., y Wood, D. (2009). The supply of corporate social responsibility disclosures among US firms. *Journal of Business Ethics*, 84(4), 497-527.

Ibáñez, A. (2001). *Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios de la Comunidad Autónoma de País Vasco*. Tesis doctoral. Universidad de Deusto, Bilbao, España

Ibáñez, A.; San Sebastián, P; Fernández.; Marigil, O. y Iglesias, A. (2011). *Are there gender differences in students' entrepreneurial profile?* en Nyram,S. y Poppen,H. eds. *Entrepreneurship Special on Training y Education*, Arhem, HAN Press, 155-166

Iglesias, A (2012).*La Persona emprendedora social. Desarrollo de un modelo de Generación de Intenciones Socialmente Emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Euskadi*. Tesis doctoral. Universidad de Deusto. Deusto Business School.

Instituto Nacional de Estadística de Chile (INE), (2000). *Proyecciones y Estimaciones de Población 1990-2020 País y Regiones*. Recuperado en marzo 2015 de <http://palma.ine.cl/demografia/menu/EstadisticasDemograficas/DEMOGRAFIA.pdf>

Instituto Nacional de Estadística de Chile (INE), (2014). *Actualización de proyecciones de población 2002-2020*. Recuperado en abril 2015 de [http://www.ine.cl/canales/sala\\_prensa/revistaseconomicas/presentaciones/pdf/proyecciones\\_poblacion\\_2014.pdf](http://www.ine.cl/canales/sala_prensa/revistaseconomicas/presentaciones/pdf/proyecciones_poblacion_2014.pdf)

Jamil, N., Nasah, C. R. J., y Hassan, Z. (2014). The Feasibility of Entrepreneurship after Retirement. *Malaysian Journal of Business and Economics*, 1(1), 19 – 33

Jarvis, R. (2006). Finance and the Small Firm. *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy 2 Ed.* Londres: Prentice Hall

Kadefors, R. (2011), *Costs and Benefits of Best Aged Employment, Best Aged Project*, Recuperado en mayo 2015 de <http://www.best-agers-project.eu/>

Karoly, L. A., y Zissimopoulos, J. (2004). Self-employment and the 50+ population.

Kautonen, T. (2008). Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland. *Int. Journal of Business Science and Applied Management*, 3(3),

Kautonen, T. y Luoto, S. (2008). Entrepreneurial intentions in the third age: Impact of career history. *AGSE*, 3

Kautonen, T.; Down, S. y South, L. (2008). Enterprise support for older entrepreneurs: the case of Prime in the UK. *Entrepreneurship and Regional Development*, 14 (2), 85-101

Kautonen, T., Tornikoski, E. y Kibler, E. (2009). Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms. *Small Business Economy*, 37, 219–234

Kautonen, T.; Down, S.; Welter, F.; Vainio, P.; Palmroos, J.; Althoff, K. y Kolb, S. (2010). Involuntary self-employment as a public policy issue: a cross-country European review. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour y Research*, 16 (2), 112-129

Kautonen, T., Van Gelderen, M. y Torniskoski, E. T. (2011). Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied Economics*, 45 (6), 697-707.

Kautonen, T. (2012). *Senior Entrepreneurship. A background paper for the OECD centre for entrepreneurship. SME's and local development*. Paris, France: OECD

Kautonen, T. (2012). Do age-related social expectations influence entrepreneurial activity in later life? *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 13(3), 179-187.

Kautonen, T., Down, S. y Minniti, M. (2013). Ageing and entrepreneurial preferences. *Small Business Economics*, 42(3), 579–594.

- Katz, J.A. (1992) Modelling entrepreneurial career progressions: Concepts and considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19, 2, 23-29.
- Kean, R. C., Van Zandt, S., y Maupin, W. (1993). Successful aging: the older entrepreneur. *Journal of Women y Aging*, 5(1), 25-42.
- Kent, C.A., D.L. Sexton, y K.H. Vesper (1982). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice-Hall: Englewood Cliffs, NJ.
- Kerlinger, F. N. (1979). *Behavioral research: A conceptual approach*. Harcourt School.
- Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T. y Blackburn R. (2011). (Work) Life after work: Understanding barriers to older entrepreneurship in London. *Kingston Business School, Kingston University*.
- Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T. y Blackburn R. (2012). Can social exclusion against older entrepreneurs be managed? *Journal of Small Business Management*.
- Kish, L. (1990). Rolling samples and censuses. *Survey Methodology*, 16(1), 63-79.
- Kiyosaki, R. (2007). *Niño Listo, Niño Rico*. Recuperado en marzo 2015 de <http://www.librosaguilar.com/uploads/ficheros/libro/primeraspaginas/201201/primeras-paginas-nin-rico-nin-listo.pdf> Consultado Noviembre 2014
- Kovalainen, A. (2005) Social capital, trust and dependency." *Networks, Trust and Social Capital. Theoretical and Empirical Investigations from Europe*. Londres, Reino Unido: Ashgate
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of Employment Status Choice Intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 21, 47-57.
- Komoto, K. (2004). Characteristics and Economic Impact of the Surge in Business Start-ups by Older Entrepreneurs. *NLI Research*
- Kornfeld, R. (2013). Chile y sus mayores, bienestar general en la vejez. In. Senama (Ed.) *Encuesta calidad de vida y vejez*, 19-20, Santiago de Chile, región metropolitana, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile
- Kovalainen, A. (2005). Influencing Attitudes and Skills for Entrepreneurship and SME Growth. *Turku School of Economics and Business Administration, Finland*, 89-103.
- Krauss, C. (2007). *Las actitudes emprendedoras de los estudiantes de la Universidad Católica del Uruguay*. Tesis doctoral. Universidad de Deusto. Deusto Business School
- Krueger, N (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 5-21

Krueger, D. (2014). Desarrollo Económico de la región de Valparaíso. Recuperado julio 2015 de <http://www.uai.cl/columnas-de-opinion/desarrollo-economico-de-la-region-de-valparaiso-avances-y-desafios>

Krueger, N. y Carsrud, A.L. (1993). Entrepreneurial Intentions: Applying the Theory of Planned Behaviour, *Entrepreneurship y Regional Development*, 5 (4), 315-330.

Krueger, N. y Brazeal, D.V., 1994. Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory y Practice* 91–104 (spring).

Krueger, N., Reilly, M., y Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15 (6), 411-432

Larsen, M., y Pedersen, P. J. (2013). To work, to retire—or both? Labor market activity after 60. *IZA Journal of European Labor Studies*, 2(1), 1-20.

Larraín, F. (2012). El sistema privado de pensiones en Chile y sus resguardos constitucionales. *Revista chilena de derecho*, 39(2), 541-551.

Lathrop, F. (2009). Protección Jurídica de los Adultos Mayores en Chile. *Revista Chilena de Derecho*, 36, 77-113

Lee, L., Wong, P. K., Der Foo, M., y Leung, A. (2011). Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 124-136.

Lent, R.W., Brown, S. D., Hackett, G. (1994) Contextual supports and barriers to career choice: A social cognitive analysis, *Journal of Counselling Psychology*, 47, 1, 36-49.

Lepoutre J., V. D. (2010). A new Approach to Testing the Effects of Entrepreneurship. Education among secondary school pupils. *Vlerick Leuven Gent Working paper series 2010/01*, 01-20.

Levesque, M., y Minniti, M. (2006). The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior,” *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177–194.

Levie, J. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: Scotland 2013*. Recuperado en febrero 2015 de <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3348>

Levy, J. P.; Varela J. (2003). *Análisis multivariable para las ciencias sociales*. Madrid: Prentice Hall

Lewis, K. V., y Walker, E. A. (2013). Third age self-employment: a business assistance perspective. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 399-419.

Lind, D. A., Marchal, W. G., y Wathen, S. A. (2005). *Estadística aplicada a los negocios ya la economía*. Mexico, DF: McGraw-Hill.

Lohr, S. (2009). *Sampling: design and analysis* (2.ed). Boston, MA: Cengage Learning

Loretto, W. y White, P. (2006). Employer's attitudes, practices and policies towards older workers. *Human Resource Management Journal*, 16, 313–330.

Loretto, W., y White, P. (2006). Work, more work and retirement: older workers' perspectives. *Social Policy and Society*, 5(04), 495-506.

Loretto, W. (2010). Work and retirement in an ageing world: the case of older workers in the UK. *Journal of the Academy of Social Sciences*, 5, 279–294.

Lussier, R. y Pfeifer, S. 2001, A Crossnational Prediction Model of Business Success, *Journal of Small Business Management*, 39 (3), 228-239.

Maestas, N. y Zissmopoulos, J. (2010). How Longer Working Lives Ease the Crunch of Population Ageing. *The Journal of Economic Perspectives*, 24 (1), 139–160.

Malhotra, N. K., Birks, D. (2007). Market research: an applied approach (3. Ed). New York, NY: Prentice Hall.

Mancilla, C., y Amorós, J. E. (2012). La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010. *Multidisciplinary Business Review*, 5(1), 15-25.

Mancilla, C. y De Lima, P. (2014). Nuevos inmigrantes en Chile: Los determinantes de su actividad emprendedora. *Migraciones Internacionales*, 7(4), 235-264.

Mason, C. M., Carter, S. y Tagg, S. (2011). Invisible businesses: the characteristics of Home-based businesses in the United Kingdom. *Regional Studies*, 45(5), 625-639.

Mazzarol, T., Volery, T., Doss, N., y Thein, V. (1999). Factors influencing small Business start-ups: a comparison with previous research. *International Journal Of Entrepreneurial Behavior y Research*, 5(2), 48-63.

Mc Clelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand

McClelland, D. (1987). Characteristics of successful entrepreneurs. *Journal of Creative Behavior*, 21, 219–233.

McClelland E, Swail J., Bell J. y Ibbotson P (2005). Following the pathway of female entrepreneurs: A Six-Country investigation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 11: 84–107

Mckay, R. (2001). Women entrepreneurs: Moving beyond family and flexibility. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour y Research*, 7, 148-165

Meiners, N. H., y Seeberger, B. (2010). Marketing to senior citizens: Challenges and opportunities. *The Journal of Social, Political, and Economic Studies*, 35(3), 293.

Mendez, R. (2011). No hay peor ciego que el que no quiere ver. Recuperado en mayo 2015 de [http://www.icare.cl/images/biblioteca/20111205100203\\_s2e1-roberto-mendez-enadenov2011pdf.pdf](http://www.icare.cl/images/biblioteca/20111205100203_s2e1-roberto-mendez-enadenov2011pdf.pdf)

Ministerio de administraciones públicas de España (2006). Guía de orientación para la realización de estudios de análisis de la demanda y de encuestas de satisfacción. Recuperado en noviembre 2014 de [http://www.seap.minhap.gob.es/dms/es/publicaciones/centro\\_de\\_publicaciones\\_de\\_la\\_sgt/Monografias/parrafo/0111111111118/text\\_es\\_files/Guia-analisis-demya-y-encues.pdf](http://www.seap.minhap.gob.es/dms/es/publicaciones/centro_de_publicaciones_de_la_sgt/Monografias/parrafo/0111111111118/text_es_files/Guia-analisis-demya-y-encues.pdf)

Ministerio de Economía Gobierno de Chile (2014). *Innovación en Chile una cultura para el país*. Recuperado en diciembre 2014 de <http://www.economia.cl/wp-content/uploads/2010/03/La-Segunda-10122010.pdf>

Ministerio de Salud Gobierno de Chile (2014). *Programa nacional de salud de las personas adultas mayores MINSAL*. Recuperado en octubre 2014 de [http://web.minsal.cl/sites/default/files/files/Borrador%20documento%20Programa%20Nacional%20de%20Personas%20Adultas%20Mayores-%2004-03\\_14.pdf](http://web.minsal.cl/sites/default/files/files/Borrador%20documento%20Programa%20Nacional%20de%20Personas%20Adultas%20Mayores-%2004-03_14.pdf)

Minola, T., Criaco, G., y Obschonka, M. (2016). Age, culture, and self-employment motivation. *Small Business Economics*, 46(2), 187-213.

Mitchell, R., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. and Morse, E., Smith, J. (2002) toward a theory of entrepreneurial cognition, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26, 93-104

Mitchell, T., y L. James. (1989). Conclusions and Future Directions. *Academy of Management Review* 14(3), 401-407.

Mike, A., Jackson, J. J., y Oltmanns, T. F. (2014). The conscientious retiree: The relationship between conscientiousness, retirement, and volunteering. *Journal of Research in Personality*, 52, 68-77.

Moeller, P. (octubre, 2010). A new way of entrepreneurs. The best life. *U.S. News y word reports*, p. 20.

Morales, M. (2001). Los Adultos Mayores Chilenos en el Siglo XXI: Un enfoque Politológico. *Acta Bioethica*, 7(1)

Morales, P. (2000). *Mediciones de actitudes en psicología y educación*. San Sebastián: Trátalo S. A., en colaboración con la Universidad de Comillas.

Mrva, M., y Stachová, P. (2014). Regional development and support of SMEs—how university project can help. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 617-626.

Mugika, A (1999) *Sentimiento del Consumidor hacia la Publicidad. Una Revisión Crítica de su Dimensionalidad y Propuesta de una Escala Global de Medición*. Tesis Doctoral, Universidad de Deusto

Mugika, A. (2015). Seminario de técnicas cuantitativas. *Notas del curso de Análisis Cualitativos*. San Sebastián: Universidad de Deusto.

Munnell, A., Sunden, A., Taylor, C. (2002) what determines 401(k) participation and Contributions? *Social Security Bulletin*, 64, 64–75.

Nabi, G., Holden, R. y Walmsley, A. (2006) Graduate career-making and business start-up: a literature review, *Education and Training*, 48 (5), 373-385. Newbold, P; Carlson, W.L. y Thorne, B.M. (2013). *Statistics for Business y Economics*. (8. Ed). Washington, DC: Prentice Hall

North, D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*; Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Núñez, C. G., Pino, M., y Lopez, V. (2011). Horizontes de posibilidad de la mentoría en Chile: Análisis de la experiencia piloto desde la perspectiva del discurso. *Educação y Sociedade*, 32(117), 1149-1164.

OECD (1998). Workforce ageing. Consequences and policy responses, *OECD Working Paper*.

OECD (2001). Fiscal Implications of Ageing: Projections of Age-Related. *OECD Economic Outlook*, 69(4), 145–167.

OECD (2006). *Live Longer, Work Longer*. Paris, Francia: OECD

OECD (2012). *Policy Brief on Senior Entrepreneurship. Entrepreneurial Activities in Europe*. Recuperado febrero 2015 de <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9644&langId=en>

OECD/Comisión Europea, (2014). *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*. Recuperado en abril 2014 de <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/8414081e.pdf?expires=1427460963&id=idyaccname=ocid71013589&checksum=0B7D0B819786A3C7533DB6CF53351F5F>

Olivos, F., Alvarez, I. y Diaz, F. (2013). Impacto de la educación para el emprendimiento en la creatividad: Una experiencia en Chile con Propensity Score Matching. *Revista Electrónica Educare*, 17 (3), 259-273

Organización Mundial de la Salud (OMS), (2012). *La buena salud añade vida a los años*. Recuperado en enero 2015 de [http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/75254/1/WHO\\_DCO\\_WHD\\_2012.2\\_spa.pdf](http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/75254/1/WHO_DCO_WHD_2012.2_spa.pdf)

- Opoku, A. (2014). Impact of Entrepreneurship Education on Partnership Venture Intentions. *Journal of Behavioural Economics, Finance, Entrepreneurship, Accounting and Transport*, 2 (3), 63-75
- Orrego, C. I. (2009). La Fenomenología y el Emprendimiento. *Revista Ciencias Estratégicas* 17(21), 21-31
- Ortiz H, R., Zurita L, S., y Genoni, G. (2006). Riesgos de inversión y empleo en el sistema de pensiones chileno. *El trimestre económico*, 575-609.
- Padua, J. (2010). *Escalas para la medición de actitudes. Técnicas de investigación*. Mexico DF, Mexico: Mcgraw-Hill
- Pacheco, D. F., York, J. G., Dean, T. J., y Sarasvathy, S. D. (2010). The coevolution of institutional entrepreneurship: A tale of two theories. *Journal of Management*, 36(4), 974-1010.
- Parker, S.C. (2000). *Prosperity not poverty: An investigation into the holdings and distribution of wealth of older British entrepreneurs*. University of Durham, Department of Economics and Finance.
- Parker, S.C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Pajares, F. (1997). Current directions in self-efficacy research. *Advances in motivation and achievement*, 10(149), 21-40
- Perez, C. (2005). *Muestreo Estadístico Conceptos y Problemas Resueltos* (1.ed). México DF, México: Prentice Hall.
- Petir, E. (2007). La Gerencia Emprendedora innovadora como catalizador del emprendimiento económica. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 13 (3), 495-506
- Pilkova, A., Rehak, J., y Kovacicova, Z. (2012). Senior Entrepreneurship in Slovakia, GEM Evidences. *Researchgate*.
- Pilkova, A., Holienka, M. y Rehak, J. (2014). Senior entrepreneurship in the perspective of European entrepreneurial environment. *Procedia Economics and Finance*, 12, 523-532
- Platman, K. (2003). The Self-Designed Career in Later Life: A Study of Older Portfolio Workers in the United Kingdom. *Ageing y Society*, 23(3), 281-302.
- Rebollo, P. (2008). *Introducción a la investigación científica*. Recuperado en abril 2014 de <http://www.cymasa.com.ar/pdf/METODOLOGIA%20DE%20LA%20INVESTIGACION.pdf> .

Reuben, M. (2011). An assessment of the attitude towards entrepreneurship among higher education students in Sedibeng district. North-West University.

Reveco, C.D. y Mullan, B. (2014). Migration policy y development in Chile. *International Migration*, 52 (5), 1-14

Reynolds, P.D. (1997). Who starts new firms? Preliminary explorations of firms ingestion. *Journal Citation Reports*, 9 (5), 449-462

Roberts, E.B. (1991). *Entrepreneurs in High Technology: Lessons from MIT and Beyond*. New York and Oxford: OxfordUniversity Press.

Roberts, L. (1999). *Home-based entrepreneurs, non-home-based entrepreneurs y white-collar, non-management workers: A comparative study of attitudes toward achievement, personal control, self-esteem, innovation y business growth*. Tesis doctoral. Faculty of Management, University of Calgary

Roberts, L. P. y Robinson, P. B. (2010). Home-based entrepreneurs, commercial entrepreneurs and white-collar workers: a comparative study of attitudes toward self-esteem, personal control and business growth. *Journal of Small Business y Entrepreneurship*, 23(3), 333-353.

Robinson, P. (1987). *Prediction of entrepreneurship based on an attitude consistency model*. Provo. Utah: University of Brigham Young.

Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., y Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 15(4), 13-31

Røed, K., y Skogstrøm, J. F. (2014). Job Loss and Entrepreneurship. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 76(5), 727-744.

Rodríguez, J. (1991). *Método de muestreo*. Cuadernos Metodológicos. Bilbao, España: Centro de Investigaciones Sociológicas

Rogoff, E. G. (2007). Opportunities for entrepreneurship in later life. *Generations*, 31(1), 90-95.

Romaní, G., Atienza, M., y Ernesto Amorós, J. (2012). Informal investors in Chile: an exploratory study from a gender perspective. *Journal of Business Economics and Management*, 13(1), 111-131.

Roper S., y L. M. Scott (2009). Perceived Financial Barriers and the Start-Up Decision: An Econometric Analysis of Gender Differences using GEM Data,” *International Small Business Journal*, 27(2), 149-171.

Rotefoss, B. y Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: An investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship y Regional Development*, 17, 109-127.

Rowe, J. W., y Kahn, R. L. (1997). Successful aging. *The gerontologist*, 37(4), 433-440.

Rugere, N. y Carsrud, A. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship Regional Development* 5 (3), 315-330

Ruiz, JI. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa* (5. ed.). Bilbao, España: Editorial Universidad de Deusto.

Safarti, G. (2012). Estágios de desenvolvimento económica e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. *Rev. Adm. Pública-Rio de Janeiro Vol. 47* (1), 25-48.

Saphir, A. (1999). A changing long-term-care culture. To U.S. developers, Chile is a country prime for more eldercare facilities. *Modern Health Care*, 29 (20), 48-62

Schaerer, M.F. (2014). Hispanic Entrepreneurs in the 2000: An economic profile y policy implications. *Journal of Behavioral Economics*, 52, 59-65

Schumann, R.A. (1996). Chile's new entrepreneurs y the "economic miracle": The invisible hy or a hy from the state? *Studies in Comparative International Development*, 31 (2), 83-109

Schumpeter, J. A. (1961). *Entrepreneurial profit*. In *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press

Schulz, J. H. (s/f). *Population ageing: economic growth, and generational transfers (labor, productivity and saving issues)*.

Scott, W. R. (1995). Institutions and organizations. Foundations for organizational science. *London: A Sage Publication Series*.

Senama, Servicio nacional del adulto mayor (2011). *Encuesta nacional de inclusión y exclusión social del adulto mayor en Chile, Gobierno de Chile*. Recuperado en enero 2015 de <http://www.Senama.cl/filesapp/SEGUNDA%20ENCUESTA.pdf>

Senama, Servicio nacional del adulto mayor (2013). *Encuesta nacional de inclusión y exclusión social del adulto mayor en Chile, Gobierno de Chile*. Recuperado en enero 2015 de <http://www.Senama.cl/filesapp/INTER%20LIBRO%20INCLUSION%2013%20DE%20MARZO.pdf>

Senama, Servicio nacional del adulto mayor (2013). *Indicadores Socio demográficos de las Personas Mayores a Nivel Territorial, Boletín Unidad de Estudios, Gobierno de Chile*. Recuperado en febrero 2015 de

<http://www.Senama.cl/filesapp/boletin%20Unidad%20de%20EstudiosOK.pdf>

Senama, Servicio nacional del adulto mayor (2013). *Resultados Tercera Encuesta Nacional Calidad de Vida en la Vejez*. Recuperado en enero 2015 de <http://www.Senama.cl/filesapp/Chile%20y%20sus%20mayores%202013,%20Encuesta%20de%20Calidad%20de%20Vida.pdf>

Sepúlveda, J.P. y Bonilla, C.A. (2011). The attitude toward the risk of entrepreneurial activity. Evidence from Chile, *Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 72-80

Shariff, M. N. M., y Saud, M. B. (2009). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship on students at institution of higher learning in Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 4(4), 129- 140

Shapero, A. y Sokol, L. (1982) —Social dimensions of entrepreneurship. En Kent, C.A.; Sexton D.L. y Vesper, K.H. *The encyclopaedia of entrepreneurship*, 72-90, Prentice Hall: Englewood Cliffs.

Shinar, R., Pruett, M., Toney, B. (2009). Entrepreneurship education: attitudes cross campus. *Journal of Education for Business*, 84(3), 151-167.

Singh y De Noble, A. (2003). Early Retirees as the Next Generation of Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 23 (3), 207–226

Singh, G., y Verma, A. (2001). Is there life after career employment? Labour market experience of early retirees. *Restructuring Work and the Life*, 288–302. University of Toronto

Slater, W. F. (1980). Henry W. Kirsch: Industrial Development in a Traditional Society. The Conflict of Entrepreneurship and Modernization in Chile, *Journal of Latin American Studies*, 12(01), 203-204.

Small, M. (2012). Understanding the older entrepreneur. *Working with Older People*, 16(3), 132-140.

Smith, S. (2014). *Actitudes Emprendedoras en Estudiantes de Secundaria (12-15 años) del Área de la Ciudad de México*. Tesis doctoral. Universidad de Deusto. Deusto Business School.

Solinge, V. H. (2013). Who opts for self-employment after retirement? A longitudinal study in the Netherlands. *European Journal of Ageing* 11 (3), 261-272

Staudinger, U. M. (1999). Older and Wiser? Integrating results on the relationship between age and wisdom-related performance. *International Journal of Behavioral Development*, 23 (3), 641-664.

Stirzaker, R.; Galloway, L. y Danson, M. (2013). *Entrepreneurial Intentions in the Third Age: A Review of the UK situation*. Heriot-Watt University, Edinburgh, UK

- Tejesen, S. (2005). Senior woman managers` transition to entrepreneurship: Leveraging embedded career capital. *Career Development International*, 10(3), 246-259
- Tervo, H. (2014). Who turns to entrepreneurship later in life? - Push and pull in Finnish rural and urban areas. *In Proceedings of the 54th European Congress of the Regional Science Association International*, St.Petersburg, 26-29 August 2014, 236.
- The Global Entrepreneurship Development Index (GEDI) 2015. Recuperado en noviembre 2014 de [https://dl.dropboxusercontent.com/u/1986752/GEI\\_2015.pdf](https://dl.dropboxusercontent.com/u/1986752/GEI_2015.pdf)
- Thorgren, S., Nordström, C., y Wincent, J. (2014). Hybrid entrepreneurship: the importance of passion. *Baltic Journal of Management*, 9(3), 314-329.
- Timmons, J. A., y Spinelli, S. (2009). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st. Century*. Boston: McGraw Hill Irwin.
- Tkachev, A. y Kolvereid, L. (1999), "Self-employment Intentions among Russian Students", *Entrepreneurship y Regional Development*, Vol. 11, 269-280.
- Triandis, H. (1974). *Actitudes y cambios de actitudes*. Barcelona: Toray.
- Ucbasaran, D., Wright, M. and Westhead, P. (2003). A longitudinal study of habitual entrepreneurs: Starters and acquirers. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15, 207-228
- Van Den Bogaard, L. E. V. I., Henkens, K., y Kalmijn, M. (2014). So now what? Effects of retirement on civic engagement. *Ageing and Society*, 34(07), 1170-1192.
- Vanwyk, R., y Boshoff, A. B. (2004). Entrepreneurial attitudes: a distinction between two professional groups. *South African Journal of Business Management*, 35(2), 33-38,
- Varela, R. (2008). *Innovación empresarial*. Bogotá. Colombia: Pearson Ltda.
- Vasconcellos, G (2011). Género, Inmercao e Empreendedorismo: Sexo frágil, lacos fortes? *RAC, Curitiva*, 15 (4), 631-649
- Viljamaa A. y Varamäki E. (2014). Part time or nascent entrepreneurs? Academic hybrid entrepreneurship. *Global Business and Technology Association, Managing in the interconnected world: Pioneering business and thechnology excellence*, 636- 643
- Walker, E. A., y Webster, B. J. (2007). Gender, age and self-employment: some things change, some stay the same. *Women in Management Review*, 22(2), 122-135.
- Wassel, J. (2010). Older entrepreneurs as the new economic frontier. *The Gerontologist*.
- Wainwright, T y Kibler, E. (2014). Beyond financialization: older entrepreneurship and retirement planning. *Journal of Economic Geography*, 14, 849-864

Wainwright, T., Hill, K., Kibler, E., Blackburn, R., y Kautonen, T. (2011). Who are you Calling Old? Revisiting Notions of Age and Ability amongst Older Entrepreneurs. *Kingston Business School, Kingston University*.

