# Early Network Events In the Later Success of Chinese Entrepreneurs

**Ronald S. Burt and Sonja Opper**

# LOS PRIMEROS EVENTOS DE REDES EN EL ÉXITO POSTERIOR DE LOS EMPRESARIOS CHINOS

**RESUMEN:** Rastreamos las redes sociales alrededor de los empresarios chinos hasta la creación de su empresa buscando aprender sobre el rol que juegan los primeros eventos en el éxito posterior de un negocio. Usamos preguntas de generación de nombres emparejadas con preguntas sobre la historia profesional para identificar “contactos de eventos” perdidos por el enfoque habitual en el negocio actual. Llegamos a cuatro conclusiones de las entrevistas con una muestra amplia muestra aleatoria estratificada de empresarios: (1) Las relaciones con los contactos de evento sobresalen por las características de *guanxi* de alta confianza relativamente independientes de la estructura alrededor de la red, y son críticas para distinguir los empresarios más éxitos de los menos exitosos. (2) La sustancia de un evento significativo importa menos que el hecho que el empresario lo considere significativo. (3) Cuando se busca apoyo en la familia lo más probable es que sea en la fundación, pero la familia no es la fuente habitual de apoyo en la fundación, pero la familia no es la fuente habitual de apoyo en la fundación. (4) La transición desde la fundación hasta el primer evento significativo se destaca como consecuencia distintiva para el éxito posterior. Los empresarios que buscan ayuda en su primer evento significativo en una persona separada, pero especialmente cercana al contacto fundador son más exitosas en su desarrollo de negocios. Ese movimiento temprano no es visible en la red posterior del empresario.

**PALABRAS CLAVE:** Gerencia china, emprendimiento, *guanxi*, eventos de red, redes sociales.