



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CUENCA

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA DE ECONOMÍA

**“INCIDENCIA DE LOS FACTORES APOYO FAMILIAR Y
FINANCIERO EN EL EMPRENDIMIENTO DE ESTUDIANTES
UNIVERSITARIOS”**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE ECONOMISTA**

AUTOR: CELI LUZURIAGA DAVID ABRAHAM

DIRECTOR: ING. CAMPOVERDE CAJAS ROSARIO BEATRIZ PHD.

CUENCA - ECUADOR

2024

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

CARRERA DE ECONOMÍA

**“INCIDENCIA DE LOS FACTORES APOYO FAMILIAR Y
FINANCIERO EN EL EMPRENDIMIENTO DE ESTUDIANTES
UNIVERSITARIOS”**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE ECONOMISTA**

AUTOR: CELI LUZURIAGA DAVID ABRAHAM

DIRECTOR: ING. CAMPOVERDE CAJAS ROSARIO BEATRIZ, PHD.

CUENCA - ECUADOR

2024

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO

**“Incidencia de los factores Apoyo Familiar y Financiero en el Emprendimiento de
Estudiantes Universitarios”**

David Abraham Celi Luzuriaga

Universidad Católica de Cuenca

Unidad de titulación

Ing. Campoverde Cajas Rosario Beatriz, Phd

05 de noviembre de 2024

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **David Abraham Celi Luzuriaga**, declaro bajo juramento que el artículo denominado **“Incidencia de los factores Apoyo Familiar y Financiero en el Emprendimiento de Estudiantes Universitarios”** es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

En consecuencia, este trabajo es de mi autoría

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Cuenca, noviembre de 2024



David Abraham Celi Luzuriaga

David Abraham Celi Luzuriaga

CERTIFICACIÓN

Yo, **Rosario Beatriz Campoverde Cajas**, certifico que el artículo titulado “**Incidencia de los factores Apoyo Familiar y Financiero en el Emprendimiento de Estudiantes Universitarios**” fue desarrollado por **David Abraham Celi Luzuriaga** y ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la Universidad Católica de Cuenca.

Debido que es una investigación particular con el propósito de cumplir un requisito previo a la obtención del **TÍTULO DE ECONOMISTA**.

Cuenca, noviembre de 2024



Firmado electrónicamente por:
**ROSARIO BEATRIZ
CAMPOVERDE CAJAS**

Ing. Rosario Beatriz Campoverde Cajas, Phd
Tutora
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

DEDICATORIA

A todos aquellos que han dejado huella en mi vida. A mi familia especialmente, que ha sido mi ancla y mi impulso, y a quienes han luchado por sus sueños en silencio, sin importar los obstáculos. Que este trabajo sea un tributo a su fortaleza y un recordatorio de que cada paso hacia adelante es posible gracias a quienes nos rodean.

AGRADECIMIENTO

A todas las personas que me acompañaron en este camino. A mis padres, por su amor incondicional y apoyo constante; a mis hermanos y amigos, por su motivación y confianza; y a mis profesores, por compartir su sabiduría y guiarnos en este viaje. A Dios, por ser mi guía y fortaleza en los momentos de duda. Sin ustedes, este logro no hubiera sido posible.

RESUMEN

El objetivo general de este estudio es determinar la incidencia de las variables apoyo familiar y apoyo financiero en los emprendimientos de estudiantes universitarios de la Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca. Se implementó un modelo Logit para evaluar cómo el soporte emocional y estratégico de la familia, junto con la financiación adecuada, afectan la viabilidad de los emprendimientos estudiantiles a largo plazo. Se recolectaron datos mediante una encuesta aplicada a 68 estudiantes emprendedores, seleccionados estratégicamente para representar diversas disciplinas económicas y empresariales. Los resultados indican una correlación positiva significativa entre el apoyo familiar y financiero y la probabilidad de que los emprendimientos superen el año de operación, subrayando la necesidad de políticas educativas que fortalezcan estos apoyos. El estudio destaca cómo el entorno de apoyo puede actuar como un catalizador para el éxito empresarial en contextos de economías emergentes.

Palabras clave: Emprendimiento, apoyo familiar, apoyo financiero, modelo Logit.

ABSTRACT

This study aims to determine the incidence of family support and financial support variables on the entrepreneurial ventures of university students of the Academic Department of Economics and Business Administration of the Catholic University of Cuenca. A logit model was implemented to assess how emotional and strategic family support from the family, along with adequate funding, affect the long-term viability of student ventures. Data were collected by surveying 68 entrepreneurial students strategically selected to represent various economic and business disciplines. The results indicate a significant positive correlation between family and financial support and the likelihood of ventures exceeding their first year of operation, highlighting the need for educational policies reinforcing these supports. The study emphasizes how a supportive environment can catalyze entrepreneurial success in emerging economy contexts.