Weber, P., y Schaper, M. (2004). Understanding the Grey Entrepreneur. *Journal Enterprising Culture*, 12 (2), 147-164

Weber, P., y Schaper, M. (2007). Are Mature (Grey) Entrepreneurs More Successful Than Their Younger Counterparts? A Study of Australian Tourism Hosted Accommodation Owners

Webster, B. y Walker, B. (2005). Smart training for the older entrepreneur. *Presented at the International Council of Small Business World Conference, Melbourne, and June 2005*.

Weiner, M. B., Geldhof, G. J., y Lerner, R. M. (2012). *The Entrepreneurship Intentional Self Regulation Questionnaire: Factorial and Concurrent Validation of a New Measure of Youth Entrepreneurship*. Recuperado en septiembre 2015 en: <http://ase.tufts.edu/iaryd/documents/YESsra3.01.12.pdf>

Wennekers, S., y Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.

World Bank (2003). *World Development Indicators 2003, 2.1 Population Dynamics*. Recuperado en abril 2015 de <http://www.worldbank.org/data/wdi2003/index.htm>

Wright, M., Robbie, K., y Ennew, C. (1997). Venture capitalists and serial entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 12(3), 227-249.

Yreus (2009). Los desafíos del proceso de envejecimiento en las sociedades de hoy y del futuro. In CEPAL (Ed.) *La situación socioeconómica de la población adulta mayor: un grupo vulnerable*, .247-256. Santiago, Chile: Cepal.

Zhang, T. (2008). *Elderly entrepreneurship in an aging US economy: it's never too late*. World Scientific.

Zissmopoulos, J. M., y Karoly, L. A. (2007). Transitions to self-employment at older ages: The role of wealth, health, health insurance and other factors. *Labour Economics*, 14 (2), 269-295.

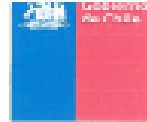
Zolin, R. (2015). Older entrepreneurs: Do they work smarter or harder? In *Australian Centre for Entrepreneurship Research Exchange Conference 2015*. 1091-1103.

## ANEXOS

### Anexo 1: CARTA DE APOYO CORFO



FVB/PGO



DIRECCIÓN REGIONAL VALPARAÍSO

#### CONSTANCIA



**FERNANDO VICENCIO BAZAES, DIRECTOR REGIONAL V Región, de la CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION, CORFO,** deja constancia que don Felipe Vicente Oelckers Ajiaro, quien informa estar cursando doctorado en Competitividad, Innovación y Emprendimiento en Deusto Business School, ha solicitado a esta Dirección Regional, información relacionada con emprendedores mayores de 60 años que hayan sido apoyados a través de subsidio, actividades u orientaciones por CORFO, para complementar el desarrollo de su trabajo "Actitudes Emprendedoras de los adultos mayores 60+ de la V región de Valparaíso".

La Información requerida será entregada de acuerdo a las necesidades del requirente y cumpliendo la reglamentación regulada por la Ley de Transparencia vigente.

Se extiende el presente documento a requerimiento de don Felipe Vicente Oelckers Ajiaro, para ser presentado en Deusto business school.

Valparaíso, 02 de Marzo 2015

## Anexo 2: CARTA DE CHILE EMPRENDE



Viña del Mar, 17 de Marzo de 2015

Señores  
Deusto International Research School  
Deusto Business School,

### PRESENTE

Estimados Señores:

Chile Emprende, agencia del estado de Chile dedicada al fomento del emprendimiento (dependiente del ministerio de economía), está muy interesado en apoyar al señor Felipe Oelckers en su estudio de actitudes emprendedoras en adultos mayores, información que servirá para poder entregarles más soporte a ese grupo etario y de manera mucho más enfocada, pudiendo de esta forma mejorar sus emprendimientos de manera que sean sostenibles en el tiempo, lo que les permitirá tener una mejor vejez, a la vez los mantendrá activo, lo cual les mejora su calidad de vida y su salud. Por tal motivo, Chile Emprende facilitará su base de datos de adultos mayores para que pueda realizar su estudio y entrevistas correspondientes.



**Jaime Cifuentes Velasco**  
Ejecutivo Chile emprende  
Viña del Mar

**Anexo 3: CARTA DE APOYO SENAMA (SERVICIO NACIONAL DEL ADULTO MAYOR) Y ACADEMIA PARLAMENTARIA**



Carta N° 105

Valparaíso, 19 de Octubre de 2015.

**Sr. (a)**  
**Presidente Club Adulto Mayor**  
**Presente**

Junto con saludar cordialmente, tengo a bien dirigirme a usted para presentarle al profesional Sr. Felipe Oelckers quien se encuentra realizando un Doctorado en la Universidad de Deusto, San Sebastián de España, en materia de Emprendimiento del Adulto Mayor. Donde su tema base es medir la actitud emprendedora de los Adultos mayores de la region.

El objetivo de esta presentación, es para solicitarle el apoyo en la aplicación de una encuesta, que es parte de su investigación en la organización que usted preside.

Me despido quedando muy agradecida de su colaboración.

  
**Viviana Valle Rodríguez**  
**Coordinadora**  
**SENAMA REGION DE VALPARAISO**



## Anexo 4: CARTA ACADEMIA PARLAMENTARIA

Valparaíso, Chile, 7 de abril de 2014

Señor  
Felipe Oelckers Aljaro  
Presente

Estimado Felipe,

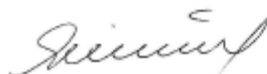
Hemos tomado conocimiento que te encuentras realizando un Doctorado en la Universidad de Deusto, San Sebastián, en materia de emprendimiento y que tu tesis versará sobre *Emprendimiento del adulto Mayor*.

Para la Academia Parlamentaria de la Cámara de Diputados de Chile y para la sociedad Chilena en general, el tema que abordarás en tu tesis reviste especial interés, toda vez que ha sido y seguirá siendo objeto de preocupación prioritaria de los gobiernos y de la clase política de nuestro país.

Nuestra Academia tiene por misión coadyuvar al trabajo parlamentario mediante la difusión de conocimientos e información que permita enriquecer el debate y la actividad legislativa.

Desde esta perspectiva y teniendo presente que el tema de tu tesis se encuentra instalado en la agenda pública, nos interesa poder contar en el futuro con tu valioso aporte en alguna actividad académica (Seminario), una entrevista radial o una publicación en nuestra revista *Hemiciclo*.

Agradeciendo tu disponibilidad y esperando concluyas exitosamente tu doctorado, te saluda afectuosamente,



**Anexo 5: PAPER PUBLICADO EN REVISTA “SCOPUS” JOURNAL OF TECHNOLOGY MANAGEMENT AND INNOVATION.**

<http://www.jotmi.org/index.php/GT/article/view/1762/989>

DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242015000300015>

## Emprendimiento en la tercera edad: una revisión de la situación actual

*Felipe Oelckers*

*Escuela de Negocios, Universidad Adolfo Ibáñez, Av. Padre Hurtado 750 Viña del Mar, Chile, +56 32 2503959. Email: [Felipe.oelckers@uai.cl](mailto:Felipe.oelckers@uai.cl)*

### **Abstract**

A medida que la población envejece, los países han empezado a comprender la importancia del emprendimiento de la tercera edad como un mecanismo para extender la vida laboral, aumentar los ingresos y generar nuevas oportunidades, a fin de mantener a los adultos mayores activos, situación que significa, a su vez, un menor peso para la carga fiscal del país.

Este trabajo tiene como objetivo hacer una revisión de la literatura sobre el emprendimiento en la tercera edad, analizar las oportunidades y los obstáculos que enfrenta este creciente sector de la población. Asimismo, se exploran las razones y condiciones que determinan las causas por las que este fenómeno llegará, con el paso del tiempo, a tener una mayor importancia en la sociedad chilena.

**Keywords:** tercera edad, oportunidades, emprendimiento, barreras, envejecimiento, población.

### **Abstract**

As the population ages and the retirement age increases, countries have begun to realize the importance of senior entrepreneurship, as a means to extend the working age, increase income for the elder, especially those with low pensions and to generate opportunities to keep this people economically active.

This paper aims to review the literature of elderly entrepreneurship, analyzing the opportunities and obstacles being faced by this sector of the population. The reasons and conditions that have made this phenomenon increasingly important to our society in Chile are also explored.

**Keywords:** Third age, opportunities, entrepreneurship, barriers, aging, population.

## **Introducción**

Existen un sinnúmero de antecedentes que indican que la población mundial está envejeciendo (OECD, 2012). Entre los años 2000 y 2050 la proporción de la población mundial con más de 60 años de edad se duplicará, pasará de aproximadamente el 11% al 22% (OMS, 2012). Sin perjuicio de lo anterior, se espera que el número de personas de 60 años o más, aumente de 605 millones a 2000 millones en ese mismo periodo (OMS, 2012). Por otro lado, tanto en países desarrollados, como algunos en desarrollo, las tasas de natalidad han empezado a reducirse en forma muy rápida y las expectativas de vida han aumentado (Weber y Schaper 2004). En diversos países del mundo, tales como Italia y Japón, entre otros, existe una amplia población de adultos mayores dependientes de personas que pagan impuestos para sus pensiones (OECD, 2012).

De este modo, el aumento de la expectativa de vida en las economías desarrolladas, ha tensionado los recursos fiscales de las naciones (OECD 2001; OECD 2006). De hecho, los estados han tenido que realizar una serie de reformas para extender la edad de retiro y traspasar la responsabilidad y financiamiento de la jubilación a las propias personas (Wainright y Kibler, 2013). Actualmente en el Reino Unido, se ha hecho el ejercicio de calcular el ingreso a percibir bajo la hipótesis que cada adulto mayor retrasara su jubilación y trabajara un año más. El resultado obtenido fue una especial contribución a la economía británica del orden de 13 billones de libras esterlinas (BIS, 2011). Ante este escenario, las personas de la tercera edad y adultos mayores emprendedores, tendrán un rol muy significativo en las actividades económicas del futuro (OECD, 2012). Los estudios realizados por Zhang (2008), concluyeron que los emprendedores de la tercera edad se jubilan más tarde que los empleados dependientes del mismo grupo etario. De hecho, el emprendimiento en adultos mayores ha estado desde hace muy poco tiempo concebido como políticas sociales y públicas destinadas a potenciar el desarrollo de nuevos ingresos económicos, cuando las pensiones son limitadas y existen escasas oportunidades para participar en el mercado laboral. (Webster y Walker 2005; Kautonen, 2012). Estas políticas pueden constituir un potencial remedio para enfrentar el proceso de envejecimiento acelerado de la población. (Maestas y Zissimopoulos, 2010).

Cabe destacar, asimismo, que los adultos mayores deben enfrentar una serie de barreras para lograr emprender (Loretto, 2010, Semana 2013). Actualmente, la edad y el estado de salud, constituyen elementos que están afectando negativamente las actividades empresariales de los adultos mayores (Kibler et al., 2011). Además, estas personas tienen numerosas probabilidades de experimentar discriminación por su edad en el momento de generar actividades empresariales (Dibden y Hibbett, 1993). Cabe agregar que la proporción de adultos mayores que están comenzando un emprendimiento, constituye la mitad de los jóvenes en la misma situación (Hart et al., 2004; Kautonen 2008) y el panorama empeora en comparación con el adulto mayor femenino (Mckay, 2001; Kautonen 2012; OECD 2012).

Por otro lado, en Australia, alrededor de un tercio de los dueños de empresas tienen 50 años o más y su número aumenta cada año, situación que contrasta con personas de menores edades. Este fenómeno ocurre también en forma evidente en muchos otros países del mundo (Weber y Schaper, 2004). De hecho, estudios desarrollados por Kautonen et al. (2009) concluyeron que los adultos mayores poseen más habilidades técnicas y administrativas que los emprendedores jóvenes. Además, las personas mayores, tienen los beneficios de la experiencia laboral (Kibler et al., 2011), situación que les permite enfrentar de mejor manera los problemas propios de un nuevo negocio. En efecto, es posible encontrar en ellos un profundo conocimiento de una industria, situación que normalmente no poseen los jóvenes. Lo anterior puede ayudar a la persona a identificar las brechas para crear nuevos negocios y aprovechar una oportunidad. (Kautonen, 2012). Sin embargo, numerosos adultos mayores en países desarrollados deciden no emprender, en consideración a que los beneficios estatales vinculados a ingresos por jubilación son suficientemente buenos. Dicha situación provoca desincentivos a desarrollar un negocio, perdiendo el conocimiento, la experiencia y el talento desarrollados en años anteriores (Halabisky 2012).

Por esta razón, entender y analizar el fenómeno expuesto y diseñar políticas públicas que apoyen el emprendimiento para este grupo etario, constituye un enorme reto que podrán enfrentar los países en los próximos años (Weber y Schaper, 2004). De hecho, la falta de datos empíricos (Kautonen, 2008) en esta área hace que las investigaciones del emprendimiento de personas de la tercera edad se manifieste como una motivación y un desafío para la investigación.

## **Envejecimiento de la población en Chile y empeoramiento de las condiciones económicas**

Chile es el segundo país más envejecido de Latinoamérica, después de Uruguay (Canals, 2012). Actualmente el 15,6% de la población son considerados adultos mayores y para el año 2025 se espera que sean más del 20% (Senama, 2013). Hoy en día, el 57% de los adultos mayores se encuentran en calidad de jubilados y muchos de ellos aún están en condiciones de autovalencia física y cognitiva para seguir

económicamente activos (Senama, 2013). La gran mayoría de los adultos mayores jubilados en Chile obtienen sólo un tercio de los ingresos que percibían en su vida laboral activa (Senama, 2011). Muchos de ellos se encuentran en desventaja económica, puesto que antes de cumplir la edad de jubilar los deponen de sus trabajos, entrando en situación de pobreza (Loretto, 2010). De hecho, en Chile la discriminación de edad, impide a estas personas las posibilidades de acceder a créditos o desarrollar un trabajo dependiente (Kornfeld, 2013).

El desarrollo del emprendimiento, podría constituir en Chile una buena alternativa para contrarrestar la falta de oportunidades laborales en los adultos mayores. Sin embargo, el emprendimiento del adulto mayor no ha sido considerado en este país como una política pública clave a pesar de que el Estado promueve la actividad emprendedora.

La solución expuesta, además de potenciar el emprendimiento en el adulto mayor, permitiría contener por sobre la línea de pobreza a aquellas personas que tienen bajas pensiones o bien que no tienen una jubilación.

Vista la preponderancia que tendrá en el futuro este grupo etario en la sociedad chilena, considerar el emprendimiento del adulto mayor y fortalecer su desarrollo adquiere vital importancia como alternativa viable, no solo para el mejorar los ingresos y calidad de vida de las personas mayores, sino también, con el objeto de apoyarlos en el cambio psicológico que experimentan al sentirse valiosos y útiles a la sociedad, aportando sus conocimientos y experiencia al encontrar nuevamente un sentido para sus vidas.

## **Revisión de Literatura**

### **Definición de emprendedor de la tercera edad**

Arkebauer (1995) establece que los emprendedores de la tercera edad son aquellos que tienen sobre 50 años y más, y que poseen algún negocio sin importar su tamaño. Por otro lado, Baucus y Human (1994) se refieren a emprendedores de la tercera edad como aquellos que han emprendido negocios con más de 50 años, excluyendo los negocios generados en el pasado. A su vez, Blackburn et al. (2000) han definido a los emprendedores de la tercera edad, como individuos que operan un negocio con edad entre 50 y 75 años y que además hayan fundado el negocio con 50 años o más. En general, en investigaciones más recientes, este término se refiere a individuos con 50 años o más, que están en el proceso de comenzar un negocio o ya han comenzado uno (Kautonen, 2012). Sin embargo, no existe una definición absoluta y para efectos de este trabajo se tomará como emprendedores de la tercera edad en Chile, a aquellas personas que están activamente tratando de comenzar un negocio, han comenzado uno o bien son autoempleados (Levie, 2014) con 60 años o más.

En la literatura actual, se han identificado los siguientes temas para explicar las principales líneas de investigación que se han desarrollado para estudiar el fenómeno del emprendimiento del adulto mayor: Ambiente cultural y contexto emprendedor (Weber y Schaper, 2004; Kautonen, et al., 2009; Pilkova, et al., 2014); Acceso financiero y otros recursos (Hart et al., 2004; Kibler et al., 2011), Barreras para emprender (Curran y Blackburn, 2001; Singh y DeNoble, 2003, Levesque y Minniti, 2006; Kautonen et al., 2011; Kibler, et al., 2011, Kibler et al., 2012, Kautonen, et al., 2013), Capital humano (Singh y DeNoble, 2003; Weber y Schaper, 2004), Capital social (Baucus y Human, 1994; Singh y DeNoble, 2003; Kautonen, 2012), Historia de carrera (Baucus y Human, 1994; Kautonen et al., 2010), Emprendimiento femenino (McKay, 2001; Kautonen, 2008; Kautonen, 2012), Innovación (Botham y Graves, 2009; Colovic y Lamotte, 2012) Jubilaciones y emprendimiento (Wainright y Kibler, 2014), Motivaciones para emprender (Weber y Schaper, 2004; Kautonen et al., 2008; Kibler et al., 2012, Kautonen et al., 2013) y finalmente Políticas Públicas (Kautonen, 2012; Halabisky 2012)

A su vez, dado que cada una de las diferentes líneas de investigación descritas toman distintas perspectivas, se ha decidido hacer una clasificación que aborda temas más amplios, con el fin de estudiarlos en mayor profundidad y claridad. A continuación se procederá a explicar cada una de estas materias.

### **1. Factores que están potenciando el emprendimiento de la tercera edad.**

#### **Motivación, predisposición y desarrollo innovador.**

Debido a los cambios socio-demográficos que se están generando, los adultos mayores están presionados “push” o bien atraídos “pull” a emprender. En relación al factor “push” los adultos mayores se ven presionados a emprender por varias razones: se encuentran desempleados, no pueden obtener beneficios

sociales, tienen bajas pensiones, existe disconformidad laboral o bien tienen bajos salarios (Webster y Walker, 2005). De acuerdo a estudios desarrollados por McClelland et al. (2005) las personas a medida que envejecen van cambiando sus valores y visión de la vida, sumado a la insatisfacción con su actual situación laboral y la falta de oportunidades en el mercado laboral, genera la decisión de embarcarse en un emprendimiento por necesidad.

Por otro lado, existen factores “pull” que atraen a los adultos mayores a desarrollar un negocio. Estas causas son múltiples y de variado contenido, tales como: encontrar una oportunidad, buscar independencia, dejarle una herencia a sus hijos, flexibilidad laboral y ser su propio jefe (Karoly y Zissimopoulos, 2004; Webster y Walker, 2005). Estudios empíricos sobre la predisposición a emprender por parte de adultos mayores concluyen, que esta depende de la experiencia y carrera laboral desarrollada (Weber y Schaper, 2004). Haber tenido experiencia emprendedora o en actividades de gestión empresarial ocasiona que la predisposición a comenzar un negocio sea mayor (Kautonen et al., (2010). Lo dicho se confirma con estudios realizados también por Kautonen et al. (2013) al concluir que la relación entre la edad y el compromiso de los adultos mayores para emprender depende en gran medida del historial de la carrera desarrollada en el pasado.

Si consideramos estudios empíricos, podemos afirmar que estos han concluido que el emprendimiento del adulto mayor no necesariamente está relacionado con emprendimientos innovadores (Pilkova et al., 2014), pero efectivamente constituye una opción válida para aumentar las pensiones, extender la vida laboral y contrarrestar la falta de oportunidades laborales (Kautonen, et al., 2008). Aunque muy poco extendida e investigada, la capacidad de innovación de la tercera edad aún no es una fuente importante de creación de nuevos negocios, pero en el futuro se espera que sea un significativo factor para potenciar el emprendimiento en este grupo etario (Botham y Graves, 2009).

#### **El emprendimiento como una alternativa a una pensión insuficiente.**

De acuerdo con Wainwright y Kibler (2013), el emprendimiento de la tercera edad tiene un particular interés de complementar las bajas pensiones, o bien, proveer de alguna renta adicional cuando no se cuenta con una jubilación adecuada. Este nuevo modelo se explica a partir de un retiro híbrido, donde las personas además de recibir una jubilación, en el caso de que la tengan, obtienen un ingreso a partir de un emprendimiento desde sus propios hogares (Clark, Munnell y Orszag, 2006; Wainwright y Kibler, 2013). Es así como el emprendimiento del adulto mayor pasa a ser un modelo de retiro, principalmente a personas de la tercera edad que tienen bajas pensiones, debido a la dificultad de ahorro en el pasado por sus bajos salarios y también al escaso conocimiento financiero. (Munnell, Sunden y Taylor, 2002). Cabe agregar, que en el caso de aquellas personas que poseen mejores salarios y lograron ahorrar más durante su vida laboral activa, la volatilidad de los mercados financieros no aseguran tampoco un ingreso adecuado en el largo plazo (Froud et al., 2002). Por tanto, este modelo logra tener aún más sentido (Wainwright y Kibler, 2013).

#### **Capital humano, social y acceso a recursos financieros.**

La personas de la tercera edad, sin duda, poseen los beneficios de contar con experiencia laboral, buenas habilidades administrativas y técnicas para poder emprender (Singh y DeNoble, 2003; Weber y Schaper, 2004; Kautonen et al., 2008). Los adultos mayores y con experiencia emprendedora desarrollada en el pasado tienen más posibilidades de comprometerse con nuevos emprendimientos en comparación a adultos mayores que trabajaron en actividades con bajos sueldos y que requerían poca preparación y habilidades (Fuchs, 1982; Kautonen et al., 2010).

Por otro lado, investigaciones confirman que el capital social está fomentando el emprendimiento de la tercera edad (Pilkova et al., 2014). Los adultos mayores que poseen en general amplias redes de contacto pueden facilitar y ayudar para el desarrollo y operación de un nuevo negocio (Bacus y Human, 1994; Bruin y Firkin, 2001). Sin embargo, las redes para los adultos mayores empiezan a declinar con el tiempo en la medida que las personas se van retirando (Botham y Graves, 2009).

Singh y DeNoble (2003) en sus investigaciones concluyeron que los recursos financieros acumulados durante la vida laboral pueden materializarse en una fuente importante de ingresos destinados al apoyo de emprendimientos en etapas tardías. En la medida que las personas envejecen, aumenta la disposición a tomar más riesgos principalmente financieros puesto que ya no tienen hijos dependientes en materia económica (Kiber et al., 2011). Además hay estudios concluyentes respecto a que los adultos mayores de países desarrollados con recursos financieros logran mayor compromiso para desarrollar emprendimientos (Webster y Walker, 2005; Singh y DeNoble, 2003; Kibler et al., 2011).

### **El contexto del emprendedor y las instituciones relacionadas.**

El contexto emprendedor y las instituciones cumplen un rol muy importante en el desarrollo del emprendimiento de la tercera edad (Mrva y Stachova, 2014, Pilkova et al., 2014). La teoría de instituciones, de acuerdo con North (1990), representa las reglas de juego en una sociedad y determinan las acciones que desarrollan los agentes en una economía. De acuerdo con North (1990), existen dos tipos de instituciones: las formales e informales. El primer concepto tiene relación con las leyes, el marco legal y jurídico que regula la conducta social. El segundo concepto se refiere al ambiente social que tiene relación con las limitaciones originadas en la sociedad que son parte de la cultura.

En relación a las instituciones formales, estudios de Pilkova et al. (2014) concluyeron que existen diferencias significativas entre los países del este de Europa que poseen altos niveles de emprendimiento de la tercera edad y aquellos países que no lo poseen, fundamentalmente por las instituciones que apoyan este fenómeno. Las políticas concretas de soporte vienen dadas por apoyar en áreas relacionada con la burocracia e impuestos para la puesta en marcha de un negocio (Pilkova et al., 2014).

Investigaciones realizadas por Kautonen et al. (2009) sobre el ambiente social, concluyeron que este factor juega un rol muy importante para potenciar el emprendimiento en la tercera edad. Es así como el entorno familiar y de los amigos más cercanos pueden facilitar o bien obstaculizar el proceso de puesta en marcha de un negocio. Los ambientes de familiares y amigos que han tenido experiencia emprendedora pueden apoyar y fomentar el desarrollo emprendedor en la tercera edad (Kautonen et al., 2009). Varios estudios sobre la cultura y el emprendimiento del grupo etario que es materia de este trabajo, confirman que la apertura cultural de una sociedad hacia los adultos mayores tiene efectos positivos para que estas personas logren involucrarse en actividades emprendedoras (Weber y Schaper, 2004; Kautonen et al., 2011).

### **Envejecimiento activo y educación emprendedora**

Este tema posee gran importancia, al punto que la Comisión Europea declaró el 2012 como el año del envejecimiento activo. De acuerdo con investigaciones de Kibler et al. (2012), las personas de la tercera edad buscan un envejecimiento dinámico, siendo el emprendimiento una herramienta que les permite tener un balance de trabajo, ingresos y tiempo libre. De acuerdo con Kibler et al. (2012), la búsqueda de este equilibrio se manifiesta fundamentalmente en dos aspectos: individual y social. El primero tiene relación con la identidad personal de mantenerse con actividades que los mantengan ocupados, generar ingresos para complementar la pensión y desarrollar sus propios intereses para promover sus valores personales en los productos o servicios que venden o que podrían vender. El segundo, se refiere a compatibilizar las responsabilidades empresariales con custodia de nietos, cuidados a familiares enfermos y voluntariado.

A su vez, este concepto se vincula con la educación emprendedora que ha empezado a tener cada vez más importancia. De acuerdo con Fernández y Rey (2010), se está asentando una estrategia política y legislativa que determina con claridad el valor del fomento del espíritu emprendedor. Se refiere a que dicha política sería apta para incorporar la cultura emprendedora desde el principio de la educación hasta los últimos eslabones del sistema educativo, sin ignorar tampoco a los adultos mayores (Fernández y Rey, 2010).

