**Early Network Events in the Later Success of Chinese Entrepreneurs**

**Ronald S. Burt and Sonja Opper**

**Eventos Sociais iniciais no sucesso posterior de empreendedores chineses**

**Sumário**: Nós rastreamos as redes sociais em torno dos empreendedores chineses até à fundação da empresa para aprender sobre o papel que os eventos iniciais desempenham no sucesso posterior de uma empresa. Usamos perguntas do gerador de nomes emparelhadas com questões do histórico de carreira para identificar "contatos de eventos" perdidos pelo usual foco no negócio atual. Nós chegamos a quatro conclusões a partir de entrevistas com uma grande amostra aleatória estratificada de empreendedores:

(1) As relações com os contatos de eventos destacam-se pelas qualidades Guanxi de alta confiança relativamente independentes da estrutura de rede circundante e são fundamentais para distinguir empresários mais bem-sucedidos dos menos bem-sucedidos.

(2) A substância de um evento significativo importa menos do que o fato de o empresário considerá-lo significativo.

(3) Quando a família é procurada para o apoio, é mais provável que seja na fundação, mas a família não é a fonte habitual de apoio na fundação.

Em vez disso, os empresários se voltam para as pessoas que conhecem há muitos anos, tipicamente pessoas fora da família do empreendedor.

(4) A transição da fundação para o primeiro significativo evento destaca-se como claramente significativo para o sucesso posterior.

Empresários que se voltam para obter ajuda em seu primeiro evento significativo de uma pessoa distinta, mas próxima do contato fundador, são mais bem-sucedidos no desenvolvimento de seus negócios. Esse movimento inicial não é visível na posterior rede social do empreendedor.

**Palavras-chave:** gestão chinesa, empreendedorismo, Guanxi, eventos de rede, redes sociais