Keywords: Logit Model, entrepreneurship, family support, financial support

Introducción

El emprendimiento universitario es crucial para el desarrollo económico y social, destacando su papel en la innovación y competitividad nacional. Factores como el apoyo familiar y financiero son esenciales para enfrentar desafíos iniciales y garantizar la sostenibilidad de los emprendimientos, con estudios que resaltan su influencia en la actividad emprendedora entre estudiantes (Nabi et al., 2018; Fayolle, 2007; Espíndola et al., 2023). Sin embargo, a pesar de su reconocida importancia, existe una falta de investigaciones específicas en contextos emergentes como Ecuador (Lasio et al., 2020). Este vacío en la literatura destaca la urgente necesidad de estudios focalizados que puedan influir directamente en la formulación de políticas públicas eficaces.

Desde la perspectiva de capital social y la visión basada en recursos, se reconoce que las redes familiares proveen no solo soporte financiero sino también emocional y estratégico, mientras que un acceso adecuado a financiación puede ofrecer una ventaja competitiva a los emprendedores (Bourdieu, 2002; Wernerfelt, 1984). Este estudio aborda la escasez de literatura sobre el impacto de estos apoyos en la viabilidad de los emprendimientos universitarios en Ecuador, con un enfoque particular en la Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca, enfatizando la importancia de fortalecer estas redes de apoyo para optimizar los resultados emprendedores.

El artículo se estructura en una revisión de literatura que define el marco teórico, una metodología para la recopilación y análisis de datos, seguido de la presentación y discusión de resultados. Se busca ofrecer un análisis detallado de los factores que fomentan el emprendimiento universitario en Ecuador y sugerencias para políticas y programas que refuercen este ecosistema en el ámbito educativo, sugiriendo la necesidad de un enfoque estructurado en la educación y apoyo emprendedor (Fayolle, 2007; Wernerfelt, 1984).

Marco Teórico

Para Porter (1990) el emprendimiento se entiende como un proceso fundamental de creación de valor, donde los individuos detectan oportunidades comerciales y establecen nuevas empresas con el propósito de atender las demandas del mercado. Además, Monguí (2023) aporta que el emprendimiento es una actividad donde se conjuga la identificación de oportunidades con la capacidad de actuar, fundamentándose en una ética que promueve la innovación y la sostenibilidad social para transformar la realidad económica y social.

El emprendimiento universitario comprende las actividades emprendedoras y las iniciativas llevadas a cabo por estudiantes, profesores y personal de las universidades, generando una colaboración más estrecha entre la educación y el sector empresarial (Galindo et al., 2020). Más allá de generar empleo y oportunidades, el emprendimiento universitario juega un papel esencial en la promoción y sostenibilidad de la economía; en un contexto de innovación acelerada, los estudiantes muestran un creciente interés por iniciar sus propios emprendimientos, fomentando la creatividad y fortaleciendo las conexiones entre el ámbito académico y el empresarial (Nevárez, 2019).

El emprendimiento universitario trasciende a más que las ganancias económicas, ejerciendo un impacto significativo en el desarrollo social y personal. Según Fayolle (2007) los estudiantes se inclinan hacia el emprendimiento no sólo por las potenciales recompensas financieras, sino también por la búsqueda de satisfacción personal y el despliegue de su creatividad, lo cual les permite alcanzar un desarrollo integral. Además, Mwasalwiba (2010) sostiene que el deseo de autonomía y autorrealización influye decisivamente en las decisiones emprendedoras de los estudiantes. Este tipo de motivación personal es crucial para nutrir la intención emprendedora, particularmente en contextos educativos.

La formación en emprendimiento en las universidades ha demostrado ser un recurso valioso para fomentar el interés de los estudiantes en el emprendimiento como una opción de carrera viable. Esta educación no solo mejora la comprensión de los estudiantes sobre cómo iniciar y manejar negocios, sino que también desarrolla habilidades empresariales y cultiva una actitud favorable hacia el emprendimiento, lo cual puede incrementar su disposición para lanzar iniciativas empresariales innovadoras (Nabi y Liñán, 2011; Nabi et al., 2018).

La actividad emprendedora en Ecuador es significativamente alta, con una de las mayores tasas de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA) en América Latina. Según Lasio et al. (2020) casi un tercio de los adultos en Ecuador participaba en la creación o gestión de un nuevo negocio. Este alto nivel de emprendimiento general indica un ambiente propicio y estimulante para los emprendedores universitarios, aunque la investigación específica sobre universitarios en Ecuador es limitada. Esto subraya la necesidad de explorar más a fondo cómo los emprendedores universitarios navegan y contribuyen a este dinámico mercado.

Pacheco et al. (2022) destacan cómo la infraestructura de apoyo al emprendimiento, que incluye tanto a instituciones públicas o privadas como a ONGs y centros educativos, juega un papel crucial al proporcionar un ecosistema que facilita la innovación, el desarrollo económico y social, así mismo destacan cómo los emprendedores, al aprovechar oportunidades y manejar riesgos, aplican sus habilidades y experiencias para formular estrategias innovadoras. De forma complementaria, Aguirre (2020) señala que la motivación de los estudiantes universitarios para emprender a menudo surge de la percepción de apoyo por parte de sus instituciones, con la limitación que a medida que avanzan en sus carreras académicas, se encuentran con limitaciones financieras, familiares y personales que pueden moderar sus intenciones iniciales de emprendimiento.