## **2. Barreras que afectan al emprendimiento del adulto mayor**

### **Envejecimiento y discriminación por edad: un problema en aumento**

Según Kibler et al. (2011), la edad es una de las barreras más importantes que afectan el desarrollo empresarial en la tercera edad. Según estudios desarrollados por Weber y Schaper (2004); Kautonen et al. (2009); McKay (2011) para muchos emprendedores adultos mayores, la edad no es una barrera para emprender, ya que muchos se sienten más jóvenes de lo que realmente son, sin embargo, perciben una discriminación de edad, como una barrera externa a ellos, que los dificulta para tener un emprendimiento. Esta discriminación de edad no ocurre en forma abstracta, ya que acontece en forma muy directa. (Kibler et al., 2011). Estudios desarrollados por Kautonen (2012) concluyen que la sociedad aún mantiene la percepción que los adultos mayores no deben involucrarse en actividades económicas y laborales. Además, son vistos como menos flexibles, menos comprometidos y menos capaces de hacer frente a cambios tecnológicos. Estudios realizados por Kibler et al. (2012) establecieron que algunos clientes cuestionan las habilidades de los adultos mayores para proveer de bienes y servicios debido a la edad. Este hecho es percibido por ellos como impedimento para aprovechar oportunidades y desarrollar un negocio (Kibler et al., 2012). La referida situación empeora en el colectivo de adultos mayores femenino. Actualmente, existen muy pocos emprendimientos de la tercera edad desarrollado por mujeres

(Halabisky, 2012). Los estudios realizados por McKay (2001) concluyen que la sociedad aún mantiene la idea de que las mujeres de la tercera edad deben estar involucradas en el cuidado de los miembros de la familia, más que en la tarea de emprender. De hecho, McKay (2001) concluye que las responsabilidades de cuidados familiares tienen un efecto importante en los emprendimientos de las adultas mayores, tanto en la fase de fundación de la empresa como en etapas posteriores. Según estudios de Hart et al. (2004) las mujeres de la tercera edad tienen menos posibilidades de emprender en comparación a los adultos mayores hombres.

### **Capital humano, social y acceso a recursos financieros.**

Generalmente, aquellos adultos mayores que comienzan con actividades emprendedoras lo hacen en negocios relacionados con los trabajos remunerados hechos en el pasado (Halabisky, 2012). Sin embargo, enfrentan problemas de escasez de habilidades emprendedoras para superar etapas preliminares de un negocio (Kautonen, 2012). Además, en algunos casos, sus habilidades están obsoletas y tienen dificultades para desarrollarse profesionalmente, especialmente al no poder utilizar las nuevas tecnologías. (Kadefors, 2011). Estudios han demostrado que el tipo de trabajo que haya desarrollado una persona, durante su vida activa, determinará si puede llegar a ser un emprendedor de la tercera edad y adquirir nuevas habilidades y conocimientos (Kibler et al., 2012).

De acuerdo a investigaciones de Kautonen (2012), el legado de una cultura de trabajo tradicional parece formar una barrera para un comportamiento más emprendedor. Los hombres que tuvieron puestos de trabajo de industria tradicional y que se sentían orgullosos de tenerlos, son muy reacios a aceptar nuevos tipos de trabajo o emprender una nueva actividad. Este hallazgo coincide con investigaciones previas, en que el historial de carrera de un individuo tiene un impacto significativo en la probabilidad de reinventarse para ser empresario en una edad mayor. (Fuchs, 1982; Kautonen et al, 2010)

Cabe mencionar que estudios empíricos desarrollados por Kibler et al. (2011) han concluido que el capital social es una barrera para poder emprender. En efecto, los adultos mayores que se encuentran jubilados manifiestan dificultades para el desarrollo de nuevas redes de contactos, principalmente cuando proyectan un pequeño negocio desde sus casas. Sin perjuicio de lo anterior, se presenta el interesante desafío para desarrollar nuevas habilidades sociales, diferentes a las conocidas en el pasado (Halabisky, 2012), principalmente cuando el emprendimiento tiene un giro diferente a la actividad laboral desarrollada en el último trabajo. Esto se complica aún más, cuando las redes de contactos quedan obsoletas porque los individuos han pasado mucho tiempo desempleados o jubilados (Kibler et al., 2012).

De acuerdo con Kibler et al. (2011), las barreras que enfrentan los adultos mayores para conseguir recursos financieros para comenzar un negocio no son sustancialmente diferentes en comparación con otros emprendedores. Según Kautonen (2008), el acceso a recursos financieros se hace mucho más complejo para aquellos adultos mayores que están desempleados o que reciben bajas pensiones en comparación a individuos de la tercera edad que están trabajando y que además reciben una buena jubilación (Kautonen, 2012). Además, existen adultos mayores que poseen una posición financiera bastante más sólida por haber acumulado riquezas durante su vida, situación que los deja en la buena posición de prescindir de fuentes de financiamiento externas, aunque este no es el caso más común en personas que viven en economías emergentes. (Kibler et al., 2012)

### **Salud, costo de oportunidad del tiempo y desincentivos financieros**

A medida que las personas envejecen, como situación obvia, la salud comienza a deteriorarse. Este fenómeno impacta los estilos de vida y obstaculiza los deseos de comenzar un negocio. Weber y Schaper (2004) concluyeron que los adultos mayores poseen bajos niveles de salud y energía para poder emprender. Además Singh y DeNoble (2003) logran establecer que cuando las personas envejecen y se les complica la salud, las actividades de ocio se vuelven más atractivas, afectado la motivación y predisposición a comenzar un negocio. Por otro lado, en muchos países se está introduciendo un seguro por enfermedad que permita romper con esta barrera. Dicha solución disminuye el temor de enfermarse y la inseguridad que surge frente a la posibilidad de ser incapaz de dar cumplimiento a los pagos que demande el negocio.

Interesante resulta mencionar que estudios realizados en algunos países desarrollados han demostrado que los adultos mayores se encuentran menos dispuestos y comprometidos a desarrollar actividades que den resultados a futuro o a plazo (Halabisky, 2012). Ellos prefieren realizar en esta etapa de sus vidas una mayor cantidad de actividades de ocio y valoran menos los beneficios que se pueden generar en el futuro en consideración a la incertidumbre de cosechar esos nuevos recursos (Levesque y Minniti, 2006). La situación se complica, aún más, cuando los beneficios estatales vinculados a ingresos por jubilación puede desincentivar a los adultos mayores a emprender. Lo anterior ocurre cuando un negocio puede no

ofrecer suficientes ingresos en comparación con lo que se podría percibir por jubilación. (Halabisky, 2012).

Estudios realizados por Kibler et al. (2011) indican que las personas mayores temen perder sus beneficios sociales o de pensiones si obtienen ingresos en un negocio. Estudios de la Comisión Europea (2012) demuestran que el 59 % de los adultos mayores de la Unión Europea, creen que no es beneficioso seguir trabajando más allá de los 55 años, debido a los beneficios del sistema de pensiones. De igual forma, estudios realizados por Singh y DeNoble (2003) concluyeron que aquellos adultos mayores que disponen de altos niveles de recursos y riquezas, tienen menos interés de emprender, presentándose la riqueza como un desincentivo al emprendimiento.

### **Contexto emprendedor y las instituciones relacionadas.**

De acuerdo a información de Halabisky (2012), una cantidad considerable de adultos mayores han pasado su vida completa trabajando en organizaciones e instituciones para recibir un sueldo, sin haber tenido conciencia de las oportunidades que se ofrecen para emprender.

Según Kibler et al. (2012), los adultos mayores tienen un enorme desafío en acceder a la información para desarrollar un negocio. Esto se debe a que dichos individuos no entienden la información publicada por los diferentes sitios gubernamentales o agencias de apoyo al emprendimiento, señalando que la información está destinada más bien a jóvenes emprendedores que a adultos mayores (Kibler et al., 2012). A su vez, de acuerdo a investigaciones realizadas por Kautonen (2012), los emprendedores de la tercera edad piden más claridad en las regulaciones a sus negocios, junto con mayor flexibilidad laboral y algunas reglas tributarias que sirvan como apoyo y no como barreras para poder crear y hacer crecer un negocio. De igual forma, y de acuerdo con Kibler et al. (2011), los adultos mayores no entienden los aspectos legales que les permite generar un negocio, de tal forma que deben solicitar más apoyo por parte de instituciones del Estado.

Cabe mencionar, de acuerdo con Kautonen (2008), que en ambientes sociales donde nunca ha existido experiencia emprendedora es probable que se presente una gran barrera para realizar un negocio. Según dicho autor, los emprendedores de la tercera edad, en múltiples oportunidades, sienten gran inseguridad sobre sus ambiciones empresariales cuando los amigos y la familia constantemente les aconsejan que la idea de iniciar un negocio sea demasiado arriesgada. Los resultados de estas opiniones negativas, incluyendo la falta de apoyo financiero, social y la extensión del proceso para concretar el negocio, ocasionan que los adultos mayores renuncien a la idea de emprender.

De acuerdo con Kautonen et al. (2009) un número considerable de emprendedores de la tercera edad trata de solucionar esta situación, refugiándose en nuevos amigos y en redes de contactos con el fin de obtener el apoyo emocional y la seguridad para llevar adelante una idea de un negocio.

### **Educación emprendedora.**

Estudios realizados por Baucus y Human (1994) confirman que el apoyo a negocios de los adultos mayores puede ser de gran ayuda para la superación de ciertas barreras, principalmente para aquellos emprendedores de la tercera edad que lo hacen por primera vez y que no cuentan con un ingreso estable y están en situación de vulnerabilidad social y pobreza. Sin embargo, Kautonen (2012) concluye que, a pesar que numerosos emprendedores de la tercera edad sienten que poseen los conocimientos y habilidades para llevar adelante un negocio, mencionan que es muy difícil contar con buenos mentores y coaches. La falta de buenos mentores que conozcan la realidad propia de los adultos mayores constituye una lamentable barrera para emprender (Kautonen, 2012).

### **3. Las asimetrías de condiciones entre adultos mayores y jóvenes en el emprendimiento.**

Para comenzar este apartado, es necesario explicar el significado de la comparación entre emprendedores de la tercera edad con su contraparte más joven. Hart et al. (2004), denomina “prime age” a emprendedores que poseen entre 20 y 49 años y “third age” a emprendedores de la tercera edad que poseen 50 años y más. Preliminarmente, se podría decir que cuando se comparan ambos grupos, el emprendimiento de la tercera edad podría visualizarse como una situación de poca importancia, sin embargo, este fenómeno no es marginal (Kautonen, 2009).

De acuerdo a diferentes estudios llevados a cabo por investigadores que compararon ambos grupos, se concluyó que existen diferencias sustanciales en varios aspectos, los cuales se describen a continuación. (Hart et al., 2004; Weber y Schaper, 2004; Kautonen, 2008; Kibler et al., 2011)

### **Motivación, predisposición y desarrollo innovador.**

Estudios evidencian que la proporción de adultos mayores que están comenzando un negocio es la mitad en comparación a los jóvenes (Hart et al., 2004; Kautonen, 2008). Con dicho antecedente, se puede

concluir que los emprendedores de la tercera edad, tienen menos motivación y predisposición para emprender (Curran y Blackburn, 2001; Hart et al., 2004). Sin embargo, la tasa de sobrevivencia en el largo plazo de un negocio fundado por emprendedores de la tercera edad, es mayor en comparación a su contraparte joven (Cressy y Storey, 1995). Estudios realizados por Kautonen y Luoto (2008) concluyeron que, después de 5 años, el 70% de los negocios creados por adultos mayores se mantenían operando, mientras que aquellos fundados por jóvenes llegaban sólo al 28%. Esta situación se explica, porque en la medida que las personas envejecen aumentan sus competencias y habilidades emprendedoras, pero la motivación tiende a decaer. (Rotefoss y Kolvereid, 2005).

Resulta importante afirmar que estudios realizados por Colovic y Lamonette (2012) sobre innovación establecieron que los adultos mayores son menos innovadores que su contraparte joven, esto referido tanto en innovación de productos como en innovación de procesos. Dicha situación se explica fundamentalmente porque los individuos de la tercera edad tienen problemas cognitivos que reducen la habilidad para crear productos innovadores, adoptar nuevas tecnologías y seguir capacitándose. De acuerdo con Botham y Graves (2009), los adultos mayores que innovan menos están en desventajas para crear nuevos negocios. Esta falta de innovación puede afectar el éxito de los negocios en el largo plazo. (Colovic y Lamonette, 2012)

### **Capital humano, social y acceso a recursos financieros**

Estudios desarrollados por Weber y Schaper (2004) y Kautonen et al. (2008) concluyeron que los adultos mayores poseen más habilidades técnicas y administrativas que los emprendedores jóvenes. Por otra parte, las personas de más edad tienen los beneficios de la experiencia laboral que les permite enfrentar los problemas de mejor manera en comparación a personas no familiarizadas con habilidades de negocios (Kibler et al., 2011). Asimismo, el profundo conocimiento de una industria, que no poseen los jóvenes, puede ayudar a la persona a identificar las brechas para crear nuevos negocios (Kautonen, 2012). Sin embargo, de acuerdo a estudios de Botham y Graves (2009), el riesgo para las personas mayores en la creación de una empresa puede ser objetivamente mayor en comparación a los jóvenes. Si el negocio llega a fracasar, estas personas tienen menos tiempo y oportunidades de empleo para contrarrestar las pérdidas del negocio, adquirir nuevas habilidades, reinventarse laboralmente y generar una fuente alternativa de ingresos (Roberts, 1991). Los jóvenes se apegan menos a los negocios, ya sea vendiéndolos o cambiando de giro, generándose una reinversión laboral y de capital humano en consideración a que tienen más tiempo para restablecerse en algún negocio posterior (Hart et al., 2004).

Por otro lado, en comparación con su contraparte más joven, los emprendedores de la tercera edad poseen redes de contactos más desarrolladas, las cuales han sido acumuladas en una buena cantidad durante su carrera laboral (Kibler et al., 2012). Estas mismas redes pueden, posteriormente, ser empleadas en sus propios negocios. Estudios desarrollados por Kibler et al. (2012) descubrieron que los emprendedores de la tercera edad que utilizan el capital social adquirido de un trabajo anterior tenían menos dificultades para iniciar y administrar su empresa, situación que no se presenta con los jóvenes emprendedores.

Un tema fundamental que aparece en la literatura, independiente del tipo de emprendimiento que se establezca, se refiere al adecuado apoyo o presencia de capital para la formación de un negocio. (Blanchflower y Oswald, 1998; Lussier y Pfeifer, 2001). De acuerdo con Kibler et al. (2011), los adultos mayores enfrentan las mismas dificultades para conseguir recursos financieros en comparación con emprendedores más jóvenes. Sin embargo, en países desarrollados existen adultos mayores que poseen una posición financiera bastante más sólida que los emprendedores jóvenes, en consideración a las riquezas acumuladas durante su vida, que facilitan la formación de un negocio (Parker, 2001).

### **Contexto emprendedor e impacto económico**

De acuerdo a estudios realizados por Pilkova et al. (2014), se evidencia que la burocracia pública y carga fiscal vía impuestos podría tener un efecto más fuerte en desalentar la actividad emprendedora en la tercera edad, en comparación con la población más joven. Esta situación puede ser causada por una menor capacidad de las personas mayores de adaptarse a los entornos cambiantes y superar las barreras burocráticas estatales (Weber y Schaper, 2004).

Interesante es tener presente que investigaciones realizadas por Zhang (2008) establecen la existencia de altas tasas de autoempleo en adultos mayores, que contribuyen en forma importante al crecimiento económico. A su vez, los estudios de Curran y Blackburn (2001) concluyeron que los emprendedores de la tercera edad contribuyen en menor medida a la creación y contratación de empleo y, si esto llega a suceder, lo concretan en menor número de personas en relación a emprendedores más jóvenes. Lo expresado se vincula directamente con estudios realizados por Kautonen et al. (2013) que confirman el aserto que las personas mayores son más propensas a auto emplearse en comparación a su contraparte más joven.

### **Salud y niveles de educación**

En relación a la salud y bienestar, estudios concluyeron que los adultos mayores tienen mayores desafíos que su contraparte joven para emprender, principalmente por los bajos niveles de energía y problemas de salud (Weber y Schaper, 2004). Estos factores perjudican notablemente el emprendimiento debido a que generan dificultades para las personas de la tercera edad cuando se trata de entregar el esfuerzo y la energía destinadas a hacer surgir sus negocios (Staudinger, 1999).

Weber y Schaper (2004) señalan que los adultos mayores poseen niveles de educación más bajos en relación a emprendedores jóvenes. Según Parker (2004), los emprendedores de la tercera edad no necesariamente buscaron un grado universitario para emprender. Este argumento en general puede estar afectando niveles más bajos de educación, principalmente para aquellos emprendedores de la tercera edad que comenzaron sus primeros negocios en forma muy temprana y que ya se encuentran establecidos. (Kautonen, 2008)

### **4. Programas de fomento y apoyo al emprendimiento del adulto mayor.**

De acuerdo con esta investigación, cada día en el mundo existen nuevos programas para potenciar el emprendimiento del adulto mayor y ayudar a generar nuevas fuentes de ingresos (Halabisky, 2012).

A continuación se describen algunos de estos programas:

#### **Programas para promover los beneficios del emprendimiento.**

Un programa desarrollado en Europa que focaliza exclusivamente en mujeres de la tercera edad se denomina "Female Project". Este programa ofrece capacitación y educación emprendedora en países tales como el Reino Unido, Holanda, Chipre y Malta y tiene apoyo de la Unión Europea y de empresas privadas. Dicha iniciativa apoya a las mujeres de la tercera edad, con el objeto de darles facilidades para comenzar su propio negocio. Básicamente, es una plataforma online que incluye un set de herramientas, ofreciendo coaching y mentoring para promover un emprendimiento.

Un segundo programa, desarrollado por la Comisión Europea (2012), fue el proyecto "Grundtvig". Este proyecto tenía como objetivo promover historias personales de emprendedores de la tercera edad con fin de dar a conocer el emprendimiento como una opción laboral (Halabisky, 2012).

Un tercer proyecto, también desarrollado en Europa, fue el denominado "Memoro", cuyo objetivo fue recoger diferentes historias de empresarios de edad avanzada y hacer cortometrajes para promover el espíritu empresarial entre personas mayores (Best Agers, 2011).

#### **Programas para el desarrollo de nuevas habilidades.**

Un primer programa que fue financiado a través del Fondo Social Europeo (FSE) en Hungría, promovía la integración de las personas de la tercera edad desfavorecidas en el mercado laboral, utilizando estrategias de emprendimiento y de esquemas de capacitación para ayudarlos a comenzar un negocio.

Un segundo proyecto, que se desarrolla en Canadá, llamado "Tiow", tiene como objetivo capacitar a trabajadores de edad avanzada y en condiciones de vulnerabilidad social y pobreza para que puedan desarrollar sus propios emprendimientos. Esta iniciativa ofrece servicios de asistencia para mejorar habilidades emprendedoras y potenciar la experiencia empresarial (Halabisky, 2012).

Un tercer programa que se desarrolla en Australia, denominado "Neis", es orientado a adultos mayores sobre 50 años que tienen problemas sociales y sufren discriminación por la edad para comenzar un negocio. Dicha iniciativa está financiada por el gobierno de Australia desde el año 2006 y entrega por siete semanas capacitación y educación emprendedora. Sin perjuicio de anterior, después de ese período brinda por doce meses coaching y mentoría uno a uno (Kautonen, 2012).

#### **Programas para el desarrollo de redes y acceso a financiamiento.**

Un primer proyecto llamado "Biiugi", desarrollado en Alemania, ofrece una plataforma en línea que permite a emprendedores de la tercera edad conectarse con empresarios más experimentados con el objeto de obtener el asesoramiento y compartir experiencias.

Otra iniciativa desarrollada en Estados Unidos de Norteamérica es el programa "Score" que fue lanzado hace varias décadas para ayudar a los militares retirados a orientarlos y capacitarlos en administración de negocios. Uno de los servicios que aporta "Score" es ayudar a los empresarios de la tercera edad a encontrar mentores a través de una base de datos en línea y facilitar tutorías uno a uno. Este programa posee cerca de 9 millones de clientes (Kautonen, 2012).

En el Reino Unido, el programa “Prime” de la Fundación del Príncipe de Gales, entrega educación y acceso a financiero a adultos mayores de 50 años, que se encuentren desempleados o en situación de pobreza. Creado en 1998, apoya a adultos mayores desempleados y jubilados para que comiencen sus propios negocios. Proveen de información, talleres, educación y capacitación, redes de contacto, coaching y préstamos (micro finanzas) a un costo muy bajo (Kautonen y Luoto, 2008)

Otro proyecto llamado “Mature Entrepreneur Project”, desarrollado en Polonia, tiene como objetivo apoyar la iniciativa empresarial para los mayores de 50 años con el objeto de mantener su negocio funcionado o bien comiencen uno. Los participantes reciben aportes en dinero para ayudarles a iniciar un negocio y también reciben capacitación y asesoramiento empresarial. Este proyecto fue llevado a la televisión para fomentar y promover el emprendimiento de los adultos mayores en ese país (Halabisky, 2012)

## Discusión

Tomando en cuenta la revisión de la literatura y los cambios demográficos que se están generando, se puede apreciar que las personas de la tercera edad serán cada vez más importante en nuestra sociedad. Uno de los grandes desafíos de este nuevo escenario se refiere a tratar de aminorar de modo eficiente las situaciones de discriminación por parte de la sociedad que sufren los adultos mayores que aún se encuentran en buenas condiciones físicas y mentales.

En efecto, la marginación de la vida laboral activa constituye una realidad que sufren estas personas, impidiéndoles tener posibilidades de integrarse vitalmente al mercado laboral. Los referidos problemas de discriminación son significativos.

Surge, entonces, el emprendimiento, no sólo como una alternativa viable para mejorar los ingresos de las personas mayores y mejorar su calidad de vida, sino también como remedio para aminorar la desintegración del adulto mayor de la vida laboral en una sociedad.

Para facilitar el entorno emprendedor de los adultos mayores se plantean las siguientes propuestas:

**En primer lugar**, es fundamental que el gobierno, con la ayuda de las agencias del estado, pueda intervenir a fin de mantener a las personas mayores en la fuerza laboral. En efecto, si personas de este grupo etario pierden sus trabajos, existen altos riesgos de vulnerabilidad social. Como sabemos y ya se ha expresado en este trabajo, los adultos mayores poseen un valioso capital humano acumulado a través de parte importante de sus vidas, que puede llegar a utilizarse para realizar actividades emprendedoras en años posteriores. Por otro lado, respecto de aquellas personas que ya están jubiladas, resulta imperioso incentivarlas y capacitarlas a fin de obtener toda la riqueza basada en su experiencia laboral, profesional y social que estos adultos pueden ofrecer al generar emprendimientos de diversa índole.

Se propone crear en Chile el *Año del envejecimiento activo*, de tal manera de crear conciencia en la sociedad que las personas de la tercera edad, hoy por hoy, buscan un envejecimiento dinámico, siendo el emprendimiento una herramienta que les permite tener un balance de trabajo, ingresos y tiempo libre. Esta política ayudaría a mejorar la apertura cultural en Chile hacia los adultos mayores para incentivarlos en actividades emprendedoras y no se sientan discriminados.

**En segundo lugar**, respecto de aquellos adultos mayores que actualmente no tienen jubilación o bien que su principal fuente de ingresos es la contribución de sus hijos o de sus familias, el emprendimiento es una opción atractiva para obtener una renta. El desarrollo de actividades empresariales y la conversión desde el trabajo dependiente al emprendimiento parece mejorar las alternativas de superación de las personas. (Kornfeld, 2013). A su vez, el emprendimiento también constituye una herramienta útil respecto de aquellos los adultos mayores que tienen una mejor posición económica y que lograron ahorrar más durante su vida laboral activa, puesto que no tienen totalmente asegurados sus ingresos, debido a los fuertes cambios que experimentan los mercados financieros.

Actualmente, el gobierno chileno ha estado siempre apoyando el entorno y la iniciativa emprendedora. Una gran cantidad de oportunidades para futuros empresarios están empezando a surgir en Chile. El gobierno no puede confiar solo en apoyar iniciativas emprendedoras en jóvenes. Creemos que ya es momento de mirar a los adultos mayores como futuros emprendedores y brindarles la oportunidad de mejorar los ingresos y fomentar, en lo posible, el desarrollo de negocios innovadores.

Para lo anterior, es necesario generar programas de apoyo, a fin de fomentar esta iniciativa y superar obstáculos, de la misma manera como se realiza en otras partes del mundo.

Resulta de alta relevancia no visualizar el apoyo a estos emprendedores como simples programas asistenciales.

Hoy en día, no existen en Chile programas de emprendimiento destinados exclusivamente a personas naturales de la tercera edad que apoyen y brinden seguimiento para comenzar un negocio. También presenciamos la carencia de buenos “coaches” y mentores que conozcan la realidad propia de un emprendedor de la tercera edad.

El Estado de Chile podría crear en algunas instituciones que fomentan el emprendimiento, tales como CORFO o SERCOTEC, junto con el SENAMA, programas destinados exclusivamente a apoyar a emprendedores en este grupo etario. Evidencias empíricas muestran que apoyar el emprendimiento del adulto mayor no solo ayuda a este grupo, sino también es la sociedad entera la que obtiene un notable provecho.

**En tercer lugar**, se propone un modelo de intervención para fomentar la motivación, salud y el desarrollo de nuevas habilidades. Esta propuesta busca incentivar el lanzamiento de nuevas empresas por parte de adultos mayores. La vejez trae, sin duda, un declive biológico y físico. La inactividad plantea un riesgo para que se generen diversas enfermedades crónicas. Por dicha razón, las personas de la tercera edad deberían mantenerse ocupadas, siendo el emprendimiento una opción para equilibrar sus vidas.

La idea de este proyecto es incentivar a los adultos mayores a formar parte de incubadoras de negocios hechas a la medida para la creación de nuevos emprendimientos. De esta forma, los conocimientos y la carrera laboral de este grupo etario podrían concretarse en buenas ideas para ser llevadas a la práctica.

Otro objetivo importante de esta propuesta se refiere a la creación de nuevas fuentes laborales e ingresos, la posibilidad de crear negocios familiares que permitan trascender a nuevas generaciones, de desarrollar nuevas habilidades y mejorar la calidad de vida. Por otro lado, permitirá en Chile generar nuevos conocimientos sobre el tema del emprendimiento en el adulto mayor.

**En cuarto lugar**, existen evidencias empíricas que sitúan a los adultos mayores en mejor posición para emprender que otros segmentos de la población, a pesar de todas las barreras que se presentan. Estas personas poseen experiencia laboral, capital social y capital humano, entre otros factores, que puede ser utilizado para emprender. También se debe considerar que los negocios fundados por adultos mayores tienen una tasa de sobrevivencia más alta que otros segmentos de la población, permitiendo desarrollar alternativas de negocios más viables en el largo plazo.

Se propone también la elaboración de programas destinados a que un cierto segmento de adultos mayores con antecedentes profesionales de alto nivel y que no requieren o no buscan emprender un negocio, puedan cumplir el rol de “coach” de negocios o mentor, con el fin ser colaboradores en el desarrollo de emprendimientos respecto de otros adultos mayores que requieren de su ayuda.

Asimismo, algunos adultos mayores pueden ayudar a sus coetáneos en otra dirección. En efecto, se trata de individuos más ricos, y en esta situación, se propone establecer un plan para que actúen como inversionistas ángeles y de este modo se involucren en los equipos de trabajo de emprendedores de tercera edad.

**Finalmente**, apoyar el emprendimiento del adulto mayor tiene un fuerte impacto en el desarrollo económico un país (Zhang, 2008).

En esta línea de acción, se manifiesta la urgente necesidad de planificar a nivel gubernamental y privado todas las directrices que permitan ubicar a los adultos mayores como nuevos emprendedores y, desde ese lugar, contribuir al desarrollo económico de Chile.

## Conclusiones

Considerando los cambios demográficos de nuestra sociedad, se puede concluir que los adultos mayores tendrán cada vez más un rol más importante. Uno de los grandes desafíos que se presentan es mantener a estas personas activas y con buena calidad de vida. Por ello se propone al emprendimiento como una alternativa para contrarrestar la falta de oportunidades laborales y de ingreso.

Como sociedad no es apropiado olvidar que los adultos mayores pueden aún contribuir económicamente al país. Muchos de ellos se encuentran en buenas condiciones físicas y mentales, además tienen la motivación, la necesidad y la energía para participar y beneficiarse de un emprendimiento.

El gobierno de Chile debe iniciar el viaje de valorar y fomentar el emprendimiento del adulto mayor como una estrategia nacional, no solo como una medida destinada al bienestar personal de este grupo etario, sino también como estrategia para el desarrollo económico del país.

Generar programas de apoyo y fomento para esta iniciativa, resulta una medida adecuada, principalmente para aquellos adultos mayores que están en desventaja económica y que no pueden encontrar un trabajo.

Finalmente cabe hacer presente que el estudio del emprendimiento del adulto mayor es aún una disciplina en desarrollo e indudablemente tendrá en el futuro una creciente importancia para la investigación.

## Referencias

Arkebauer, J. B. (1995). *Golden Entrepreneurship: The Mature Person's Guide to a Successful Business*. NY: McGraw-Hill.

Best Agers (2011), *Newsletter* No. 4, pp. 1-10.

Blackburn, R., Hart, M. y O'Reilly, M. (2000). Entrepreneurship in the Third Age: New Dawn or Misplaced Expectations? *23rd ISBA National Small Firms Policy and Research Conference*, Aberdeen University.

Blackburn, R., Mackintosh, L. y North, J. (1998), Entrepreneurship in the Third Age, *Kingston University Small Business Research Centre, Surrey*.

Blanchflower, D. y Oswald, A. J. (1998). What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labour Economics*, 16 (1), 26-59. <http://dx.doi.org/10.1086/209881>

Baucus, D. A. y Human, S.D. (1994). Second-career entrepreneurs: A multiple case study analysis of entrepreneurial processes and antecedent variables. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19 (2), 41-71.

BIS Department of Business and Innovation Skills (2011). *Phasing out the Default Retirement Age: Government Response to Consultation*. London: BIS.

Botham, R. y Graves, A. (2009). Third age entrepreneurs: Innovative business starts ups in mid-life and beyond- understanding the drivers and removing the barriers. *Interim Report to NESTA*.

Canals, B. (2012). Contexto socio demográfico del envejecimiento en Chile. In. Academia Parlamentaria Cámara de Diputados de Chile (Eds.), *Cuadernos Hemiciclos* (pp.50-55). Valparaíso: Cámara de diputados.

Clark, G., Munnell, A. y Orszag, J. (2006). *The Oxford Handbook of Pensions and Retirement Income*. OUP: Oxford. <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199272464.001.0001>

Colovic, A. y Lamonette, O. (2012) Are third age entrepreneurs innovative? Evidence from GEM data. *Revue Française de Gestion*, 227, 127-141. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2327021>

Comisión Europea, (2012), Active Ageing, Special *Flash Eurobarometer* No. 378, pp.1-12.

Cressy, R. y Storey, D.J. (1995). New Firms and Their Banks. *Warwick University Business School and NatWest*.

Curran, J. y Blackburn, R. (2001). Older people and the enterprise society: age and self-employment propensities. *Work, employment and society*, 15 (4), 889-902. <http://dx.doi.org/10.1177/095001701400438279>

De Bruin, A., y Firkin, P. (2001). *Self-employment of the older worker*. Labour Market Dynamics Research Programme, Massey University.

Fernandez, L. S., y Rey, E. F. (2010). Competencias emprendedoras y desarrollo del espíritu empresarial en los centros educativos. *Educación* 21, 13(1). <http://dx.doi.org/10.5944/educxx1.13.1.275>

Froud, J., Haslam, C., Johal, S., y Williams, K. (2002) Financialisation and the coupon pool. *Capital and Class*, 26, 119-151. <http://dx.doi.org/10.1177/030981680207800106>

Fuchs, V.C. (1982). Self-employment and labour force participation of older males, *Journal of Human Resources*, 17(3), 339-357. <http://dx.doi.org/10.2307/145584>

Halabisky, D. (2012). Entrepreneurial Activities in Europe - Senior Entrepreneurship. *OECD Employment*

Policy Papers. <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrcml7lhxq-en>

Hart, M., Anyadike-Danes, M. y Blackburn, R. (2004). Entrepreneurship and age in the UK: Comparing Third Age and Prime Age new venture creation across the regions. *Paper presented at RENT XVIII*, Copenhagen.

Hinz, T., y M. Jungbauer-Gans (1999). Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success – Empirical Evidence from a Regional German Labour Market. *Entrepreneurship and Regional Development*, 11(4), 317–333. <http://dx.doi.org/10.1080/089856299283137>

Kadefors, R. (2011), *Costs and Benefits of Best Agers Employment, Best Agers Project* Retrieved from <http://www.best-agers-project.eu/>

Karoly, L. A., y Zissimopoulos, J. (2004). Self-employment and the 50+ population.

Kautonen, T.; Down, S. y South, L. (2008). Enterprise support for older entrepreneurs: the case of Prime in the UK. *Entrepreneurship and Regional Development*, 14 (2), 85-101. <http://dx.doi.org/10.1108/13552550810863071>

Kautonen, T. (2008). Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland. *International Journal of Business Science and Applied Management*, 3(3), 3-13.

Kautonen, T., y Luoto, S. (2008). Entrepreneurial intentions in the third age: The impact of career history. In *University of Vaasa*.

Kautonen, T., Tornikoski, E. y Kibler, E. (2009). Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms. *Small Business Economy*, 37, 219–234. <http://dx.doi.org/10.1177/0266242610368592>

Kautonen, T.; Down, S.; Welter, F.; Vainio, P.; Palmroos, J.; Althoff, K. y Kolb, S. (2010). Involuntary self-employment as a public policy issue: a cross-country European review. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16 (2), 112-129. <http://dx.doi.org/10.1108/13552551011027002>

Kautonen, T., Van Gelderen, M. y Tornikoski, E. T. (2011). Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied Economics*, 45 (6), 697-707. <http://dx.doi.org/10.1080/00036846.2011.610750>

Kautonen, T. (2012). *Senior Entrepreneurship. A background paper for the OECD centre for entrepreneurship. Smes and local development*. Paris, France: OECD.

Kautonen, T., Down, S. y Minniti, M. (2013). Ageing and entrepreneurial preferences. *Small Business Economics*, 42(3), 579–594. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-013-9489-5>

Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T., & Blackburn, R. (2011). (Work) Life after work: understanding barriers to older entrepreneurship in London. In *ICSB World Conference Proceedings*. International Council for Small business (ICSB).

Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T. y Blackburn R. (2012). Can social exclusion against older entrepreneurs be managed? *Journal of Small Business Management*. <http://dx.doi.org/10.1111/jsbm.12194>

Kornfeld, R. (2013). Chile y sus mayores, bienestar general en la vejez. In. Senama (Ed.) *Encuesta calidad de vida y vejez*, (pp. 19-20). Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Levesque, M., y Minniti, M. (2006). The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior, *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177–194. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.04.003>

Levie, J. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: Scotland 2013* Retrieved from <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3348>

- Loretto, W. (2010). Work and retirement in an ageing world: the case of older workers in the UK. *Twenty-First Century Society*, 5(3), 279–294. <http://dx.doi.org/10.1080/17450144.2010.480831>
- Loretto, W. y White, P. (2006). Employer's attitudes, practices and policies towards older workers. *Human Resource Management Journal*, 16, 313–330. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1748-8583.2006.00013.x>
- Lussier, R. y Pfeifer, S. 2001, A Crossnational Prediction Model of Business Success, *Journal of Small Business Management*, 39 (3), 228-239. <http://dx.doi.org/10.1111/0447-2778.00021>
- Maestas, N. y Zissmopoulos, J. (2010). How Longer Working Lives Ease the Crunch of Population Ageing. *The Journal of Economic Perspectives*, 24 (1), 139–160. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.24.1.139>
- McClelland, E., Swail, J., Bell, J., & Ibbotson, P. (2005). Following the pathway of female entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(2), 84–107. <http://dx.doi.org/10.1108/13552550510590527>
- Mckay, R. (2001). Women entrepreneurs: Moving beyond family and flexibility. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 7 (4), 148-165. <http://dx.doi.org/10.1108/13552550510590527>
- Mrva, M., y Stachová, P. (2014). Regional development and support of SMEs—how university project can help. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 617-626. <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.906>
- Munnell, A., Sunden, A., Taylor, C. (2002) what determines 401(k) participation and contributions? *Social Security Bulletin*, 64, 64–75. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.253037>
- North, D.C (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (2001). Fiscal Implications of Ageing: Projections of Age-Related. *OECD Economic Outlook*, 69 (4), 145–167.
- OECD (2006). *Live Longer, Work Longer*. Paris: OECD.
- OECD (2012). *Policy Brief on Senior Entrepreneurship. Entrepreneurial Activities in Europe* Retrieved from <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9644&langId=en>
- OECD (2012). *Policy Brief on Senior Entrepreneurship*. Luxembourg: European Commission.
- Oms (Organización Mundial de la Salud) (2012). *La buena salud añade vida a los años* Retrieved from [http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/75254/1/WHO\\_DCO\\_WHD\\_2012.2\\_spa.pdf](http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/75254/1/WHO_DCO_WHD_2012.2_spa.pdf).
- Parker, S.C. (2001). *Prosperity not poverty: An investigation into the holdings and distribution of wealth of older British entrepreneurs*. University of Durham, Department of Economics and Finance.
- Parker, S.C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pilkova, A., Holienka, M. y Rehak, J. (2014). Senior entrepreneurship in the perspective of European entrepreneurial environment. *Procedia Economics and Finance*, 12, 523 – 532. [http://dx.doi.org/10.1016/s2212-5671\(14\)00375-x](http://dx.doi.org/10.1016/s2212-5671(14)00375-x)
- Roberts, E.B. (1991). *Entrepreneurs in High Technology: Lessons from MIT and Beyond*. Oxford: University Press.
- Rotefoss, B. y Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: An investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship and Regional Development*, 17 (2), 109-127.

<http://dx.doi.org/10.1080/08985620500074049>

Senama, Servicio nacional del adulto mayor (2011). *Encuesta nacional de inclusión y exclusión social del adulto mayor en Chile, Gobierno de Chile* Retrieved from <http://www.senama.cl/filesapp/SEGUNDA%20ENCUESTA.pdf>.

Senama, Servicio nacional del adulto mayor (2013). *Resultados Tercera Encuesta Nacional Calidad de Vida en la Vejez* Retrieved from <http://www.senama.cl/filesapp/Chile%20y%20sus%20mayores%202013,%20Encuesta%20de%20Calidad%20de%20Vida.pdf>].

Singh y De Noble, A. (2003). Early Retirees as the Next Generation of Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 23 (3), 207–226. <http://dx.doi.org/10.1111/1540-8520.t01-1-00001>

Staudinger, U. M. (1999). Older and Wiser? Integrating results on the relationship between age and wisdom-related performance. *International Journal of Behavioral Development*, 23 (3), 641-664. <http://dx.doi.org/10.1080/016502599383739>

Wainwright, T y Kibler, E. (2013). Beyond financialization: older entrepreneurship and retirement planning. *Journal of Economic Geography*, 14 (4), 849–864. <http://dx.doi.org/10.1093/jeg/lbt023>

Weber, P., y Schaper, M. (2004). Understanding the Grey Entrepreneur. *Journal Enterprising Culture*, 12 (2), 147-164. <http://dx.doi.org/10.1142/s0218495804000087>

Webster, B. y Walker, B. (2005). Smart training for the older entrepreneur. *Presented at the International Council of Small Business World Conference, Melbourne, June 2005*.

Zhang, T. (2008). Elderly Entrepreneurship in an Aging US Economy. *Series on Economic Development and Growth*. <http://dx.doi.org/10.1142/6852>

Zissmopoulos, J. M., y Karoly, L. A. (2007). Transitions to self-employment at older ages: The role of wealth, health, health insurance and other factors. *Labour Economics*, 14 (2), 269-295. <http://dx.doi.org/10.1016/j.labeco.2005.08.002>

## **Anexo 6: CUESTIONARIO DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO**

Las actitudes emprendedoras de estudiantes universitarios de la CAPV de Ibañez (2001).

1. Lo que más me apasiona es que mi trabajo esté entre los mejores.
2. Raras veces sigo las instrucciones a menos que la tarea que esté realizando sea demasiado compleja
3. Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros
4. Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello
5. El éxito empresarial debería juzgarse en función de los resultados
6. Las oportunidades de negocio de las que pueda sacar provechos serán aquellas que yo mismo cree
7. Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor
8. Sé que el entorno social y económico no va a afectar mi éxito en los negocios
9. Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado
10. Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles
11. Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios
12. Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas
13. Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo
14. Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios
15. Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible
16. No estoy seguro de mis propias ideas y capacidades
17. A menudo intento exhibirme para impresionar a la gente con la que trabajo
18. Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales
19. Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo
20. Pienso que para tener éxito en los negocios hoy en día hay que eliminar ineficiencias

21. Me enorgullezco de los resultados que he logrado en mis actividades
22. Me siento resentido cuando soy mangoneado en mi trabajo
23. Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente
24. Prefiero dejar que otros hagan las tareas rutinarias de un trabajo
25. Pienso pasar una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mi negocio antes de asignar cualquier recurso
26. Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades
27. Normalmente tomo el control de situaciones sin definir
28. Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil
29. Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales
30. Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarte todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema
31. A menudo llevo a cabo tareas de una forma original
32. Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes
33. Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo
34. Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados
35. Me siento satisfecho cuando hago algo que me permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor
36. Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio
37. Trato de hacer amistad con personas que puedan ser útiles para mis objetivos
38. Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas
39. Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales
40. Disfruto estando en una posición de líder

**Anexo 7: CUESTIONARIO ACTITUDES EMPRENDEDORAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL URUGUAY (KRAUSS 2007)**

**REFORMULACIÓN DEL CUESTIONARIO**

Autorizo a utilizar en forma confidencial los datos contenidos en esta encuesta, que serán empleados en una investigación de doctorado.

Firma: \_\_\_\_\_

Encuesta

1. Nombre:

2. Año de ingreso a la carrera:

3. ¿Realiza, en la actualidad, alguna actividad laboral (remunerada o no)?

1. Sí

2. No

4. Elija su trabajo ideal

1. Funcionario (empresa pública)

2. Tener mi propia empresa

3. Crear una empresa en equipo

4. Asalariado en una multinacional

5. Asalariado en una pequeña empresa

6. Alto directivo

7. Soy pesimista sobre mis opciones de futuro

8. Otro

5. ¿Cómo evalúa sus propias capacidades para ser empresarios?

1. No tengo ninguna capacidad

2. Escasas

3. Tengo lo necesario aunque debería de completar mi formación teórica

4. Tengo lo necesario aunque debería de completar mi formación práctica

5. Soy completamente capaz

6. No sé cuáles son las capacidades para ser empresarios

7. Ser empresario no necesita ninguna capacidad especial

8. Aunque no las tengo todas las puedo complementar con otras personas

## Test

Valore de 1 a 6, según su acuerdo con las afirmaciones formuladas:

- 1 = Total desacuerdo
- 2 = Bastante en desacuerdo
- 3 = Parcialmente en desacuerdo
- 4 = Parcialmente en acuerdo
- 5 = Bastante de acuerdo
- 6 = Total acuerdo

1. Me gusta que las cosas sean estables y predecibles.
2. Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros.
3. Me gusta trabajar dónde no hay mucha incertidumbre ni cambios constantes
4. Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor.
5. Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.
6. Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.
7. Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.
8. Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios.
9. Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible.
10. Las horas regulares de trabajo y las vacaciones son más importantes para mí que las nuevas oportunidades y retos que ofrezca un puesto.
11. No estoy seguro(a) de mis propias ideas y capacidades.
12. Estar autoempleado implica mayores riesgos que los que estoy dispuesto a correr.
13. Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.
14. No me molesta la incertidumbre y el riesgo que suele provocar lo desconocido.
15. Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente.
16. Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades.
17. Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales.

18. Me gusta la agitación y la emoción que implica tomar riesgos.
19. Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema.
20. A menudo llevo a cabo tareas de una forma original.
21. Suelo apostar por buenas ideas, aunque no sean del todo seguras.
22. Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes.
23. Tengo mucha necesidad de nuevas aventuras.
24. Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.
25. Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.
26. Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.
27. Por lo general evito asumir riesgos.
28. Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.
29. Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.
30. Vivo cómodo en situaciones de cambio e incertidumbre.

Elaboración en base a Encuesta generada e implementada por Krauss (2007) para evaluar las actitudes emprendedoras de los estudiantes de la Universidad Católica del Uruguay. Esta encuesta tiene a su vez como base el cuestionario planteado por la doctora María Asunción Ibáñez Romero en su tesis doctoral actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios del País Vasco.

**Anexo 8: CUESTIONARIO EVALUACION DIFERENCIAS DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS DE LOS ESTUDIANTES HOMBRES Y MUJERES DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO: ARE THERE GENDER DIFFERENCES IN STUDENT ENTREPRENEURIAL PROFILE?**

- 1 Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros.
- 2 Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello.
- 3 A menudo provoco situaciones de cambio e incertidumbre
- 4 Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.
- 5 Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles.
- 6 Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.
- 7 Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas.
- 8 Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.
- 9 Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios.
- 10 Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible.
- 11 No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades.
- 12 Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales.
- 13 Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.
- 14 Me enorgullezco de los objetivos que he cumplido.
- 15 Creo en el dicho "quien no arriesga, no gana" y lo practico habitualmente
- 16 Paso una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mis proyectos antes de asignar cualquier recurso.
- 17 Cuando invierto mi dinero lo hago en algo que pueda darme más rentabilidad aunque tenga un mayor riesgo, antes que en un depósito a plazo fijo
- 18 Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil.
- 19 Creo que para ser un buen profesional es necesario trabajar duro.
- 20 Para resolver bien un problema empresarial es importante dedicarle mucho tiempo y esfuerzo

- 21 A menudo llevo a cabo tareas de una forma original.
- 22 Las situaciones de riesgo me apasionan y las afronto sin temor
- 23 Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.
- 24 Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados.
- 25 Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.
- 26 Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.
- 27 Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.
- 28 Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.
- 29 No me molesta la incertidumbre ni el riesgo de lo desconocido.
- 30 Me siento satisfecho cuando consigo lo que me he propuesto.

Elaboración en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A.; San Sebastián, P.; Fernández, I.; Marigil, O. y Iglesias, A. (2011): "Are there gender differences in students' entrepreneurial profile?" en Nyram, S. y Poppen, H. eds. *Entrepreneurship Special on Training y Education*, Arhem, HAN Press, pp. 155-166

**Anexo 9: CUESTIONARIO ACTITUDES EMPRENDEDORAS ESTUDIANTES ADOLESCENTES 12-15 AÑOS DE LA CIUDAD DE MEXICO.**

	Nombre escuela:					
	Nombre: Edad:					
	Mujer Hombre					
	Cursando el año escolar:					
	Tu mamá trabaja: SI NO					
	Dónde trabaja:					
	Tiene negocio propio: SI NO					
	Tu papá trabaja: SI NO					
	Dónde trabaja: tiene negocio propio: SI NO					
	Quién más de tu familia tiene un negocio propio: Tíos Abuelos Hermanos Primos Otro					
	Hola, esta es una encuesta para jóvenes como tú. La información que nos hagas favor de proporcionar es confidencial, es decir, nadie se va a enterar de las respuestas que nos des. Te pedimos leas cuidadosamente cada una de las preguntas, después escoge tu respuesta, la cual puede ser cualquiera de las 5 opciones que te presentamos en las columnas de al lado, las cuales van desde totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo. Muchas Gracias.					
ITEM	PREGUNTAS	Total mente en desacu erdo	Parcial mente en desacu erdo	Ni de acuerd o ni en desacu erdo	Parcia lmente de acuerd o	Totalm ente de acuerdo
1	Lo que más me apasiona es que mi trabajo esté entre los mejores					
2	Me gusta que las cosas sean estables y saber que va a pasar a continuación					
3	Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros lugares					
4	El éxito académico debería juzgarse por los resultados que produce					
5	Me gusta estudiar dónde no haya mucha incertidumbre ni cambios constantes					
6	Sé que la situación social y económica a mi alrededor no va afectar mi éxito en los estudios					
7	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy participando					
8	Lo que más me atrae de un puesto de trabajo es la estabilidad del mismo					
9	Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de estudio					
10	Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas					
11	Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.					

12	Me siento temeroso(a) cuando estoy con personas de mucho éxito en los estudios					
13	A cada trabajo que realizo le pongo el mayor empeño posible					
14	No estoy seguro(a) de mis propias ideas y capacidades					
15	A menudo intento exhibirme para impresionar a la gente con la que estudio					
16	Me enorgullezco de los resultados que he logrado en mis actividades habituales					
17	Me siento menos que la mayor parte de las personas con las que estudio.					
18	Me considero una persona con poco miedo al riesgo					
19	Me siento enojado(a) cuando abusan de mí en la escuela.					
20	Me parece que si no asumo riesgos, me quedo estancado.					
21	Creo que para tener éxito en los estudios debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades					
22	Normalmente tomo el control de varias situaciones					
23	A menudo llevo a cabo tareas de una forma original					
24	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas para mejorar los estudios					
25	Por lo general evito tomar riesgos.					
26	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales					
27	Disfruto estando en la posición de líder					
28	Si empezara mi propio negocio (proyecto), tendría siempre el temor de perder todo mi dinero.					
29	La probabilidad de que llegue a manejar mi propio negocio es muy alta					
30	A menudo puedo ver mejores formas de hacer tareas rutinarias					
31	Cuando veo algo que no me gusta, lo arreglo					
32	Tomo riesgo calculado cuando sigo mis objetivos					
33	Soy bueno combinando ideas de maneras que otros no han intentado					
34	Me siento bastante seguro de mí mismo para iniciar mi propio negocio en algún momento en el futuro					
35	Me da emoción hacer cosas nuevas e inusuales en la escuela					
36	Si empezase mi propio negocio, sin duda sería un éxito					
37	Por lo general busco escuelas que estén entusiasmadas por explorar nuevas formas de hacer las cosas					
38	Me emociona cuando pienso en nuevas ideas para aumentar el rendimiento de mi grupo en trabajos de la escuela					
39	En general, me considero más capaz de manejar situaciones que otros					
40	Sé cómo ganar dinero					
41	Me gusta tomar mis propias decisiones					
42	Creo que es importante buscar continuamente nuevas maneras de hacer las cosas en las escuelas o					

	trabajos					
43	Para tener éxito, creo que es importante usar el tiempo sabiamente					
44	Soy muy bueno(a) para identificar oportunidades					
45	Me siento orgulloso cuando veo los resultados que he obtenido en mis actividades escolares					
46	Puedo reconocer una buena oportunidad mucho antes de que otros lo hagan					
47	Me gusta ser capaz de hacer las cosas de nuevas maneras					
48	Por lo general, logro controlar situaciones desordenadas					
49	Creo que para tener éxito, a veces hay que hacer las cosas de una manera que podría parecer extraña a primera vista					
50	A menudo realizo las tareas escolares de una forma única.					
51	Selecciono objetivos retadores					
52	Creo que al perseguir metas u objetivos, el resultado final es mucho más importante que seguir el procedimiento aceptado					
53	Me gusta encontrar buenas soluciones a problemas que nadie ha mirado todavía					
54	Me gusta seleccionar objetivos que den resultados					
55	Utilizo recursos de forma diferente					
56	Yo soy el que hecha a andar las cosas					
57	Encuentro formas originales de responder a preguntas					
58	La creación de empresas es una carrera en la que puedes tener la oportunidad de ser creativo(a)					
59	Dedico el tiempo y energía que sean necesarios para completar la tarea					
60	Cuando una estrategia no funciona, intento con una nueva estrategia					
61	Diseñé un nuevo producto o servicio					
62	La creación de empresas es una carrera donde puedes ver logros de tu creación					
63	Tengo un plan "B" en caso de que fracase mi proyecto					
64	La creación de empresas es una carrera que es interesante					
65	Sigo atento a otras oportunidades que pueda seguir en caso de que un proyecto fracase					

Fuente: Elaboración en base a Encuesta creada y generada por Smith 2014 para evaluación de actitudes emprendedoras de estudiantes adolescentes 12-15 años en la Ciudad de México.

**Anexo 10: TABLA DEMOGRAFICA CONSOLIDADA DE LOS ENTREVISTADOS**

<b>CASO</b>	<b>GENERO Y EDAD ACTUAL</b>	<b>EDAD ACTUAL DE COMIENZO DEL EMPREN.</b>	<b>EMPRENDEDOR NOVATO (Si/No)</b>	<b>CARGO EN LA EMPRESA</b>	<b>ESTADO CIVIL</b>
1	MASCULINO 72 AÑOS	69 AÑOS	NO	DUEÑO ÚNICO	CASADO
2	MASCULINO 79 AÑOS	62 AÑOS	NO	SOCIO	VIUDO
3	MASCULINO 67 AÑOS	61 AÑOS	NO	SOCIO	CASADO
4	MASCULINO 64 AÑOS	63 AÑOS	SI	SOCIO	CASADO
5	FEMENINO 61 AÑOS	60 AÑOS	SI	SOCIA	CASADA
6	FEMENINO, 60 AÑOS	60 AÑOS	NO	DUEÑA ÚNICA	DIVORCIADA
7	MASCULINO, 67 AÑOS	62 AÑOS	NO	DUEÑO ÚNICO	CASADO
8	MASCULINO, 65 AÑOS	64 AÑOS	SI	DUEÑO ÚNICO	CASADO
9	MASCULINO, 67 años	60 AÑOS	SI	DUEÑO ÚNICO	CASADO
10	FEMENINO, 64 años	62 AÑOS	NO	DUEÑA ÚNICA	CASADA
11	FEMENINO, 88 años	70 AÑOS	SI	DUEÑA ÚNICA (NO FORMALI ZADA)	SOLTERA
12	MASCULINO, 63 años	61 AÑOS	SI	SOCIO	CASADO
13	FEMENINO, 61 AÑOS	61 AÑOS	NO	DUEÑA UNICA	DIVORCIADA
14	MASCULINO, 63 AÑOS	62 AÑOS	NO	DUEÑO ÚNICO	CASADO
15	MASCULINA, 75 AÑOS	69 AÑOS	SI	SOCIO	CASADO
16	FEMENINO, 65 AÑOS	60 AÑOS	NO	DUEÑA UNICA	DIVORCIADA
17	MASCULINO, 69 AÑOS	60 AÑOS	NO	SOCIO	CASADO

**CONTINUACIÓN ANEXO 10: TABLA DEMOGRAFICA CONSOLIDADA DE LOS ENTREVISTADOS**

CASO	TRABAJO ANTERIOR (EMPRESA PUBLICA, PRIVADA O EMPRENDEDOR)	NIVEL EDUCACIONAL	INDUSTRIA QUE ESTA EL NEGOCIO	MECANISMO DE ENTRADA START-UP/ NEGOCIO COMPRADO	FULL/PART TIME	NO. EMPLEADOS
1	PRIVADA	BASICA	VULCANIZACIÓN	START-UP	FULL TIME	0
2	PRIVADA	POSTGRADO	CONSULTORIA DE NEGOCIOS	START-UP	PART TIME	2
3	PUBLICA	POSTGRADO	CAPACITACIÓN EN EDUCACIÓN	START-UP	PART TIME	1
4	PRIVADA	POSTGRADO	INMOBILIARIO ARRIENDO DE CABAÑAS	START-UP	FULL TIME	2
5	PRIVADA	UNIVERSITARIA	INMOBILIARIO ARRIENDO DE CABAÑAS	START-UP	FULL TIME	2
6	PRIVADA	TÉCNICA	COMERCIO DE SEGUNDA MANO	START-UP	PART TIME	1
7	PRIVADA	UNIVERSITARIA	MARITIMO/ TURISTICO	START-UP	PART TIME	6
8	PRIVADA	UNIVERSITARIA	CONSULTOR INFORMATICO	START-UP	PART TIME	2
9	PÚBLICA	UNIVERSITARIA	COMPRA Y VENTA DE INMUEBLES	START-UP	PART TIME	0
10	PÚBLICA	UNIVERSITARIA	COMERCIO DE ARTICULOS DE REGALOS Y ARTESANIA	START-UP	FULL TIME	0
11	PRIVADA	PRIMARIA	COMERCIO AMBULANTE	START-UP	FULL TIME	0
12	PRIVADA	UNIVERSITARIA	IMPORTACIONES	START-UP	FULL TIME	1
13	PRIVADO	MEDIA	CONFECCIONES TEXTILES	START-UP	FULL TIME	2
14	PÚBLICO	TÉCNICO	PRODUCCION Y VENTA ARTICULOS DE CUEROS	START-UP	FULL TIME	1
15	PRIVADA	UNIVERSITARIA	INGENIERÍA E INSPECCIÓN DE ASCENSORES	START-UP	FULL TIME	4
16	PRIVADA	UNIVERSITARIA	REPOSTERIA	START-UP	PART TIME	1
17	PRIVADA	UNIVERSITARIA	INMOBILIARIO	START-UP	PART TIME	30

**CONTINUACIÓN ANEXO 10: TABLA DEMOGRAFICA CONSOLIDADA DE LOS ENTREVISTADOS**

CASO	ESTRUCTURA SOCIETARIA	CAPITAL SEMILLA ESTATAL (Si/No)	NEGOCIO FAMILIAR (Si/No)	UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL NEGOCIO	EMPRENDEDOR SERIAL HÍBRIDO O AUTO EMPLEADO	APOYO DE REDES PUBLICO O PRIVADA
1	PERSONA INDIVIDUAL	SI	SI	CONCON	AUTO EMPLEADO	SI
2	SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	NO	NO	VIÑA DEL MAR	HÍBRIDO	NO
3	SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	SI	SI	VALPARAÍSO	HÍBRIDO	NO
4	SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	NO	SI	QUEBRADA ALVARADO, OLMUÉ	HÍBRIDO	NO
5	SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	NO	SI	QUEBRADA ALVARADO, OLMUÉ	AUTO EMPLEADA	NO
6	PERSONA INDIVIDUAL	NO	SI	VIÑA DEL MAR	HÍBRIDA	SI
7	SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	SI	SI	VALPARAÍSO	SERIAL	NO
8	PERSONA INDIVIDUAL	NO	NO	CONCON	AUTO EMPLEADO	NO
9	PERSONA INDIVIDUAL	NO	SI	QUILPUÉ	AUTOEMPLEADO	NO
10	PERSONA INDIVIDUAL	NO	SI	QUILPUÉ	AUTO EMPLEADA	NO
11	PERSONA INDIVIDUAL NO FORMALIZADA	NO	NO	VALPARAÍSO	AUTO EMPLEADA	NO
12	SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	NO	SI	VIÑA DEL MAR	AUTO EMPLEADO	NO
13	PERSONA INDIVIDUAL	NO	NO	VIÑA DEL MAR	SERIAL	SI
14	PERSONA INDIVIDUAL	NO	SI	LIMACHE	SERIAL	NO
15	SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	NO	SI	VIÑA DEL MAR	AUTO EMPLEADO	NO
16	PERSONA INDIVIDUAL	NO	SI	REÑACA	HÍBRIDA	NO
17	DIFERENTES SOCIEDADES	NO	SI	CON CON	SERIAL	NO

Fuente. Elaboración Propia

## **Anexo 11: PREGUNTAS ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

(Encender la grabadora)

### **PREGUNTAS PARA CONTEXTUALIZAR EL EMPRENDIMIENTO DEL ADULTO MAYOR 60+ EN LA REGIÓN DE VAPARAÍSO, CHILE Y REVISIÓN DE CUESTIONARIO**

#### **Introducción**

Usted fue elegido por recomendación de las agencias del estado “Chile Emprende” y “Corfo” para que le realicemos una entrevista. Ésta tiene como objetivo principal conocer su opinión sobre algunos temas relacionados al emprendimiento de la tercera edad 60+ en la región de Valparaíso.

Una vez concluida la entrevista se le entregará un cuestionario sobre actitudes emprendedoras para su evaluación.

#### **Características de la entrevista**

Esta entrevista es confidencial y su nombre no se reflejará en ningún documento que protege al encuestado.

¿Existe alguna duda?

#### **Preguntas**

Comencemos con las preguntas.

1. La primera pregunta que quiero hacerle es ¿Por qué decidió desarrollar un negocio con 60 años o más?
2. ¿Qué aspectos le motivaron para realizar su propio negocio?
3. ¿Era parte de sus objetivos personales comenzar con un negocio?
4. ¿Cree usted que con mayor edad se asumen más riesgo en el momento de emprender?
5. ¿Qué otros riesgos se asumen al emprender con 60 años y más?
6. ¿Cuáles han sido desde su punto de vista las barreras que se ha encontrado al emprender?
7. ¿Cómo ha podido sobre pasar estas barreras?
8. ¿Qué tipo de apoyo ha recibido ya sea público o privado? ¿Cuál (es) son (serían) los más importantes para un emprendedor de la tercera edad?
9. ¿Cómo lo hace para generar redes de contacto?

10. ¿Cree que las redes de contacto son muy importantes en el emprendedor de la tercera edad?
11. ¿Usted innovó para comenzar su negocio?
12. ¿Cree usted que la innovación es clave para un emprendimiento de la tercera edad?
13. ¿Cuáles han sido los principales aprendizajes obtenidos de este proceso de emprendimiento después de los 60 años de edad?
14. ¿Existe algún tema relevante que aún no hemos tocado en la entrevista y que sea importante para un emprendedor de la tercera edad?

Ahora nos gustaría saber su opinión sobre el cuestionario para evaluar actitudes emprendedoras (Pasar cuestionario para su evaluación)

Dar tiempo para que pueda leer cada pregunta y escuchar y anotar sus comentarios sobre el cuestionario.

¿Existe alguna sugerencia?

### **Cierre**

Bueno hemos llegado al término de la entrevista. Muchas gracias por su tiempo, aporte y dedicación a contestar cada una las preguntas. Todo quedará en la más completa confidencialidad para su tranquilidad. Esperando también en el futuro contar con participación en otras actividades de investigación.

Fuente. Elaboración propia adaptado y basado en entrevistas en profundidad a adultos mayores realizadas por Lewis y Walker (2013) en Nueva Zelandia y por Kibler et al., (2011) en el Reino Unido.

## Anexo 12: FICHA CASO 1 ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	1
Negocio	Vulcanización
Fecha y lugar de entrevista	22-06-2015, Con Con, Región de Valparaíso.
Duración de la entrevista	45 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Motivación financiera para mejorar los ingresos. Invertir en bienes raíces y terrenos</li><li>2. Trabajar hasta los 80 años</li><li>3. Dejar el negocio a futuras generación</li><li>4. Entregar una herencia a los nietos y familiares cercanos.</li></ol> <p>Siempre ha sido objetivo personal ser independiente y por eso ha emprendido.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Cuando se tiene más edad la persona está más madura y con eso se asume menos riesgos. Las personas jóvenes no más desconcentrados de un negocio. No asumen más riesgos.</li><li>2. El banco otorgó crédito a pesar de la edad 69 años a 5 años. El mayor riesgo para emprender es la discriminación a la tercera.</li><li>3. La edad y la salud hoy acompañan y el nivel de riesgos en menor.</li><li>4. No estar bien asesorado con contadores y manejo financiero del negocio para poder pagar.</li></ol>

	<p><b>Barreras</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Discriminación social de las personas más jóvenes.</li> <li>2. Discriminación por parte de los bancos o instituciones financieras.</li> <li>3. Una barrera es cuando la persona se encuentra o ha estado en Dicom o en el registro de deudores</li> <li>4. Mala salud a pesar de tener muy buenas ideas, no podrá atender a sus clientes. Se necesita a las personas presente.</li> <li>5. Poco apoyo familiar para hacer el negocio, este puede ser positivo o negativo. Es fundamental tener el apoyo de la familia para comenzar el negocio.</li> </ol> <p>Actualmente tiene respaldo de Corfo. Esta institución está respaldando los créditos otorgados por instituciones financieras.</p> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entrega tarjetas para nuevos clientes y recomendaciones por clientes.</li> <li>2. No hace redes de contactos con otros emprendedores de la tercera edad</li> <li>3. No lo hace redes por poco tiempo que le quedan.</li> <li>4. Utiliza Facebook para su negocio y le ha dado muy buen resultado.</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Si es importante, porque tiene que adaptarse.</li> <li>2. Está aplicando un sistema diferente orientado a la calidad y coloca soluciones diferentes a la competencia. Es rápido y de confianza de los clientes.</li> <li>3. Es fundamental en el negocio cuando uno quiere hacer algo bueno y nuevo.</li> <li>4. Depende del adulto mayor, algunos no les interesa la parte uso de tecnología, pero hay otros que si lo utiliza para poder hacer las cosas diferentes y consultar dudas y consultas sobre el negocio.</li> </ol> <p>El adulto mayor tiene que tener el alma joven. Si uno se queda no avanzará. Es importante sentirse joven para estar activo.  Tener una visión de futuro para detectar oportunidades, sentido de lucha y necesidad de logro  En relación a detectar oportunidades es fundamental para dedicarse y lograrlo.</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"><li>1. El tema de la salud es fundamental.</li><li>2. Discriminación social, financiera</li><li>3. Necesidad de logro, sentido de lucha es fundamental.</li><li>4. Sentirse capaz y autoestima de la persona.</li><li>5. Utilizar tecnología e innovación en el negocio a pesar que los adultos mayores no la utilizan.</li><li>6. Detectar oportunidades para poder aprovecharlas</li></ol>
--------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Anexo 13: FICHA CASO 2, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	2
Negocio	Consultoría de negocios
Fecha y lugar de entrevista	28-06-2015, Viña del Mar.
Duración de la entrevista	60 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Continuar aplicando los conocimientos aprendido en la vida laboral</li><li>2. Complementar el emprendimiento con el trabajo dependiente</li><li>3. Influencia de otras personas para poder participar de un negocio.</li><li>4. Financiera para poder complementar el sueldo</li><li>5. Poder generar un negocio familiar incorporando a integrantes de la familia para tener un trabajo y actividades en conjunto</li></ol> <p>No ha sido objetivo personal ser independiente, ha recibido invitación y se ha motivado</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Aumenta el riesgo en la medida que las personas tienen más edad, principalmente el fracaso que se traduce en un desprestigio personal.</li><li>2. Salud, las personas tienen menos fuerza para poder hacer bien un trabajo.</li><li>3. Riesgo de combinar trabajos que se traduce en perder el foco en aquella fuente de ingreso más segura.</li></ol>

	<p><b>Barreras</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conseguir clientes para hacer crecer e negocio.</li> <li>2. Poder atender bien a los clientes, la edad repercute principalmente cuando el emprendimiento es un servicio.</li> <li>3. Falta de energía, sentirse juvenil y tener pasión para llevar adelante el negocio.</li> <li>4. “Para que comenzar un negocio o hacerlo crecer si me quedan pocos años de vida”</li> <li>4. Falta de innovación para poder crecer y crear cosas nuevas.</li> <li>5. Superar aspectos burocráticos y tener claro cuáles son los pasos a seguir para crear una empresa</li> <li>6. Conocer de antemano los obstáculos legales que dificultan el desarrollo empresarial en Chile.</li> </ol> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fundamental generar redes para comenzar el negocio.</li> <li>2. Los contactos más importantes son aquellos que se generan antes de comenzar el negocio.</li> <li>3. Los contactos son más importantes que el capital para avanzar y conseguir clientes.</li> <li>4. Falta concientizar más a los adultos mayores de la importancia de las redes de contacto.</li> <li>5. Falta orientar a estas personas como generar, mantener y potenciar las redes para un emprendimiento.</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Es muy importante, aunque por la edad y falta de información no se innova mucho en el negocio.</li> <li>2. Es más importante en emprendimientos de servicio más que en productos para adultos mayores</li> <li>3. Despertar el interés en adultos mayores en generar la importancia de la innovación.</li> </ol> <p>En relación a detectar oportunidades es fundamental para gatillar la formación del negocio.</p>
<p>Principales conclusiones</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aplicar conocimiento aprendido en la vida laboral en el propio negocio.</li> <li>2. Riesgo de fracaso y de desprestigio profesional.</li> <li>3. Barreras legales que obstaculizan el desarrollo empresarial propio de los adultos mayores.</li> <li>4. Concientizar la importancia de la innovación.</li> <li>5. Detección de oportunidades para generar nuevos emprendimientos.</li> </ol>

**Anexo 14: FICHA CASO 3, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	3
Negocio	Capacitación en educación
Fecha y lugar de entrevista	24-06-2015, Valparaíso, Región de Valparaíso.
Duración de la entrevista	100 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El ejercer libremente la profesión para poder hacer proyectos creativos, disfrutar y realizarse personalmente.</li> <li>2. Empezar a realizar actividades para aprovechar una oportunidad.</li> <li>3. Decisión familiar para poder dar un espacio a la socia para poder desarrollar una opción laboral para ella.</li> <li>4. Poder hacer un proyecto con sentido que impacte y que sea bueno para los otros.</li> </ol> <p>Ha sido objetivo personal ser independiente y por eso ha emprendido para tener algo personal.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. De acuerdo a la edad se tiene menos riesgos para emprender, porque hoy se tiene más capital social y humano que antes no se tenía.</li> <li>2. El equipo profesional gracias a la edad se tiene el background que no se tendría si fuesen más jóvenes.</li> <li>3. El mayor riesgo es que no resulte el negocio vinculado al tiempo dedicado a la preparación de un proyecto.</li> </ol> <p>Barreras</p>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Una barrera es encontrarse con personas avasalladoras que afectan el negocio, principalmente competidores.</li> <li>2. Falta de ética por parte de los competidores que no respetan a todos los actores.</li> <li>3. No se ven grandes barreras a pesar de contar con mayor edad.</li> </ol> <p>Actualmente tiene respaldo de Corfo. Esta institución entregó capital semilla para certificación de calidad.</p> <p>Redes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se hace muy poca redes de contactos.</li> <li>2. Todo se hace por internet y no se conocen a los clientes.</li> <li>3. En reuniones sociales, seminarios etc. que participan los socios, aparecen opciones para poder desarrollar actividades para la consultora.</li> <li>4. Toman cursos como alumnos para poder generar negocios.</li> </ol> <p>Innovación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. En general existe poca innovación en emprendedores de la tercera edad. Estos hacen proyectos o emprendimientos relacionados con la actividad realizad en el pasado.</li> <li>2. Es clave la innovación a pesar de la edad, no se puede ofrecer lo mismo a los clientes o hacer actividades rutinarias a los clientes.</li> </ol> <p>En relación a detectar oportunidades es fundamental para un emprendedor de la tercera edad.</p> <p>Los adultos mayores requieren reinventarse para poder emprender.</p>
Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se emprende para poder tener una auto realización personal y tener proyectos propios para disfrutar.</li> <li>2. A mayor edad, mayor capital social y humano disminuyendo los riesgos.</li> <li>3. En general no existen grandes barreras para emprender, solo los competidores con prácticas poco éticas.</li> <li>4. Hacerse cargo uno de las redes participando en seminarios de capacitación para obtener prospectos.</li> <li>5. Es fundamental innovar y no ofrecer a los clientes siempre lo mismo.</li> <li>6. Detectar oportunidades es muy importante, pero implica reinventarse donde los adultos mayores no están muchas veces con ese interés.</li> </ol>

**Anexo 15: FICHA CASO 4, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	4
Negocio	Arriendo de cabañas
Fecha y lugar de entrevista	23-06-2015, Quebrada Alvarado, Olmué, Región de Valparaíso.
Duración de la entrevista	45 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Continuidad laboral y mantenerse activo, de tal manera de ser protagonista</li><li>2. Mejorar la jubilación y financiarse para los próximo 20 años</li><li>3. Buscar nuevos desafíos para satisfacción personal.</li><li>4. Participar directamente en un negocio para ofrecer un buen servicio.</li><li>5. Buscar una actividad para poder disfrutarla</li></ol> <p>Nunca fue un objetivo personal ser independiente, esto se dio por la desvinculación laboral antes de la edad de jubilar. Cuando se dio la oportunidad se hizo, pero nunca estuvo en los planes.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Si en general existen varios temores al emprender se puede desinvertir dado el tipo de negocio.</li><li>2. Cada avance del negocio se piensa bien antes de tomar la decisión.</li><li>3. Un riesgo es el tema de la salud, porque la capacidad de trabajo no es la misma que hace 20 años atrás. Esto a futuro habrá problemas para hacer el trabajo.</li><li>4. Los robos es otro riesgo que surge propio del negocio.</li></ol>

	<p><b>Barreras</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Limitaciones personales propias del negocio miedo a crecer rápido.</li> <li>2. Conocimientos legales y contables propios de un emprendimiento de la tercera edad.</li> <li>3. Falta de conocimiento de diseño, folletería, página web.</li> <li>4. Barreras burocráticas para poder comenzar un negocio.</li> <li>5. Restricciones familiares para no hacer el negocio.</li> <li>6. Reintentarse laboralmente para hacer una actividad totalmente diferente a la realizada en la vida laboral.</li> </ol> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personas del entorno, familiares y amigos.</li> <li>2. Contratar a una página web para darse a conocer.</li> <li>3. Boca a boca, con los mismos clientes que han recomendado.</li> <li>4. Vínculos con personas de los restaurantes y ferias de la ciudad.</li> <li>5. Estas redes son fundamentales para el emprendedor de la tercera edad para vincularse con personas que no se puede llegar.</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se ha innovado buscando un foco más familiar</li> <li>2. El servicio de una acogida más personalizado y entregarlo directamente al cliente.</li> <li>3. La mayor innovación esta en el servicio y la forma en como este se entrega.</li> </ol> <p>Que exista una buena planificación, ser ordenado y cauteloso con los dineros. Hay que atreverse hacer las cosas. Te avala una historia que se ha creado donde ha ido bien. Hay que salir del conservadurismo que se tiene y tomar las oportunidades que se observan.</p>
<p><b>Principales conclusiones</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La desvinculación laboral fue la principal motivación para hacer el negocio.</li> <li>2. Riesgo de la salud es el tema preocupante.</li> <li>3. Reinventarse laboralmente después de 40 años en un trabajo diferente. Como un cambio de vida.</li> <li>4. Vínculos de redes con el entorno familiar y amigos</li> <li>5. Innovación en servicio.</li> <li>6. Hay que salir del conservadurismo que se tiene y tomar las oportunidades que se observan.</li> </ol>

**Anexo 16: FICHA CASO 5, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	5
Negocio	Arriendo de cabañas
Fecha y lugar de entrevista	23-06-2015, Quebrada Alvarado, Olmué, Región de Valparaíso.
Duración de la entrevista	45 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuidad laboral y mantenerse activo, de tal manera de ser protagonista</li> <li>2. Mejorar la jubilación y financiarse para los próximo 20 años</li> <li>3. Buscar nuevos desafíos para satisfacción personal.</li> <li>4. Participar directamente en un negocio para ofrecer un buen servicio.</li> <li>5. Buscar una actividad para poder disfrutarla</li> </ol> <p>Nunca fue un objetivo personal ser independiente, esto se dio por la desvinculación laboral antes de la edad de jubilar. Cuando se dio la oportunidad se hizo, pero nunca estuvo en los planes.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Si en general existen varios temores al emprender se puede desinvertir dado el tipo de negocio.</li> <li>2. Cada avance del negocio se piensa bien antes de tomar la decisión.</li> <li>3. Un riesgo es el tema de la salud, porque la capacidad de trabajo no es la misma que hace 20 años atrás. Esto a futuro habrá problemas para hacer el trabajo.</li> <li>4. Los robos es otro riesgo que surge propio del negocio.</li> </ol>

	<p><b>Barreras</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Limitaciones personales propias del negocio miedo a crecer rápido.</li> <li>2. Conocimientos legales y contables propios de un emprendimiento de la tercera edad.</li> <li>3. Falta de conocimiento de diseño, folletería, página web.</li> <li>4. Barreras burocráticas para poder comenzar un negocio.</li> <li>5. Restricciones familiares para no hacer el negocio.</li> <li>6. Reintentarse laboralmente para hacer una actividad totalmente diferente a la realizada en la vida laboral.</li> </ol> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personas del entorno, familiares y amigos.</li> <li>2. Contratar a una página web para darse a conocer.</li> <li>3. Boca a boca, con los mismos clientes que han recomendado.</li> <li>4. Vínculos con personas de los restaurantes y ferias de la ciudad.</li> <li>5. Estas redes son fundamentales para el emprendedor de la tercera edad para vincularse con personas que no se puede llegar.</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se ha innovado buscando un foco más familiar</li> <li>2. El servicio de una acogida más personalizado y entregarlo directamente al cliente.</li> <li>3. La mayor innovación esta en el servicio y la forma en como este se entrega.</li> </ol> <p>Que exista una buena planificación, ser ordenado y cauteloso con los dineros. Hay que atreverse hacer las cosas. Te avala una historia que se ha creado donde ha ido bien. Hay que salir del conservadurismo que se tiene y tomar las oportunidades que se observan.</p>
<p><b>Principales conclusiones</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La desvinculación laboral fue la principal motivación para hacer el negocio.</li> <li>2. Riesgo de la salud es el tema preocupante.</li> <li>3. Reinventarse laboralmente después de 40 años en un trabajo diferente. Como un cambio de vida.</li> <li>4. Vínculos de redes con el entorno familiar y amigos</li> <li>5. Innovación en servicio.</li> <li>6. Hay que salir del conservadurismo que se tiene y tomar las oportunidades que se observan.</li> </ol>

**Anexo 17: FICHA CASO 6, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	6
Negocio	Comercio de tienda de segunda mano
Fecha y lugar de entrevista	23-06-2015, Población Vergara, Viña del Mar
Duración de la entrevista	90 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p><b>Motivación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Existe una motivación y satisfacción personal. Auto realización personal</li> <li>2. Poder demostrar una necesidad de logro personal</li> <li>3. Es un gusto de un mismo. Es un sueño personal.</li> <li>4. Poder hacer alguna actividad para aportar a las demás personas y al entorno.</li> <li>5. Estar activo laboralmente y mantenerse vigente.</li> <li>6. El tema monetario no es una motivación.</li> <li>7. Aporte a un integrante familiar con un sueldo.</li> </ol> <p>Si ha sido un objetivo personal ser independiente, dado que trabajo mucho tiempo en una empresa y buscaba más libertad.</p> <p><b>Riesgos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El mayor riesgo es el tiempo de dedicación del negocio en el caso que haya alguna enfermedad.</li> <li>2. Falta de apoyo para atender al negocio.</li> <li>3. No se asumen grandes riesgos económicos, sería sólo el sueldo.</li> </ol> <p><b>Barreras</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Encontrar un lugar para comenzar el negocio</li> <li>2. Poco apoyo familiar que no creían en el negocio.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Tener una pareja podría ser una barrera para emprender</li> <li>4. Tema burocráticos legales y tributarios que limitan en el desarrollo del negocio.</li> <li>5. Miedo al fracaso y creer que puede hacerlo.</li> </ol> <p>Redes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Todo ha sido realizado por redes sociales.</li> <li>2. Aun no se hecho la página web.</li> <li>3. Ha contactos a dueños de negocios similares de productos nuevos y ha generado nuevos contactos para poder vender de segunda mano.</li> <li>4. Los actuales clientes han hecho boca a boca el desarrollo del negocio.</li> <li>5. Faltan redes para poder ayudar a adultos mayores principalmente con capital semilla orientado específicamente a personas de la tercera edad.</li> </ol> <p>Innovación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La innovación va por reciclar productos que nadie utiliza y nadie ocupa para poder venderlo.</li> <li>2. Más que innovación hay que ver la necesidad de la gente.</li> </ol> <p>Las personas de 60 años tienen más experiencia, más sabiduría y conocimiento. Si esta persona es energética, puede hacerlo si lo acompaña la salud. La persona de 60 años ya sabe lo quiere, sabe dónde quiere estar. La detección de oportunidades es importante, pero depende del entorno donde se encuentre.</p>
Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Satisfacción personal y autorrealización para cumplir sueños.</li> <li>2. La dedicación de tiempo al negocio en el caso de mala salud</li> <li>3. Son barreras burocráticas legales y tributarias.</li> <li>4. Vinculación con otros empresarios del sector.</li> <li>5. Más que innovación es detectar oportunidades y satisfacer necesidades.</li> </ol>

**Anexo 18: FICHA CASO 7, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	7
Negocio	Marítimo/turístico
Fecha y lugar de entrevista	25-06-2015, Valparaíso
Duración de la entrevista	45 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Tener y poder vivir en un lugar tranquilo y poder hacer cosas y disfrutar de la vida haciendo un negocio compartiendo con personas que podrían estar interesados en estar allá.</li><li>2. Detección de oportunidades motiva a poder hacer un negocio.</li><li>3. También motivación financiera</li><li>4. Crear lazos y viajar a otras partes para hacer vínculos con otras personas.</li><li>5. Mantenerse activo buscando una necesidad de logro.</li></ol> <p>Si ha sido un objetivo personal ser independiente, porque está financieramente limpio y con oportunidades para poder hacer otras cosas.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Hay riesgos involucrado con el financiamiento.</li><li>2. Riesgo involucrado por la salud, porque las personas tienen más propensión a sufrir enfermedades.</li><li>3. Inclusive el riesgo puede ser menor, porque se tiene más experiencia, hay más precaución y tranquilidad para poder entrar en un negocio. Se cuenta de hecho con capital propio.</li></ol>

	<p><b>Barreras</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Seguros de desgravamen porque no cubren más allá de los 65 años</li> <li>2. Financiamiento, aunque este depende de los activos que tenga.</li> <li>3. Barrera familiar, que no quiera hacer un proyecto ahora tan tarde.</li> <li>4. Barreras burocráticas de aspectos legales, tributarios etc. De hecho los extranjeros tienen menos barreras porque los ayudan.</li> <li>5. Hoy falta un agente que conecte los emprendedores de la tercera edad con las entidades públicas, bancarias</li> <li>6. Falta de información para emprendedores de la tercera edad principalmente para conectar con industria financiera etc.</li> <li>7. La venta, encontrar vendedores.</li> </ol> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se han formado las redes a partir de las experiencia</li> <li>2. A través de contactos personales en las diferentes áreas.</li> <li>3. Se ha dado a conocer a personas del área turística</li> <li>4. Ha faltado contactos para poder vender.</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. En general es parcialmente innovador y se utiliza para poder complementar la pensión.</li> <li>2. Con este negocio vive y utiliza la pensión para poder invertir en otros negocios sin entrar en créditos bancarios.</li> <li>3. Siempre ha querido innovar en productos trayendo nuevas innovaciones vía importaciones.</li> </ol> <p>Las personas de 60 años realizarían no endeudarse con la banca a menos que tenga un contrato que le asegure que el emprendimiento sea exitoso. Que lo haga, porque hace bien para la salud, la mente. Cualquier emprendimiento vale la pena. Con los 60 años las personas ya saben cuáles serían los problemas. La detección de oportunidades es muy relevante y que sea algo innovador y que no exista, inspirándose en productos del extranjero para traerlo a Chile. Copiar lo bueno y traerlo.</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Salirse del esquema rutina y buscar un lugar tranquilo para hacer lo que gusta y viajar más</li><li>2. Riesgo financiero vinculado al negocio.</li><li>3. Barreras financieras que no llevan a generar un negocio.</li><li>4. A partir de la experiencia y los contactos de vida activa.</li><li>5. Negocio parcialmente innovador para completar pensión.</li><li>6. Importancia de la detección de oportunidades</li></ol>
--------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Anexo 19: FICHA CASO 8, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	8
Negocio	Consultor informático
Fecha y lugar de entrevista	26-06-2015, Con Con
Duración de la entrevista	42 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Mantenerse activo buscando una actividad porque fue depuesto de su trabajo.</li><li>2. Aprovechar los conocimiento que tenía en relación al trabajo</li><li>3. La motivación ha sido emprendió en la misma actividad que se había desarrollado.</li><li>4. Entorno familiar espera que uno haga cosas para sentirse activo y sentirse joven.</li><li>5. Aspectos financieros para poder complementar los ingresos. Estos ingresos bajan en forma muy fuerte en relación a la renta.</li><li>6. Hoy uno está solo con la señora para una autorrealización.</li><li>7. Satisfacción personal de hacer cosas con sentido. Sentirse activo, aportando dentro de una sociedad compleja, esto es mucho más que el dinero.</li></ol> <p>No era un objetivo personal ser independiente, pero cambio la empresa. Nunca lo había pensado para poder hacer algún emprendimiento. Lo que si era claro que no estaba dispuesto a emplearse de nuevo.</p> <p>Riesgos:</p>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. No existen grandes riesgos, porque se está vendiendo conocimiento y experiencia, más que capital</li> <li>2. El mayor riesgo sea el prestigio, pero no hay riesgo material.</li> <li>3. La idea es más adelante hacer un negocio, pero no arriesgar mucho.</li> <li>4. Esto, porque a estar altura de la vida no tiene sentido asumir riesgos y si hay un buen pasar, se puede ser más conservador.</li> <li>5. Si antes no se hizo un emprendimiento ahora a esta edad, no se justifica hacer un emprendimiento para no poder en riesgo la vida personal</li> </ol> <p><b>Barreras</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. No hay muchas barreras, hoy hay más facilidades.</li> <li>2. La edad podría ser una barrera, o bien la percepción de la imagen personal.</li> <li>3. Salud, problemas vinculados a esto podría ser complicado para emprender.</li> <li>4. El gran capital es la experiencia y el conocimiento y eso ayuda a saltar las barreras.</li> <li>5. El tener dinero es una barrera, porque ahora se puede disfrutar y tener tiempo para uno.</li> </ol> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ya se tiene una red creada, esta armada.</li> <li>2. A la red lo que se tiene que hacer es incluir otros contactos.</li> <li>3. Si uno hace las cosas bien y con los actuales contactos y con los que se está creando, se puede generar oportunidades.</li> <li>4. La red de contacto es fundamental. Si uno tiene buenos contactos y haciendo las cosas bien, te va bien</li> <li>5. Los contactos facilitan las cosas para el emprendimiento.</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propio del servicio que se ha dado no ha innovado, pero para el cliente si ha sido una innovación la propuesta de negocio.</li> <li>2. Lo que está haciendo es la propia experiencia, no está cambiando la forma, solo está usando lo que ha dado bueno resultados.</li> </ol> <p>Entender en que puede ser útil. Además ser honrado y lo más profesional posible. Ser ordenado. Ponerse la camiseta del propio cliente. Ser responsable de medir las propias capacidades propias para poder ayudar a los clientes. El propio emprendimiento ayuda a sentirse sano a sentirse considerado</p> <p>Detectar oportunidades y ver necesidades en la que se pueda aportar. La idea es poder proponer idea al cliente y engancharlo</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	con soluciones concretas mostrando los beneficios.
Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Mantenerse activo para tener una autorrealización personal.</li><li>2. El prestigio personal sería el mayor riesgo.</li><li>3. La salud y tener dinero para disfrutar y aprovecharlo.</li><li>4. Ya se tiene una red por ser adulto mayor, tener experiencia y conocimiento.</li><li>5. El servicio entregado tiene que ser una innovación para los clientes sino no se vendería.</li><li>6. La detección de oportunidades es fundamental junto con ver las necesidades de los clientes.</li></ol>

**Anexo 20: FICHA CASO 9, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	9
Negocio	Compra y ventas de inmuebles y propiedades
Fecha y lugar de entrevista	30-06-2015, Quilpué, Región de Valparaíso.
Duración de la entrevista	32 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Haber detectado oportunidades para poder desarrollar el negocio</li><li>2. Mantenerse activo.</li><li>3. Tener una actividad para poder desarrollar un trabajo personal.</li><li>4. Poder complementar su pensión, se recibe poca jubilación. Aunque no es la motivación más importante.</li></ol> <p>Era un objetivo personal ser independiente que por la actividad docente realizada por más de 40 años los sueldos eran bajos y con esta actividad buscaba tener ingresos adicionales para complementar pensión.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. No se asumen altas cuotas de riesgos dado que tiene experiencia y es su característica fundamental del emprendedor de la tercera edad. Por la edad algunos llegan a ser sabios. Por eso no se asume más riesgos.</li><li>2. Muchas circunstancias de mayor riesgo como financiamiento las toman con mayor serenidad en momentos importantes.</li><li>3. Discriminación de edad es un riesgo para poder acceder de iguales condiciones a servicios que otras personas de la</li></ol>

	<p>sociedad.</p> <p>4. Las personas de la tercera salen adelante tomando riesgos acotados a mayor a o menor plazo y eso se debe a la experiencia.</p> <p><b>Barreras:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Las barreras se dan en los ámbitos administrativos y burocráticos a nivel estatal.</li> <li>2. Hay muchos requisitos de documentación que agota al emprendedor de la tercera edad</li> <li>3. Acceder a créditos, a nivel bancario limita poder solicitar créditos a diferentes plazos para un emprendimiento.</li> <li>4. La salud es fundamental sino hay salud no hay emprendimiento.</li> </ol> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los contactos son fundamentales.</li> <li>2. Toda actividad de emprendimiento tiene que estar inserto en organismos sociales. Tales como juntas de vecinos, cámaras de comercio son fundamentales para poder hacer negocios.</li> <li>3. Son contactos personales de personas conocidas en el pasado.</li> <li>4. Redes de personas que se dedican al negocio.</li> <li>5. Información que dan los bancos e instituciones que hacen remates de propiedades</li> <li>6. Información de los periódicos y diarios.</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El contacto personal con las personas y crear lazos de empatía para poder hacer el negocio.</li> <li>2. Las demás personas no hacen esta interacción para poder hacer el negocio.</li> <li>3. La innovación en la tercera edad es muy importante. Hay que ir a buscar cosas nuevas y eso ayuda a estar inserto en nuevas oportunidades.</li> </ol> <p>Intuición, dar el paso para poder desarrollar el negocio. Tener la claridad de qué tipo de negocios se quiere hacer. Hay que recurrir a personas que manejan estos conceptos para poder tener más conocimientos.</p> <p>Tener claro lo que tiene que hacer, no lo piense dos veces. Hacer las cosas sin estresarse hacerlas tranquilo y que lo haga contento.</p> <p>La detección de oportunidades es muy importante y en cualquier ámbito, porque las oportunidades están presentes. El tema es detectarlas y aprovecharlas. La idea es dar el paso con o sin capital.</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Salud optima y desarrollar un trabajo a nivel personal.</li><li>2. Discriminación hacia los adultos mayores.</li><li>3. Barreras administrativas burocráticas estatales y bancarias.</li><li>4. Personas cercanas, conocidos, personas vinculas a este tipo de negocios.</li><li>5. Innovación muy importante para el emprendedor de la tercera edad.</li><li>6. La detección de oportunidades es muy importante y hay que saber aprovecharlas.</li></ol>
--------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Anexo 21: FICHA CASO 10, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	10
Negocio	Comercio de artículos de regalo y artesanía.
Fecha y lugar de entrevista	30-06-2015, Quilpué
Duración de la entrevista	44 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La realización personal, lograr realizar lo que uno le gusta y entregarle a otras personas nuevos conocimientos y habilidades. Poder transmitir a los demás lo que uno sabe.</li> <li>2. Ayudar a los demás a que aprendan nuevos aprendizajes, desarrollo de habilidades y adaptación.</li> <li>3. Parte económica, poder incrementar la pensión que recibe del trabajo desarrollado en el pasado.</li> <li>4. Mantenerse activa, es necesario para mantener la mente ocupada. No se imagina no hacer nada, dado que se ha estado activa continuar trabajando.</li> </ol> <p>No era un objetivo personal ser independiente, si este era un proyecto post-laboral.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poner capital es un riesgo a menos que se tenga conocimiento, pero si se coloca un negocio que no tenga un desembolso tan grande los riesgos disminuyen.</li> <li>2. La salud es un riesgo, pero si la persona tiene sus facultades medianamente bien y que le guste lo que quiere hacer, lo puede realizar.</li> <li>3. El apoyo familiar es fundamental, porque muchos esperan</li> </ol>

	<p>que se dedique tiempo a los nietos, pero las personas tienen otras inquietudes personales y su propio espacio para hacer las cosas. Se podrían generar males relaciones familiares y esto es un riesgo para la familia.</p> <p><b>Barreras:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desconocimiento de información administrativa para poder emprender.</li> <li>2. Opinión del entorno y amigos que no apoya el negocio. Indicando de cómo podría seguir trabajando o activa ya jubilada.</li> <li>3. Apoyo de la familia y del marido que no quería que pusiera el negocio. Le indicaban que el negocio no iba dar buenas retribuciones, que iba a esclavizarla, a utilizar un espacio de la casa que podría utilizar por otros miembros de la familia, que no era necesario, que no necesitaba el dinero.</li> </ol> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se ha hecho de apoco. En general se ha hecho más ahora.</li> <li>2. Se ha comenzado con las redes sociales</li> <li>3. La red es la que se tiene desde el pasado y que se utiliza ahora. Se utiliza el círculo familiar y el entorno del barrio.</li> <li>4. Las personas se traspasan la información de boca en boca.</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los cambios tecnológicos son demasiado grandes y esta generación ha sido impactada obligando a innovar.</li> <li>2. La atención es muy personalizada, se respeta mucho a los clientes para poder ofrecer soluciones.</li> <li>3. Se genera una relación personal que lo hace única que hace que las personas vuelvan.</li> <li>4. Los cursos que se hacen se hacen muy personalizados y se da el tiempo para poder hacerlos a la medida de los clientes.</li> <li>5. En general los clientes son personas de la tercera edad que están solos y este segmento no ha sido muy abarcado.</li> </ol> <p>Identificar sus motivaciones e intereses personales. Siempre uno tiene algo que le gusta más hacer. Detectar oportunidades y que domine lo que va a realizar, saber bien que se va hacer. Otro aspecto es la tenacidad, constancia y perseverancia vincula hacer un negocio.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Autorrealización personal, incrementar pensión y mantenerse activa.</li><li>2. Poner capital o desembolsar grandes cantidades de dinero.</li><li>3. Opiniones negativas de los familiares, entorno y amigos. Desconocimiento de información propio de la tercera edad para emprender.</li><li>4. Ya se tiene una red por ser adulto mayor y se tiene que utilizar.</li><li>5. Atención personalizada conocer a los clientes</li><li>6. La detección de oportunidades es fundamental junto con la perseverancia.</li></ol>
--------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Anexo 22: FICHA CASO 11, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	11
Negocio	Comercio ambulante
Fecha y lugar de entrevista	30-06-2015, Valparaíso
Duración de la entrevista	28 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sentirse mejor, sentirse bien, distraerse y estar activa.</li> <li>2. Ganar algunos ingresos extras.</li> <li>3. Estar bien para poder compartir con la familia y tener salud porque se está activa.</li> <li>4. Tener esta actividad la hace sentir bien.</li> <li>5. Tener su propio dinero y hacer lo que se quiere.</li> </ol> <p>No era un objetivo personal ser independiente. Al morir los patronos despidieron a todos los mayores. Al buscar trabajo no le dieron en ninguna parte por eso comenzó con esta actividad.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El riesgo es la edad.</li> <li>2. No hay mayores riesgos, sólo sentirse bien para poder seguir.</li> </ol> <p>Barreras:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La barrera es familiar, los nietos que no la dejan hacer esta actividad por la edad.</li> <li>2. No hay mayores barreras.</li> <li>3. La salud podría ser una barrera.</li> </ol>

	<p>Redes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Empezó a trabajar con diferentes sectores en la calle y ahí tuvo los principales clientes y redes.</li> <li>2. Casa a casa logró generar los vínculos con los clientes.</li> </ol> <p>Innovación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La innovación a esta edad es tener las ganas de poder ganar algo de dinero adicional. La gente anda pidiendo en vez de tener las ganas de vender.</li> </ol> <p>La gente de más de 60 años espera que le den en vez de vender. La gente se deja estar hay que tener ganas. Querer estar activa y seguir adelante.</p>
<p>Principales conclusiones</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantenerse activa y sentirse bien.</li> <li>2. La edad y la salud.</li> <li>3. Barreras familiares que no la apoyan o no les gusta que haga esta actividad</li> <li>4. Haber trabajado en diferentes sectores y tener la clientela de esos sectores.</li> <li>5. Tener las ganas de ganar dinero.</li> </ol>

**Anexo 23: FICHA CASO 12, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	12
Negocio	Importaciones
Fecha y lugar de entrevista	02-07-2015, Viña del Mar
Duración de la entrevista	90 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Trabajar en forma independiente y manejar el tiempo disfrutando de la familia.</li><li>2. Ganas de hacer lo que gusta de verdad.</li><li>3. Dejar una herencia</li><li>4. No quiso hacerlo antes para no poder en riesgo a la familia.</li><li>5. Fue depuesto del trabajo después de 40 años y se dio la oportunidad considerando la baja de los gastos de la familia.</li><li>6. Experiencia del negocio, capital social y conocimiento de los proveedores.</li><li>7. Querer demostrar al entorno y familia de ser capaz de hacer un emprendimiento. Autorrealización personal de poder a esta edad colocar un negocio con éxito</li><li>8. Mantenerse activo y sentirse ocupado.</li></ol> <p>Era un objetivo personal ser independiente, pero hacer algo complementario al trabajo sin dejarlo. Ahora que fue depuesto del trabajo se dio esto con más claridad. Hoy en día el objetivo es que crezca para emplear a otros miembros de la familia.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Hay riesgos del negocio, pero se minimizaron: considerando el uso del capital propio, conocimiento de los productos, proveedores, mercado etc.</li></ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Problemas burocráticos de comercio exterior para recibir la mercadería en Chile.</li> <li>3. El factor más importante es la salud</li> </ol> <p>Barreras:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hay barreras sociales en el sentido que cuando lo ven trabajando no lo toman en serio creen que está mal de dinero o bien que está matando el tiempo para hacer algo a pesar de tomarse el emprendimiento muy en serio y con profesionalismo.</li> <li>2. Discriminación de edad, por la edad no le creen las propuestas o no lo reciben.</li> <li>3. Por tratarse de una empresa nueva hay que ganarse un prestigio y eso requiere de tiempo.</li> <li>4. Socialmente el entorno de amigos no le apoya y le dicen que disfrute la vida. “Si ya no ganaste dinero en 40 años menos lo vas a lograr ahora.”</li> <li>5. Se pensaba que la relación con los proveedores y obtener créditos por parte de ellos podría ser una barrera, pero esto no se dio.</li> <li>6. El capital es una barrera. Acceder a financiamiento también en lo es.</li> </ol> <p>Redes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Es fundamental las redes y estas vienen del trabajo desarrollado en el pasado.</li> <li>2. Estas redes hay que alimentarlas todos los días y con cada proveedor hay un trabajo de relaciones.</li> <li>3. Es muy importante el cara a cara y hablar con la verdad cuando se ha derivado de referidos de la propia red a otros proveedores.</li> <li>4. Esta red se cae cuando no se cumple y es muy importante en la tercera edad.</li> <li>5. Una forma importante de generar redes es ir a las ferias internacionales y nacionales de posibles compradores.</li> </ol> <p>Innovación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Si se ha innovado. Haber creado un modelo de negocio sin tener inventario y sin personas.</li> <li>2. El sistema de costeo y atender a ciertos tipo de clientes no supermercados, es decir, mayoristas.</li> <li>3. Traspasar margen a los clientes pensar en ellos, eso es parte del modelo de negocio que se ha innovado.</li> <li>4. El adulto mayor está obligado a innovar, porque si no se hace se queda fuera del negocio, porque no se posee los medios para competir ya sea con los jóvenes o empresas ya establecidas</li> <li>5. La opción es adecuar el negocio considerando la experiencia que se tiene junto con las circunstancias</li> </ol>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>propias de cada cliente.</p> <p>6. Actualmente no se conocen personas que tengan este tipo de modelos de negocios.</p> <p>La detección de oportunidades es fundamental para la tercera edad. Cuando esta detección es solo económica no es interesante, pero cuando se busca realización personal, pasarlo bien y tener momentos gratificantes vale la pena hacer el negocio.</p> <p>La idea es ir pensando en emprender antes jubilar y ver las alternativas para pasar del trabajo a un emprendimiento. Este proceso tiene que ser equilibrado paso a paso.</p>
Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Querer demostrar al entorno y familia de ser capaz de hacer un emprendimiento. Autorrealización personal.</li> <li>2. El factor salud</li> <li>3. Barreras sociales y discriminación de edad.</li> <li>4. Se forman en el trabajo y a partir de esa red se llega a otros referidos.</li> <li>5. La opción es adecuar el negocio considerando la experiencia que se tiene junto con las circunstancias de cada cliente.</li> <li>6. La detección de oportunidades es fundamental para la tercera edad. Cuando esta detección es solo económica no es interesante, pero cuando se busca realización personal, pasarlo bien y tener momentos gratificantes vale la pena hacer el negocio.</li> </ol>

**Anexo 24: FICHA CASO 13, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	13
Negocio	Confecciones Textiles
Fecha y lugar de entrevista	06-07-2015, Viña del Mar
Duración de la entrevista	42 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Mantenerse activa</li><li>2. Le gusta ser independiente ganar el propio dinero.</li><li>3. Se tiene capaz de hacerlo, a pesar de la edad.</li><li>4. Tiene la experiencia para poder hacerlo.</li><li>5. Se siente vigente con ganas de hacer cosas.</li><li>6. Si busca trabajo no lo encuentra y además le pagan poco.</li><li>7. Autorrealización personal de hacer lo que realmente le gusta a cada persona.</li></ol> <p>Era un objetivo personal ser independiente y poder ejecutar para hacer otra cosa. Es una necesidad hacer cosas y mantenerse ocupada. Poder ganar lo que usted quiere sin presión ni tener que cumplirle a nadie.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. El riesgo es poder contratar a personas y no tener como pagarle en el caso que no haya trabajo.</li><li>2. Siempre va a existir riesgos propios del negocio como el financiero.</li><li>3. Hay que ir invirtiendo de apoco para disminuir los riesgos.</li></ol>

	<p><b>Barreras:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Problemas de burocracia estatal y tributaria vinculada a la información propia para comenzar un negocio.</li> <li>2. Hay poco servicio y voluntad por parte de los servicios públicos.</li> <li>3. Los bancos o servicios financieros que no apoyan para generar el negocio.</li> <li>4. Hay discriminación de edad y respaldo de activos para poder acceder a servicios financieros.</li> <li>5. Barreras sociales de personas pueden opinar mal sobre el negocio y para ello trata de evitar.</li> </ol> <p><b>Redes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La forma de generar redes es a partir de páginas web e internet.</li> <li>2. No sabe ni le da el tiempo para poder hacerlo.</li> <li>3. En general los círculos sociales</li> </ol> <p><b>Innovación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Es importante la innovación, pero los clientes no salen de lo tradicional y cuenta venderla.</li> <li>2. La innovación es importante siempre y cuando lo clientes aprecien esta innovación.</li> </ol> <p>Detectar oportunidades es muy importante, siempre hay que estar abierto a ver otras cosas y mirar fuera del negocio en que se está. Es importante hacer lo que realmente le gusta hacer. Que fuera de apoco, paso a paso probando y viendo. Es importante escuchar a gente que ha estado antes vinculado a un emprendimiento. Tener cuidado con los contadores.</p>
Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantenerse activo y generar ingresos sin dependencia.</li> <li>2. El riesgo es poder contratar a personas y no tener como pagarle en el caso que no haya trabajo.</li> <li>3. Problemas de burocracia estatal y tributaria vinculada a la información propia para comenzar un negocio.</li> <li>3. No sabe ni le da el tiempo para poder hacerlo.</li> <li>4. La innovación es importante siempre y cuando lo clientes aprecien esta innovación.</li> <li>5. Es importante la detección de oportunidades y salir a veces de lo que se está haciendo.</li> </ol>

**Anexo 25: FICHA CASO 14, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	14
Negocio	Producción y venta artículos de cuero
Fecha y lugar de entrevista	08-07-2015, Limache
Duración de la entrevista	49 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. El gusto por el negocio.</li><li>2. No tiene jubilación, ni salud y necesita los ingresos para poder vivir.</li><li>3. Autorrealización personal.</li><li>4. Sentirse vigente y joven no como una persona de la tercera edad.</li><li>5. El gusto por viajar y trabajar para poder vender los productos.</li></ol> <p>Era un objetivo personal ser independiente, por un tema de carácter y espíritu personal. Nunca se sintió cómodo como dependiente.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. El mayor riesgo es la salud, sin salud no se puede emprender.</li><li>2. Falta de conocimiento del mercado, principalmente tema del precio y venta.</li><li>3. Hay riesgos de cuadrar la venta y producción que puede generar problemas financieros.</li><li>4. A medida que aumenta la edad aumenta el riesgo de crear un negocio principalmente cuando este no funciona bien y se utiliza la pensión para poder hacer frentes a imprevistos</li></ol>

o descuadres financieros del negocio.

**Barreras:**

1. Discriminación de edad principalmente el entorno, otros empresarios del mismo rubro.
2. Los empresarios más jóvenes y consolidados ven a los empresarios tercera edad que están recién comenzando en el rubro como personas que hay que darle un espacio y ayudarlos en vez ser personas que transmitan experiencia y aporten en el rubro.
3. Discriminación social, los proveedores no dan un trato igualitario en relación a las personas jóvenes. Se producen diferencias por percepciones de que las personas de edad tienden a discutir más sobre condiciones comerciales etc.
4. Barreras financieras principalmente las instituciones no facilitaban ni cuenta corriente ni créditos.
5. No hay cursos, talleres propios para emprendedores de la tercera edad.
6. La salud es una barrera que no permite emprender. “No hay derecho de enfermarse”

**Redes:**

1. No tienen redes vinculadas al negocio.
2. En las ferias, personas jóvenes han cooperado para poder generar redes y poder hacer crecer el negocio.
3. Estas mismas personas han ayudado para enseñar sobre tecnología y contactar a clientes vía redes sociales.
4. No ve bueno tener ferias o generar redes solo con personas de la tercera edad, producto de la discriminación. La gente dice: “la feria de los viejos, de los tatas”
5. En las mismas ferias se ha generado redes con clientes que siguen comprando junto con las redes sociales.

**Innovación:**

1. Es clave la innovación en el emprendimiento de la tercera edad.
2. Se hacen recambio de producto y la misma clientela va pidiendo nuevos productos y se hacen de acorde al cliente.
3. En la misma feria ven ideas y crean productos nuevos sin copiar.
4. Van buscando ideas por internet tanto en Chile como en extranjero además en el comercio local. A partir de ello van creando nuevos productos.
5. Siempre están mirando para sacar nuevas ideas e innovar.

Detectar oportunidades es muy importante para el emprendedor de la tercera edad. Hay oportunidades que junto por la experiencia se pueden aprovechar mejor.

Emprender en la tercera es complicado, se necesita estar enfocando

	<p>y ser perseverante. Las personas que quieren emprender con 60 años o más tienen que buscar algún rubro que les guste y no pensar solo en dinero. Que entienda que se trabaja mínimo como 12 horas al día.</p>
Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El gusto por el negocio</li> <li>2. El principal riesgo es la salud.</li> <li>3. La discriminación de edad y las barreras financieras son un escollo para poder emprender.</li> <li>4. Se van desarrollando en las mismas ferias y es un tema poco abarcado aún por parte de adultos mayores a menos que tengan redes del pasado.</li> <li>5. Es clave la innovación y se tiene que estar mirando siempre para poder hacer cosas nuevas</li> <li>6. La detección de oportunidades va ligado la experiencia para poder aprovecharlas de mejor forma.</li> </ol>

**Anexo 26: FICHA CASO 15, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	15
Negocio	Ingeniería e inspección de ascensores
Fecha y lugar de entrevista	10-07-2015, Viña del Mar
Duración de la entrevista	49 Minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Detección de oportunidades, dada la experiencia, porque encontró un nicho para poder desarrollar un negocio.</li> <li>2. Financiera para complementar la pensión.</li> <li>3. Mantenerse activo, no era interesante quedarse en casa sin hacer nada, " Mantener la mente ocupada"</li> <li>4. Sentirse capaz de hacer actividades extras a ser dependiente.</li> <li>5. Autorrealización personal hacer un negocio que guste y que se haga con cariño.</li> <li>6. Entregar algo a los demás, enseñar a los otros cómo hacer las cosas en la vida y en los trabajos.</li> <li>7. Servir de ejemplo al entorno y a la familia de tal manera que lo vean como alguien trabajador y que aporta.</li> </ol> <p>No era un objetivo personal ser independiente, con los años de trabajo y de experiencia era una necesidad que nació con el tiempo dado que fue depuesto de su trabajo mientras era ejecutivo con 39 años.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. No se toman más riesgos, los años de experiencia dan el paso para ir con más cuidado.</li> </ol>

2. Un riesgo es el prestigio personal y la seguridad propias del negocio por el giro.
3. Un riesgo es el financiero en el caso que el negocio no resulte

**Barreras:**

1. Barreras burocráticas y administrativas y tributarias gubernamentales. Existe ambigüedad en la normativa y regulación. Los funcionarios no saben interpretar o bien uno no entiende.
2. Falta de información estatal para la creación de empresas orientado a los adultos mayores. Falta claridad en la información para poder hacer los trámites en forma más expedita.
3. La salud es una barrera para poder hacer el trabajo. Es una incomodidad, porque se está más viejo, hay menos reflejo, pero esta barrera se salta contratando a personas más jóvenes.
4. Discriminación de edad. Hay una percepción del sistema que ser de la tercera edad se está obsoleto, viejo y que no se podrá manejar en el entorno del trabajo, le va a costar más que a los otros.

**Redes:**

1. Las redes vienen de los trabajos como dependiente desarrollados en el pasado.
2. Presentando cartas de presentación a empresas para poder aplicar a unos negocios.
3. El prestigio personal del negocio se transmite de boca en boca.

**Innovación:**

1. La innovación no es trascendente ni determinante en su actual negocio.
2. Hay un negocio acotado que no da para innovar.
3. El conocimiento y la experiencia hace que los clientes lleguen más que un servicio innovador.
4. Si quisiera crecer se necesitaría innovación y no tiene interés de poder hacer a pesar de tener capacidad mental y técnica.
5. Es fundamental la innovación para la tercera edad. Se tiene que estar al día para poder crecer.

Detectar oportunidades y ver nichos es fundamental para la tercera edad. Esos nichos no se ven, pero existen. No se aprovecha la experiencia de la tercera edad. Es una limitación personal más que del entorno. A los adultos mayores les da miedo dar el paso, porque fueron formados para ser dependientes. La persona que quiere emprender en la tercera edad debe buscar

	la oportunidad, riesgos, inversión y la lógica del negocio.
Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Autorrealización personal hacer un negocio que guste y que se haga con cariño. Mantenerse activo</li> <li>2. El prestigio personal sería el mayor riesgo.</li> <li>3. Barreras burocráticas y administrativas y tributarias gubernamentales</li> <li>4. Las redes vienen de los trabajos como dependiente desarrollados en el pasado.</li> <li>4. Es importante la innovación cuando se quiere crecer y buscar nuevas alternativas al negocio.</li> <li>5. La detección de oportunidades es fundamental junto con ver las necesidades de los clientes.</li> </ol>

**Anexo 27: FICHA CASO 16, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	16
Negocio	Repostería
Fecha y lugar de entrevista	13-07-2015, Reñaca
Duración de la entrevista	53 minutos
Objetivos	<p>1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos</p> <p>2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.</p>
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p><b>Motivación:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Producto de la quiebra de una empresa buscaron la forma de buscar una oportunidad y desarrollar un negocio.</li> <li>2. Obtener recursos en respuesta a una necesidad económica.</li> <li>3. Utilizar las capacidades personales para poder levantar el negocio.</li> <li>4. Prepararse para el futuro cuando deje su trabajo y mantenerse activa para poder generar ingresos.</li> </ol> <p>No era un objetivo personal ser independiente, cuando hubo la quiebra del negocio no quedo otra que emprender.</p> <p><b>Riesgos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La experiencia es la base hasta cuándo se puede arriesgar.</li> <li>2. El hecho de haber quebrado, se sabe hasta donde se puede llegar y “no pisar la misma piedra”</li> <li>3. Estar en un giro donde no existe competencia los riesgos son bajos.</li> <li>4. El manejo del negocio es a pedido que hace que el riesgo disminuya.</li> </ol> <p><b>Barreras:</b></p>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desconocimiento de los clientes sobre los productos.</li> <li>2. Personalmente no se ha dedicado a desarrollar el negocio por falta de tiempo, dado que es emprendedora híbrida.</li> <li>3. La salud es una barrera principalmente cuando se junta actividades laborales y del negocio.</li> <li>4. La falta de recursos financieros para renovar y ampliar el giro del negocio.</li> <li>5. Falta de interés personal para buscar información y fuentes de apoyo.</li> </ol> <p>Redes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. A partir de banqueteros y se realiza de boca en boca.</li> <li>2. No hace ningún tipo de actividad para realizar redes de contacto.</li> <li>3. No ha buscado ni querido absorber más en relación al negocio por tema de tiempo para generar redes de contactos.</li> </ol> <p>Innovación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Se incorporó algo que estaba dormido y se rescató lo auténtico innovado con el producto tradicional que existía hace mucho tiempo.</li> <li>8. La innovación es importante, pero también es el prestigio y calidad del servicio.</li> </ol> <p>Es importante la detección de oportunidades para mantenerse vigente. Hay que estar alerta a la competencia a las oportunidades que se presentan.</p> <p>Trabajar desde la casa con gastos fijos bajos. Evaluar los productos existentes en el mercado y tener cuidado con los riesgos.</p> <p>Ver a los adultos mayores como personas que si se les dan oportunidades va a responder con responsabilidad. No se siente como persona de la tercera edad a pesar de serlo.</p>
Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prepararse para el futuro cuando deje su trabajo y mantenerse activa para poder generar ingresos.</li> <li>2. El hecho de haber quebrado, se sabe hasta donde se puede llegar y “no pisar la misma piedra</li> <li>3. Falta de interés personal para buscar información y fuentes de apoyo.</li> <li>4. A partir de banqueteros y novias, realizándose de boca en boca la apertura de redes.</li> <li>5. La innovación es importante, pero también es el prestigio y calidad del servicio.</li> <li>6. Es importante la detección de oportunidades para mantenerse vigente. Hay que estar alerta a las oportunidades que se presente</li> </ol>

**Anexo 28: FICHA CASO 17, ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD**

<b>DATOS DE GENERALES</b>	
Identificación del emprendedor	17
Negocio	Inmobiliario
Fecha y lugar de entrevista	15-07-2015, Viña del Mar
Duración de la entrevista	70 minutos
Objetivos	1-. Cotejar cuestionario base con emprendedores de la tercera edad 60+ chilenos 2-. Identificar nuevas dimensiones sobre actitudes emprendedoras de la tercera edad 60+ de la región de Valparaíso en Chile en contraste con las consideradas en la revisión de la literatura.
<b>ENTREVISTA</b>	
Síntesis	<p>Motivación:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. La mayor motivación es crear una organización para poder darle camino al crecimiento.</li><li>2. Inquietud personal por hacer cosas y dio la oportunidad en un área para poder hacer cosas.</li><li>3. Poder aportar al desarrollo del país para poder aportar a la sociedad.</li><li>4. Hacer una actividad que guste mucho y tener una satisfacción después de haber hecho realidad una obra.</li></ol> <p>Era un objetivo personal ser independiente. Nunca se quedó tranquilo y siempre estuve la inquietud para poder hacer algún tipo de negocio.</p> <p>Riesgos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. No debería haber mayor riesgo, porque hay mayor experiencia, una tranquilidad financiera.</li><li>2. Muchas de estas actividades se asumen con gusto y se tiene una base sólida para ver si se está cometiendo un error.</li><li>3. Al ser de mayor edad hay menores riesgos al haber cumplido una etapa que se encuentra digerida. Se puede</li></ol>

manejar mejor una persona de edad en cualquier tipo de actividad que emprenda

**Barreras:**

1. Hay una gran barrera que es la tecnología a muchos adultos mayores los ha sobrepasado.
2. Falta de actualización de conocimiento de las tecnologías nuevas propio de un emprendimiento.
3. La barrera del idioma también es un problema. La gran cantidad de información está todo en inglés.
4. La salud es limitante en cuanto a las ganas de querer hacer cosas.
5. Burocracia estatal a pesar del aporte de instituciones públicas.
6. Falta de conocimiento de apoyo público.
7. Entorno familiar puede ser complicado para poder emprender. Estar tranquilo desde el punto de vista familiar.

**Redes:**

1. Por la edad y experiencia en diferentes rubros, permite traer redes de los trabajos desarrollados en el pasado.
2. Es importante poder estar asociado a entidades gremiales y gubernamentales.
3. El utilizar internet, redes sociales, redes inter empresas, redes con los gobiernos es parte del trabajo que uno realiza y son muy relevantes.

**Innovación:**

1. La innovación no es estrictamente tan clave.
2. Si el adulto mayor si no conoce esto, tratará de hacer algo que está acostumbrado hacer, pero si tiene las capacidades para poder innovar, lo puede hacer.
3. En general más que innovación va a querer tener un negocio que le guste, para entretenerse más que hacer algo que lo haga cambiar lo que ha hecho en el pasado y que tenga que innovar mucho.

Detectar es importante, porque abre a posibilidades diferentes para poder aprovecharlas. Puedes ser interesante, dado que se tiene experiencia se pueden buscar alternativas para poder desarrollar.

Lo primero que hay que considerar para poder emprender en la tercera edad, es el estado de salud que tiene. Saber dónde está la mayor experiencia y que tipo de actividad le gustaría hacer que no fuese una complicación en la vida. Hay que considerar el tiempo, disponibilidad personal y como se sentiría haciendo esta actividad. Saber con claridad cuáles son las complicaciones que podría incorporar que no sea un emprendimiento una actividad que lo pase mal.

Principales conclusiones	<ol style="list-style-type: none"><li>1. La mayor motivación es crear una organización para poder darle camino al crecimiento.</li><li>2. El adulto mayor va a acotar el riesgo, porque hay mayor experiencia y tiene en general una tranquilidad financiera.</li><li>3. La salud es limitante en cuanto a las ganas de querer hacer cosas.</li><li>4. Por la edad y experiencia en diferentes rubros, permite traer redes de los trabajos desarrollados en el pasado.</li><li>5 La innovación no es estrictamente tan clave.</li><li>6. Detectar oportunidades es importante, porque abre a posibilidades diferentes para poder aprovecharlas.</li></ol>

**Anexo 29: CUESTIONARIO PRELIMINAR ACTITUDES EMPRENDEDORAS  
ADULTOS MAYORES 60+ REGIÓN DE VALPARAÍSO, CHILE**

**CUESTIONARIO PRELIMINAR**

**ACTITUDES EMPRENDEDORAS ADULTOS MAYORES REGIÓN DE  
VALPARAISO, CHILE**

Folio

Los datos proporcionados son confidenciales y están protegidos por la Ley 17.374 Art. 29 (Secreto estadístico). Por lo tanto, se solicita responder con sinceridad y claridad.

Instrucciones: Marque con una “x” la alternativa que considere correcta.

**I. Antecedentes**

1. Género: Femenino  Masculino

2. Edad: \_\_\_\_\_ años

3. Educación:

Universitaria	<input type="checkbox"/>
Universitaria Incompleta	<input type="checkbox"/>
Técnica Profesional	<input type="checkbox"/>
Técnica Profesional Incompleta	<input type="checkbox"/>

4. Actualmente se encuentra:

Trabajando	
Jubilado	

5. Ha desarrollado su carrera principalmente en:

Empresa Pública	
Empresa Privada	
Emprendimientos personales	

6. Ha emprendido alguna vez:

Si		¿Cuántas veces ha emprendido?	
No			

## II. Preguntas

1. Total Desacuerdo
2. Bastante en Desacuerdo
3. Parcialmente en Desacuerdo
4. Parcialmente de Acuerdo
5. Bastante de Acuerdo
6. Total de Acuerdo

Ítem	Pregunta	1	2	3	4	5	6
1	Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros.						
2	Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello.						
3	A menudo provoco situaciones de cambio e incertidumbre						
4	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.						
5	Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles.						
6	Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.						
7	Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas.						
8	Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.						
9	Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios.						
10	Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible.						

11	No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades.						
12	Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales.						
13	Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.						
14	Me enorgullezco de los objetivos que he cumplido.						
15	Creo en el dicho "quien no arriesga, no gana" y lo practico habitualmente						
16	Paso una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mis proyectos antes de asignar cualquier recurso.						
17	Cuando invierto mi dinero lo hago en algo que pueda darme más rentabilidad aunque tenga un mayor riesgo, antes que en un depósito a plazo fijo						
18	Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil.						
19	Creo que para ser un buen profesional es necesario trabajar duro.						
20	Para resolver bien un problema empresarial es importante dedicarle mucho tiempo y esfuerzo						
21	A menudo llevo a cabo tareas de una forma original.						

22	Las situaciones de riesgo me apasionan y las afronto sin temor						
23	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.						
24	Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados.						
25	Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.						
26	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.						
27	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.						
28	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.						
29	No me molesta la incertidumbre ni el riesgo de lo desconocido.						
30	Me siento satisfecho cuando consigo lo que me he propuesto.						
31	Cuando veo algo que no me gusta, lo arreglo.						
32	Soy bueno ideando otras formas de resolver las cosas que nadie ha hecho aún.						

33	Concibo la manera de hacer dinero.						
34	Sobresalgo en la identificación de oportunidades.						
35	Puedo reconocer una buena oportunidad mucho antes de que otros.						
36	Me gusta encontrar buenas soluciones a problemas que nadie ha mirado todavía.						
37	Tengo alternativas en caso de que fracase el proyecto.						
38	Sigo atento a otras oportunidades que puedan seguir durante la realización de un proyecto						

**Observaciones y/o comentarios**

---



---



---



---



---

**¡Gracias por su cooperación!**

Elaboración en base a Encuesta generada e implementada por Ibáñez, A.; San Sebastián.; Fernández.; Marigil, O. y Iglesias, A. (2011): "Are there gender differences in students' entrepreneurial profile?" en Nyram, S. y Poppen, H. eds. Entrepreneurship Special on Training y Education, Arhem, HAN Press, pp. 155-166

**Anexo 30: CUESTIONARIO FINAL ACTITUDES EMPRENDEDORAS ADULTOS MAYORES 60+ REGIÓN DE VALPARAÍSO, CHILE**

**CUESTIONARIO**

**ACTITUDES EMPRENDEDORAS ADULTOS MAYORES REGIÓN DE VALPARAISO, CHILE**

Folio

Los datos proporcionados son confidenciales y están protegidos por la Ley 17.374 Art. 29 (Secreto estadístico). Por lo tanto, se solicita responder con sinceridad y claridad.

---

**Instrucciones:** Marque con una X la alternativa que considere correcta.

**III. Antecedentes**

7. Género: Femenino  Masculino

8. Edad: \_\_\_\_\_ años

9. Educación:

Universitaria	<input type="checkbox"/>
Universitaria Incompleta	<input type="checkbox"/>
Técnica Profesional	<input type="checkbox"/>
Técnica Profesional Incompleta	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>

10. Actualmente se encuentra:

Trabajando	<input type="checkbox"/>
Jubilado	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>

11. Ha desarrollo su carrera principalmente en:

Empresa Pública	<input type="checkbox"/>
Empresa Privada	<input type="checkbox"/>
Emprendimientos personales	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>

12. Ha emprendido alguna vez:

Si	<input type="checkbox"/>	¿Cuántas veces ha emprendido?	<input type="text"/>
No	<input type="checkbox"/>		

#### **IV. Preguntas**

1. Total Desacuerdo
2. Bastante en Desacuerdo
3. Parcialmente en Desacuerdo
4. Parcialmente de Acuerdo
5. Bastante de Acuerdo
6. Total de Acuerdo

Ítem	Pregunta	1	2	3	4	5	6
1	Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros						
2	Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello.						
3	A menudo provoco situaciones de cambio e incertidumbre						
4	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier actividad en la que estoy implicado.						
5	Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles.						
6	Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.						
7	Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas.						
8	Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.						
9	Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible.						
10	No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades.						
11	Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales.						
12	Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.						
13	Me enorgullezco de los objetivos que he cumplido.						
14	Creo en el dicho "quien no arriesga, no gana" y lo practico habitualmente						
15	Paso una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mis actividades antes de asignar cualquier recurso.						
16	Cuando invierto mi dinero lo hago en algo que pueda darme más rentabilidad aunque tenga un mayor riesgo, antes que en un depósito a plazo fijo						
17	Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil.						
18	Creo que para ser un buen profesional es necesario trabajar duro.						
19	Para resolver bien un problema empresarial es importante dedicarle mucho tiempo y esfuerzo						
20	A menudo llevo a cabo tareas de una forma original.						
21	Las situaciones de riesgo me apasionan y las afronto sin temor						
22	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.						
23	Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados.						
24	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.						
25	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.						
26	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.						
27	No me molesta la incertidumbre ni el riesgo de lo desconocido.						
28	Me siento satisfecho cuando consigo lo que me he propuesto						
29	Cuando veo algo que no me gusta, lo arreglo.						
30	Soy bueno ideando otras formas de resolver las cosas que nadie ha hecho aún						
31	Concibo la manera de hacer dinero						
32	Sobresalgo en la identificación de oportunidades						
33	Puedo reconocer una buena oportunidad mucho antes de que otros.						
34	Me gusta encontrar buenas soluciones a problemas que nadie ha mirado todavía.						
35	Tengo alternativas en caso de que fracase el proyecto.						
36	Sigo atento a otras oportunidades que puedan seguir durante la realización de un proyecto						

**¡Gracias por su cooperación!**

## Anexo 31: ESTADISTICA CUESTIONARIO UTILIZADO

### 38 PREGUNTAS

Todos los items

#### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,788	,829	38

Item C

#### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,714	,738	6

Item R

#### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,650	,648	4

Item A

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,634	,656	6

Item I

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,678	,677	7

Item L

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,680	,719	7

Item D

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,865	,860	8

**36 PREGUNTAS**

Todos los items

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,818	,846	36

Item C

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,714	,738	6

Item R

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,650	,648	4

Item A

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,653	,672	5

Item I

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,678	,677	7

Item L

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,731	,751	6

Item D

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,865	,860	8

**Anexo 32: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES SEGÚN PREGUNTA Y RESPUESTA.**

Ítem	Pregunta\Respuesta	1-2-3	4-5-6
C	1	18	154
C	2	7	165
R	3	81	91
C	4	4	168
C	5	44	128
A	6	48	124
I	7	31	141
C	8	10	162
C	9	10	162
A	10	139	33
L	11	5	167
A	12	160	12
L	13	4	168
R	14	29	143
R	15	31	141
R	16	109	63
A	17	78	94
L	18	20	152
L	19	5	167
I	20	31	141
I	21	54	118

L	22	2	170
A	23	70	102
I	24	82	90
I	25	55	117
I	26	23	149
I	27	83	89
L	28	2	170
D	29	7	165
D	30	21	151
D	31	49	123
D	32	64	108
D	33	46	126
D	34	19	153
D	35	25	147
D	36	27	145

Fuente. Elaboración propia

**Anexo 33: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN PREGUNTA Y RESPUESTA.**

Ítem	Pregunta\Respuesta	1-2-3	4-5-6
C	1	7	73
C	2	3	77
R	3	31	49
C	4	2	78
C	5	16	64
A	6	25	55
I	7	7	73
C	8	3	77
C	9	3	77
A	10	63	17
L	11	1	79
A	12	72	8
L	13	0	80
R	14	9	71
R	15	12	68
R	16	41	39
A	17	39	41
L	18	8	72
L	19	4	76
I	20	12	68
I	21	24	56

L	22	1	79
A	23	35	45
I	24	31	49
I	25	27	53
I	26	10	70
I	27	31	49
L	28	0	80
D	29	3	77
D	30	8	72
D	31	14	66
D	32	24	56
D	33	20	60
D	34	8	72
D	35	11	69
D	36	11	69

Fuente. Elaboración propia

**Anexo 34: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE NO HAN EMPRENDIDO SEGÚN PREGUNTA Y RESPUESTA.**

Ítem	Pregunta\Respuesta	1-2-3	4-5-6
C	1	11	81
C	2	4	88
R	3	50	42
C	4	2	90
C	5	28	64
A	6	23	69
I	7	24	68
C	8	7	85
C	9	7	85
A	10	76	16
L	11	4	88
A	12	88	4
L	13	4	88
R	14	20	72
R	15	19	73
R	16	68	24
A	17	39	53
L	18	12	80
L	19	1	91
I	20	19	73
I	21	30	62

L	22	1	91
A	23	35	57
I	24	51	41
I	25	28	64
I	26	13	79
I	27	52	40
L	28	2	90
D	29	4	88
D	30	13	79
D	31	35	57
D	32	40	52
D	33	26	66
D	34	11	81
D	35	14	78
D	36	16	76

Fuente. Elaboración propia

**Anexo 35: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN GÉNERO Y PREGUNTA/RESPUESTA.**

Ítem	Pregunta\Respuesta	Femenino		Masculino	
		1-2-3	4-5-6	1-2-3	4-5-6
C	1	4	38	3	35
C	2	1	41	2	36
R	3	13	29	18	20
C	4	1	41	1	37
C	5	9	33	7	31
A	6	12	30	13	25
I	7	4	38	3	35
C	8	2	40	1	37
C	9	0	42	3	35
A	10	32	10	31	7
L	11	0	42	1	37
A	12	36	6	36	2
L	13	0	42	0	38
R	14	4	38	5	33
R	15	7	35	5	33
R	16	26	16	15	23
A	17	17	25	22	16
L	18	5	37	3	35
L	19	1	41	3	35
I	20	5	37	7	31

I	21	15	27	9	29
L	22	1	41	0	38
A	23	13	29	22	16
I	24	18	24	13	25
I	25	16	26	11	27
I	26	7	35	3	35
I	27	21	21	10	28
L	28	0	42	0	38
D	29	1	41	2	36
D	30	4	38	4	34
D	31	9	33	5	33
D	32	14	28	10	28
D	33	12	30	8	30
D	34	3	39	5	33
D	35	7	35	4	34
D	36	6	36	5	33

Fuente. Elaboración propia

**Anexo 36: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN DONDE HAN DESARROLLADO SU CARRERA Y PREGUNTA/ RESPUESTA.**

Ítem	Pregunta\Respuesta	Emp. Pública		Emp. Privada y Emp. Personal	
		1-2-3	4-5-6	1-2-3	4-5-6
C	1	3	23	4	46
C	2	1	25	2	48
R	3	10	16	18	32
C	4	0	26	2	48
C	5	3	23	10	40
A	6	8	18	15	35
I	7	1	25	5	45
C	8	0	26	3	47
C	9	0	26	3	47
A	10	21	5	39	11
L	11	1	25	0	50
A	12	23	3	45	5
L	13	0	26	0	50
R	14	2	24	7	43
R	15	3	23	9	41
R	16	10	16	28	22
A	17	12	14	27	23
L	18	3	23	4	46
L	19	1	25	3	47
I	20	4	22	8	42

I	21	8	18	14	36
L	22	0	26	1	49
A	23	10	16	23	27
I	24	10	16	18	32
I	25	5	21	20	30
I	26	3	23	7	43
I	27	15	11	13	37
L	28	0	26	0	50
D	29	0	26	3	47
D	30	4	22	3	47
D	31	6	20	5	45
D	32	6	20	17	33
D	33	5	21	15	35
D	34	3	23	5	45
D	35	2	24	9	41
D	36	3	23	8	42

Fuente. Elaboración propia

**Anexo 37: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN EDUCACIÓN Y PREGUNTA/RESPUESTA.**

Ítem	Pregunta\Respuesta	Univ. , Univ. Incompleta y T.P.		T. P. Incompleta y Otro	
		1-2-3	4-5-6	1-2-3	4-5-6
C	1	4	28	3	45
C	2	1	31	2	46
R	3	9	23	22	26
C	4	0	32	2	46
C	5	5	27	11	37
A	6	12	20	13	35
I	7	1	31	6	42
C	8	0	32	3	45
C	9	2	30	1	47
A	10	25	7	38	10
L	11	1	31	0	48
A	12	28	4	44	4
L	13	0	32	0	48
R	14	3	29	6	42
R	15	5	27	7	41
R	16	10	22	31	17
A	17	18	14	21	27
L	18	2	30	6	42
L	19	1	31	3	45
I	20	3	29	9	39

I	21	7	25	17	31
L	22	0	32	1	47
A	23	14	18	21	27
I	24	6	26	25	23
I	25	7	25	20	28
I	26	3	29	7	41
I	27	8	24	23	25
L	28	0	32	0	48
D	29	0	32	3	45
D	30	3	29	5	43
D	31	3	29	11	37
D	32	8	24	16	32
D	33	9	23	11	37
D	34	4	28	4	44
D	35	1	31	10	38
D	36	3	29	8	40

Fuente. Elaboración propia

**Anexo 38: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN SU SITUACION ACTUAL Y PREGUNTA /RESPUESTA.**

Ítem	Pregunta\Respuesta	Trabajando, Trabajando y Jubilado		Jubilado	
		1-2-3	4-5-6	1-2-3	4-5-6
C	1	3	35	4	34
C	2	3	35	0	38
R	3	15	23	15	23
C	4	2	36	0	38
C	5	4	34	11	27
A	6	13	25	11	27
I	7	2	36	4	34
C	8	1	37	1	37
C	9	1	37	2	36
A	10	32	6	28	10
L	11	1	37	0	38
A	12	35	3	34	4
L	13	0	38	0	38
R	14	5	33	3	35
R	15	5	33	7	31
R	16	14	24	24	14
A	17	24	14	14	24
L	18	4	34	4	34
L	19	1	37	3	35
I	20	3	35	8	30

I	21	4	34	16	22
L	22	0	38	1	37
A	23	19	19	14	24
I	24	10	28	19	19
I	25	10	28	14	24
I	26	0	38	9	29
I	27	8	30	20	18
L	28	0	38	0	38
D	29	1	37	2	36
D	30	1	37	7	31
D	31	2	36	11	27
D	32	9	29	12	26
D	33	8	30	11	27
D	34	2	36	5	33
D	35	2	36	8	30
D	36	3	35	8	30

Fuente. Elaboración propia

**Anexo 39: CANTIDAD DE ADULTOS MAYORES QUE HAN EMPRENDIDO SEGÚN EDAD Y PREGUNTA/RESPUESTA.**

Ítem	Pregunta\Respuesta	60 - 65		Mayor a 65	
		1-2-3	4-5-6	1-2-3	4-5-6
C	1	1	24	6	49
C	2	1	24	2	53
R	3	11	14	20	35
C	4	1	24	1	54
C	5	2	23	14	41
A	6	10	15	15	40
I	7	1	24	6	49
C	8	0	25	3	52
C	9	0	25	3	52
A	10	17	8	46	9
L	11	1	24	0	55
A	12	21	4	51	4
L	13	0	25	0	55
R	14	2	23	7	48
R	15	4	21	8	47
R	16	7	18	34	21
A	17	13	12	26	29
L	18	4	21	4	51
L	19	2	23	2	53
I	20	3	22	9	46

I	21	6	19	18	37
L	22	0	25	1	54
A	23	7	18	28	27
I	24	7	18	24	31
I	25	11	14	16	39
I	26	1	24	9	46
I	27	7	18	24	31
L	28	0	25	0	55
D	29	1	24	2	53
D	30	2	23	6	49
D	31	2	23	12	43
D	32	6	19	18	37
D	33	6	19	14	41
D	34	3	22	5	50
D	35	1	24	10	45
D	36	3	22	8	47

Fuente. Elaboración propia

## Anexo 40: ANALISIS CHI CUADRADO

### Resultado Inferencial (nivel de significancia 5%)

**Hipótesis 1:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso tienen un mayor emprendimiento que las adultas mayores de la región de Valparaíso.

#### Tabulated statistics: Sexo; Actitud Emprendedora

Rows: Sexo Columns: Actitud Emprendedora

	0	1	All
Femenino	55 31,98	42 24,42	97 56,40
Masculino	37 21,51	38 22,09	75 43,62
All	92 53,49	80 46,51	172 100,00

Cell Contents: Count  
% of Total

	0	1	ALL
FEMENINO	55 (31.98%)	42 (24.42%)	97 (56.40%)
MASCULINO	37 (21.51%)	38 (22.09%)	75 (43.60%)
ALL	92 (53.49%)	80 (46.51%)	172 (100%)

Cell Contents: Count  
% of Total

Pearson Chi-Square = 0,923; DF = 1; P-Value = 0,337  
Likelihood Ratio Chi-Square = 0,923; DF = 1; P-Value = 0,337

No rechazo  $H_0$

**Hipótesis 2:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso que trabajaron en el sector privado tienen un mayor emprendimiento que aquellos adultos mayores que trabajaron en el sector público.

#### Tabulated statistics: Carrera desarrollada en; Actitud Emprendedora

Rows: Carrera desarrollada en Columns: Actitud Emprendedora

	0	1	All
Sector Privado	60 34,88	54 31,40	114 66,28

Sector Público	32	26	58
	18,60	15,12	33,72
All	92	80	172
	53,49	46,51	100,00

Cell Contents:           Count  
                                  % of Total

Pearson Chi-Square = 0,100; DF = 1; P-Value = 0,752  
Likelihood Ratio Chi-Square = 0,100; DF = 1; P-Value = 0,752

No rechazo H<sub>0</sub>

**Hipótesis 3:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso que ostentan un nivel educacional superior (Universitaria o Técnico Profesional) tienen un mayor emprendimiento que aquellos adultos mayores que no poseen nivel educacional superior.

### Tabulated statistics: Nivel Educacional; Actitud Emprendedora

Rows: NIVel Educacional   Columns: Actitud Emprendedora

	0	1	All
Nivel Educacional Inferior	58	48	106
	33,72	27,91	61,63
Nivel Educacional Superior	34	32	66
	19,77	18,60	38,37
All	92	80	172
	53,49	46,51	100,00

Cell Contents:           Count  
                                  % of Total

Pearson Chi-Square = 0,168; DF = 1; P-Value = 0,682  
Likelihood Ratio Chi-Square = 0,168; DF = 1; P-Value = 0,682

No rechazo H<sub>0</sub>

**Hipótesis 4:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso que actualmente trabajan poseen mayor emprendimiento que aquellos adultos mayores que están jubilados.

### Tabulated statistics: Actualmente se encuentra; Actitud Emprendedora

Rows: Actualmente se encuentra   Columns: Actitud Emprendedora

0	1	All
---	---	-----

Jubilado	56	38	94
	32,56	22,09	54,65
Trabajando	36	42	78
	20,93	24,42	45,35
All	92	80	172
	53,49	46,51	100,00

Cell Contents:       Count  
                          % of Total

Pearson Chi-Square = 3,086; DF = 1; P-Value = 0,079  
Likelihood Ratio Chi-Square = 3,092; DF = 1; P-Value = 0,079

No rechazo  $H_0$

**Hipótesis 5:** Los adultos mayores de la región de Valparaíso que tienen entre 60 y 65 años poseen un mayor emprendimiento que aquellos adultos mayores que tienen más de 65 años.

### Tabulated statistics: Edad; Actitud Emprendedora

Rows: Edad   Columns: Actitud Emprendedora

	0	1	All
65 años o menos	31	25	56
	18,02	14,53	32,56
Más de 65 años	61	55	116
	35,47	31,98	67,44
All	92	80	172
	53,49	46,51	100,00

Cell Contents:       Count  
                          % of Total

Pearson Chi-Square = 0,117; DF = 1; P-Value = 0,733  
Likelihood Ratio Chi-Square = 0,117; DF = 1; P-Value = 0,733

No rechazo  $H_0$

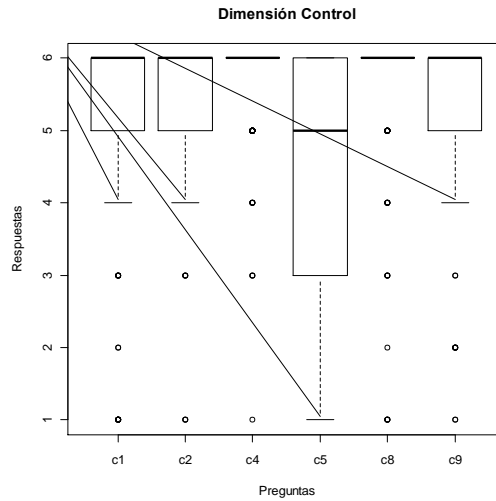
**Anexo 41: HIPOTESIS 7, CORRELACIONES CRAILD, NIVEL DE SIGNIFICANCIA 0.05**

Valor-p < nivel de significancia	Decisión: Rechazo la hipótesis de no correlación
----------------------------------	--------------------------------------------------

**Actitud: Control**

C	C1	C2	C4	C5	C8	C9
C1	1					
C2	0,192	1				
C4	0,107	0,142	1			
C5	0,158	0,083	0,133	1		
C8	0,393	0,336	0,270	0,335	1	
C9	0,098	0,203	0,296	0,318	0,337	1

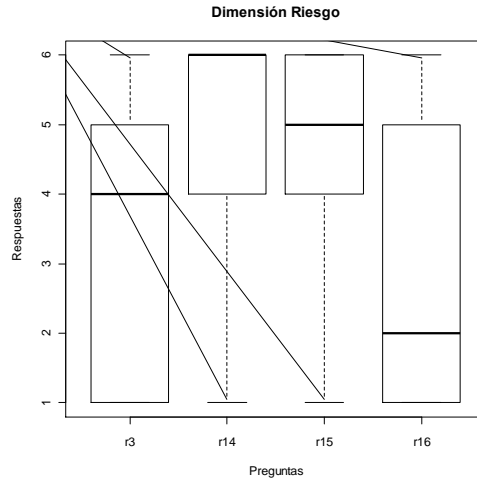
Variables	Valor-p	Decisión
C1 – C8	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
C8 – C9	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
C2 – C8	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
C5 – C8	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
C5 – C9	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
C4 – C9	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
C4 – C8	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
C2 – C9	0,008	Rechazo la hipótesis de no correlación
C1 – C2	0,012	Rechazo la hipótesis de no correlación
C1 – C5	0,038	Rechazo la hipótesis de no correlación



**Actitud: Riesgo**

R	R3	R14	R15	R16
R3	1			
R14	0,035	1		
R15	0,027	0,177	1	
R16	0,195	0,177	-0,020	1

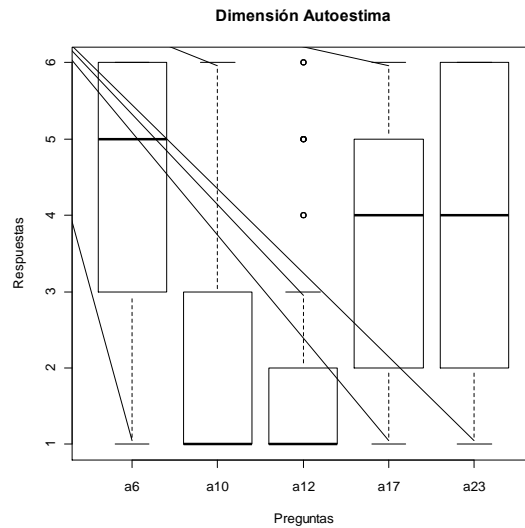
Variables	Valor-p	Decisión
R3 – R16	0,01	Rechazo la hipótesis de no correlación
R4 – R15	0,02	Rechazo la hipótesis de no correlación
R4 – R16	0,02	Rechazo la hipótesis de no correlación



**Actitud: Autoestima**

A	A6	A10	A12	A17	A23
A6	1				
A10	0,154	1			
A12	0,109	0,403	1		
A17	0,222	-0,066	-0,011	1	
A23	0,158	0,070	0,046	0,184	1

Variables	Valor-p	Decisión
A12 – A10	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
A6 – A17	0,003	Rechazo la hipótesis de no correlación
A23 – A17	0,016	Rechazo la hipótesis de no correlación
A6 – A23	0,038	Rechazo la hipótesis de no correlación
A6 – A10	0,043	Rechazo la hipótesis de no correlación

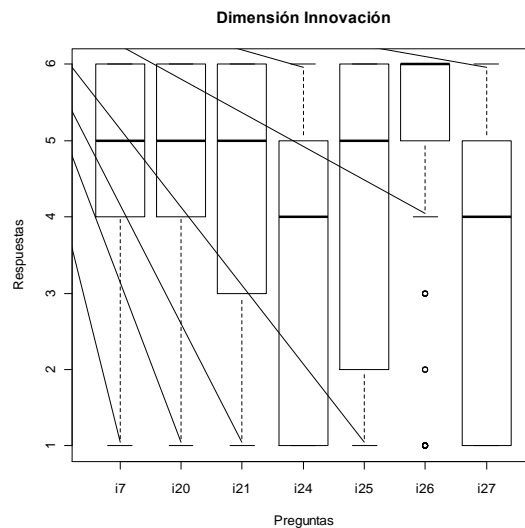


**Actitud: Innovación**

I	I7	I20	I21	I24	I25	I26	I27
I7	1						
I20	0,202	1					
I21	0,310	0,395	1				
I24	0,351	0,229	0,343	1			
I25	0,270	0,211	0,318	0,321	1		
I26	0,387	0,289	0,337	0,178	0,278	1	
I27	0,154	0,152	0,316	0,290	0,042	0,227	1

Variables	Valor-p	Decisión
I7 – I20	0,008	Rechazo la hipótesis de no correlación
I7 – I21	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I7 – I24	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I7 – I25	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I7 – I26	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I7 – I27	0,044	Rechazo la hipótesis de no correlación

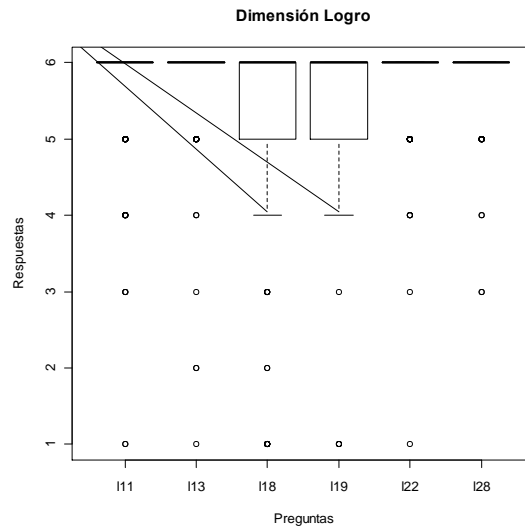
I20 – I21	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I20 – I24	0,002	Rechazo la hipótesis de no correlación
I20 – I25	0,005	Rechazo la hipótesis de no correlación
I20 – I26	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I20 – I27	0,047	Rechazo la hipótesis de no correlación
I21 – I24	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I21 – I25	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I21 – I26	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I21 – I27	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I24 – I25	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I24 – I26	0,019	Rechazo la hipótesis de no correlación
I24 – I27	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I25 – I26	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
I26 – I27	0,003	Rechazo la hipótesis de no correlación



**Actitud: Logro**

L	L11	L13	L18	L19	L22	L28
L11	1					
L13	0,471	1				
L18	0,091	0,253	1			
L19	0,210	0,208	0,421	1		
L22	0,421	0,371	0,178	0,259	1	
L28	0,203	0,514	0,346	0,268	0,353	1

Variables	Valor-p	Decisión
L11 – L13	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L11 – L19	0,006	Rechazo la hipótesis de no correlación
L11 – L22	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L11 – L28	0,008	Rechazo la hipótesis de no correlación
L13 – L18	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L13 – L19	0,006	Rechazo la hipótesis de no correlación
L13 – L22	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L13 – L28	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L18 – L19	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L18 – L22	0,020	Rechazo la hipótesis de no correlación
L18 – L28	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L19 – L22	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L19 – L28	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
L22 – L28	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación

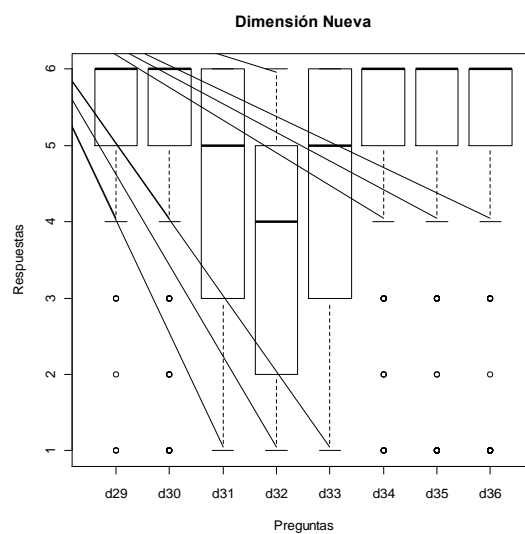


**Actitud: D**

D	D29	D30	D31	D32	D33	D34	D35	D36
D29	1							
D30	0,171	1						
D31	0,060	0,193	1					
D32	0,105	0,413	0,207	1				
D33	0,081	0,372	0,118	0,364	1			
D34	0,101	0,422	0,161	0,238	0,462	1		
D35	0,098	0,180	0,120	0,172	0,339	0,312	1	
D36	0,184	0,293	0,221	0,284	0,368	0,303	0,517	1

Variables	Valor-p	Decisión
D29 – D30	0,024	Rechazo la hipótesis de no correlación
D29 – D36	0,015	Rechazo la hipótesis de no correlación
D30 – D31	0,011	Rechazo la hipótesis de no correlación
D30 – D32	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D30 – D33	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación

D30 – D34	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D30 – D35	0,018	Rechazo la hipótesis de no correlación
D30 – D36	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D31 – D32	0,007	Rechazo la hipótesis de no correlación
D31 – D34	0,035	Rechazo la hipótesis de no correlación
D31 – D36	0,004	Rechazo la hipótesis de no correlación
D32 – D33	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D32 – D34	0,002	Rechazo la hipótesis de no correlación
D32 – D35	0,024	Rechazo la hipótesis de no correlación
D32 – D36	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D33 – D34	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D33 – D35	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D33 – D36	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D34 – D35	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D34 – D36	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación
D35 – D36	0,000	Rechazo la hipótesis de no correlación



**Anexo 42:** PRINCIPALES PAUTAS PARA EL DESARROLLO PROGRAMAS DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL DESARROLLO DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS Y EMPRENDIMIENTO EN EL ADULTO MAYOR 60+ DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO EN CHILE.

NOMBRE DEL PROGRAMA	BENEFICIARIO	PROBLEMA	AMBITO	TIPO DE PROGRAMA	STAKEHOLDERS
Taller de fracaso y desarrollo de autoestima en el emprendimiento	Hombres y mujeres	Según Hinz y Jungbauer-Gans (1999), el riesgo al fracaso y quedar desempleado es una gran barrera para poder emprender, no solo para adultos mayores. Además Se ha detectado que existen falencias importantes en autoestima de las personas de la tercera edad. Esto está afectando gravemente el desarrollo de una actitud emprendedora pro emprendimiento en la región de Valparaíso.	Mejorar el autoestima y establecer que las personas si son capaces de poder desarrollar su propio negocio	Programa para poder incentivar el emprendimiento	Organismos estatales (Fosis, Senama), centros de adultos mayores y asociaciones de jubilados.
Concursos para equipos mixtos	Hombre y mujeres de diferentes edades	Se ha detectado que los equipos mixtos en edades incluyendo a integrantes adultos mayores poseen mejor desempeño y contratan más gente (Botham y Graves, 2009)	Fomentar el desarrollo de equipos mixtos en el emprendimiento	Programa para el desarrollo de equipos	Incubadoras de negocios de Universidades, Corfo.
Emprendimiento femenino	Mujeres	A pesar que en Chile existen programas orientado exclusivamente para mujeres como Capital Abeja de Sercotec, Banco del Estado etc. No existe un programa orientado exclusivamente a mujeres de la tercera edad. Según estudios de Hart et al. (2004), las mujeres de la tercera edad tienen menos posibilidades de emprender un negocio en comparación a los adultos mayores hombres.	Desarrollar el emprendimiento femenino en la tercera edad. Se ha demostrado que en Chile la mujer vive más que el hombre	Programa para incentivar el emprendimiento	Organismos públicos (Fosis, Servicio nacional del adulto mayor, Servicio nacional de la mujer)

<b>NOMBRE DEL PROGRAMA</b>	<b>BENEFICIARIO</b>	<b>PROBLEMA</b>	<b>AMBITO</b>	<b>TIPO DE PROGRAMA</b>	<b>STAKEHOLDERS</b>
Programa para la formación de mentores e inversionistas de la tercera edad	Hombres y mujeres	Programa para aquellos profesionales con mucha experiencia en alta dirección y empresarial, pueden beneficiarse de su propio capital humano y social acumulado a lo largo de sus carreras pueden ofrecer a otros empresarios coaching, mentoría, tutorías, charlas y consultorías (Kautonen, 2012). En el caso de los individuos con mayor poder económico podrían involucrarse como inversionistas en negocios que están comenzando.	Formar coachers e inversionistas	Programa para Incentivar el emprendimiento	Organismos públicos y privados
Counsel senior	Hombres y mujeres que están dejando sus puestos	Este programa permite que personas de la tercera edad entreguen sus cargos directivos o sus empresas a personas de menos edad o nuevas generaciones. Este permite al a persona mantenerse activa y capacitando a la nueva persona sin que se desvinculen de la compañía. Estas personas pasan a realizar funciones a part-time o de consultor en la empresa que puede ayudar después a desarrollarlo mismo en otras compañías.	Busca que empresarios que están dejando sus puestos para entregarlos a nuevas generaciones permitiendo formarse como consultores	Programa para el desarrollo de nuevas habilidades	Corfo
Programas para remover desincentivos	Hombres y mujeres	De acuerdo a investigaciones de Kautonen, (2012), varias personas emprendedoras de la tercera edad piden más claridad en las regulaciones sobre sus negocios junto con una mayor flexibilidad laboral y algunas reglas tributarias que sirvan como apoyo y no como barreras para poder crear y hacer crecer un negocio	Programas orientado especialmente para adultos mayores	Programa para Incentivar el emprendimiento	Gobierno Central

NOMBRE DEL PROGRAMA	BENEFICIARIO	PROBLEMA	AMBITO	TIPO DE PROGRAMA	STAKEHOLDERS
Programa para emprendedores "maduros"	Empresarios y empresarias.	Después de levantar un negocio, las siguientes etapas aparecen otros desafíos principalmente si es un emprendedor de la tercera edad (Kautonen, 2008)	Apoya la iniciativa empresarial para que las personas que ya tienen un negocio y necesitan otro tipo de herramientas como incorporación de nuevos integrantes etc.	Programa para el desarrollo de nuevas habilidades	Organismos públicos y privados.
Mejoramiento de capacidades para mujeres vulnerables	Mujeres de comunidades vulnerables	La pobreza en Chile tiene un componente importante de mujeres no pueden trabajar incluido aquellas de la tercera edad (Senama, 2013)	Seminarios de asistencias para la generación de nuevos negocios en las propias casas	Programa para el desarrollo de nuevas habilidades	Senama (Servicio nacional de la mujer) Senama.
Programa para el desarrollo de emprendimientos innovadores	Hombres y mujeres	En la sociedad aún se mantiene la percepción que los adultos mayores no deben involucrarse en actividades económicas y laborales. Además, son vistos como menos flexibles, menos comprometidos y menos capaces de hacer frente a cambios tecnológicos (Kautonen, 2008). A su vez, en algunos casos, sus habilidades están obsoletas y tienen dificultades para poder desarrollarse profesionalmente utilizando las nuevas tecnologías (Kadefors, 2011)			
Programa para el desarrollo de redes de contacto	Hombres y mujeres, Empresarios y Empresarias	A los adultos mayores se les hace mucho más difícil poder desarrollar nuevas redes de contactos principalmente cuando están desarrollando un pequeño negocio desde sus casas.	Ofrece una plataforma en línea que permite conectar empresarios obtener asesoramiento y compartir experiencias	Programa para el desarrollo de equipos	Organismos privados

NOMBRE DEL PROGRAMA	BENEFICIARIO	PROBLEMA	AMBITO	TIPO DE PROGRAMA	STAKEHOLDERS
Programa para financiamiento	Hombres y mujeres que no se encuentran en vulnerabilidad social	Según Kautonen, (2012), la mayor barrera que enfrentan los adultos mayores es conseguir financiamiento y recursos. Sin embargo, lo severo de esta barrera va a depender del tipo de negocio y las necesidades de inversión que se necesitan. La mayoría de los programas en Chile para incentivar el emprendimiento en la tercera edad y entregar financiamiento están orientados a personas con vulnerabilidad social y a personas de clase media que necesita una ayuda para mejorar su pensión y mantenerse activo.	Estudios realizados por Loreto y White (2006) confirman que los adultos mayores enfrentan problemas significativos de discriminación en el mercado laboral que, en algunos casos, llevan a que depongan de sus trabajos. Esto ha provocado que muchos trabajadores empiecen a desarrollar sus propios negocios para sobreponerse de dicha situación (Platman, 2003). De acuerdo con Wainwright y Kibler (2013) el emprendimiento de la tercera edad tiene un particular interés de generar ingresos en el retiro laboral para poder complementar sus pensiones.  Este nuevo modelo se explica a partir de un retiro híbrido, donde las personas, además de recibir una jubilación, obtienen un ingreso a partir de un emprendimiento desde sus propios hogares (Clark et al., 2006; Wainwright y Kibler, 2013).	Programa para incentivar el emprendimiento	Corfo, Sercotec
Programa Planes y Modelos de Negocios	Hombres y mujeres	En general y de acuerdo a la literatura la mayoría de los programas sobre planes de negocios y modelos de negocios están orientados a jóvenes.	Busca sensibilizar a emprendedores novatos para la formación de planes y modelos de negocios	Programas para potenciar la innovación	Organismos públicos

NOMBRE DEL PROGRAMA	BENEFICIARIO	PROBLEMA	AMBITO	TIPO DE PROGRAMA	STAKEHOLDERS
Emprendimiento para retirados de las fuerzas armadas	Hombres y mujeres retirados de las fuerzas armadas	De acuerdo a nuestra investigación existe poca intervención para que las personas retiradas de las fuerzas armadas puedan incorporarse a la vida civil.	Dar herramientas para que formen sus propios negocios	Programas para el desarrollo de nuevas habilidades	Fuerzas Armadas, emprendedores y organizaciones privadas.
Formación de ejecutivos de fomento	Hombres y mujeres	La literatura sobre emprendimiento del adulto mayor establece que unas de las barreras para emprender es que no existen coaches ni mentores que tengan empatía para guiar a adultos mayores. Encontrar mentores adecuados fue un problema que muchas de las personas emprendedoras mencionaron como una barrera para poder emprender (Kautonen, 2012).	Promover y apoyar la formación de personas que puedan orientar a empresas fundadas por adultos mayores, principalmente en la puesta en marcha.	Programas para potenciar la innovación e incentivar el emprendimiento	Organismos públicos
Programas de sensibilización sobre el emprendimiento	Hombres y mujeres	De acuerdo con nuestro estudio las personas de la tercera edad tienen más habilidades sociales y conocimiento para llevar adelante una idea de negocios sin embargo no conocen lo que es el emprendimiento dado que han sido empleados toda su vida (Kibler et al., 2011). Por otro lado enfrentan problemas de escasez de habilidades emprendedoras para poder superar las etapas preliminares de un negocio (Kautonen, 2012).	Promover el emprendimiento	Programa para incentivar el emprendimiento	Organismos públicos

<b>NOMBRE DEL PROGRAMA</b>	<b>BENEFICIARIO</b>	<b>PROBLEMA</b>	<b>AMBITO</b>	<b>TIPO DE PROGRAMA</b>	<b>STAKEHOLDERS</b>
Programas para remover desincentivos	Hombres y mujeres	Segun Kibler et al. (2012), los adultos mayores tienen un enorme desafío en acceder a información para su negocio, tanto para la formación del mismo como en etapas posteriores. Esto se debe a que estos individuos no entienden la información publicada por los diferentes sitios gubernamentales o agencias de apoyo al emprendimiento, señalando que la información está destinada más bien a jóvenes emprendedores con más educación que a adultos mayores.	Programas orientado especialmente para adultos mayores	Programa para Incentivar el emprendimiento	Sercotec y organismos públicos
Incubación de Negocios	Hombres y mujeres	De acuerdo con nuestra investigación no existe en Chile incubadoras de negocios orientadas adultos mayores.	Creación de Incubadoras de negocios propias para el adulto mayor	Programa para incentivar el emprendimiento	Organismos públicos (Corfo, Sercotec), iniciativa privada.