La infraestructura de apoyo integral es esencial para fomentar la innovación y el desarrollo económico y social en el ámbito del emprendimiento universitario. Como subrayan Pacheco et

al. (2022), establecer programas robustos que faciliten estos componentes es clave para cultivar efectivamente el espíritu emprendedor entre los estudiantes. La importancia del emprendimiento trasciende las ganancias económicas, aportando también al crecimiento personal y social (Fayolle, 2007; Galindo et al., 2020).

A) El Rol del Apoyo Familiar en el Emprendimiento de Estudiantes Universitarios

Según la teoría del capital social de Bourdieu (2002), el apoyo familiar es crucial en el emprendimiento universitario al proporcionar acceso a capital social, necesario para el éxito empresarial. Esta perspectiva subraya la importancia de las relaciones familiares y las redes de apoyo, las cuales son fundamentales para ofrecer recursos tanto financieros como emocionales. Estas relaciones establecen un reconocimiento mutuo y conocimiento esencial que facilita la movilización de recursos y la creación de un entorno favorable para el desarrollo empresarial.

Hammad y El Naggar (2023) destacan que la familia constituye un pilar esencial en el ámbito del emprendimiento universitario, ofreciendo no solo una red de apoyo emocional y motivacional, sino también asistencia financiera y conexiones valiosas que pueden ser cruciales para el éxito empresarial. Este apoyo multifacético actúa como una red de seguridad que permite a los emprendedores universitarios navegar los desafíos del entorno empresarial con mayor confianza y recursos.

La importancia del apoyo familiar es fundamental para los estudiantes universitarios emprendedores, quienes se benefician significativamente del respaldo moral, financiero y emocional proporcionado por sus familias. Escobar et al. (2013) destacan cómo este soporte integral no solo brinda aliento, sino también acceso a conocimientos y orientación cruciales para navegar el ámbito empresarial. Además, Saavedra (2020) señala que la motivación para emprender entre los estudiantes latinoamericanos a menudo se origina en su entorno familiar, especialmente cuando han crecido rodeados de familiares que son empresarios,

proporcionándoles modelos a seguir y una influencia inspiradora para sus propias aspiraciones empresariales.

La investigación realizada por Dunn y Holtz-Eakin (2000) han demostrado que los factores más determinantes para la transición hacia el autoempleo no son solo los activos financieros, sino también la experiencia empresarial y el éxito de los padres, lo cual puede ser más influyente que el mismo capital financiero en fomentar el espíritu emprendedor de sus hijos. Por otro lado, Bygrave et al. (2010) amplían esta perspectiva al destacar que el apoyo al emprendimiento joven no solo proviene de recursos financieros, sino también de una red de contactos y mentorías que contribuyen significativamente al éxito emprendedor, subrayando la importancia de un respaldo multifacético.

Un estudio de López et al. (2023) encontró diferencias significativas en la comprensión y las habilidades emprendedoras entre estudiantes con y sin antecedentes familiares en emprendimiento. Los resultados indican que los estudiantes cuyas familias tienen experiencia en emprendimiento no solo poseen un mayor entendimiento de los conceptos empresariales, sino que también demuestran habilidades superiores para ejecutar proyectos emprendedores y una mayor predisposición hacia estas actividades. Por lo que podemos asumir que, aunque los estudiantes sin antecedentes familiares emprendedores no carecen de habilidades para desarrollar proyectos empresariales, tienden a estar en desventaja comparativa respecto a sus pares con dichos antecedentes.

Investigaciones recientes de Djazilan y Darmawan (2022) identificaron que el apoyo familiar es un factor clave que motiva a los estudiantes universitarios a emprender. Este resultado concuerda con otros estudios que también destacan la influencia del entorno familiar en las aspiraciones empresariales de los estudiantes. Por ejemplo, Georgescu y Herman (2020) encontraron que el capital social y financiero familiar, junto con la cohesión familiar, no solo facilitan la iniciativa empresarial entre los jóvenes, sino que también amplifican la efectividad del

soporte emocional e instrumental que reciben. Este estudio sugiere que un entorno familiar de apoyo es crucial para que los estudiantes superen las barreras al emprendimiento y aprovechen las oportunidades disponibles. El estudio de Leiva et al. (2019) realizado bajo el proyecto GUESS, analiza cómo los antecedentes familiares influyen en las tendencias emprendedoras de los estudiantes universitarios en Costa Rica, destacando que un 44% de los participantes tiene familiares emprendedores, lo cual representa un incremento desde el 39% en 2018. Este hallazgo se alinea con la investigación de Kacperczyk (2013) quien observa que, los estudiantes cuyos padres tienen experiencia en autoempleo son más propensos a seguir caminos emprendedores. Ambos estudios sugieren que, aunque la mayoría de los estudiantes con padres asalariados optan por carreras convencionales, aquellos con un trasfondo familiar emprendedor tienden a inclinarse más hacia el emprendimiento.

En esta investigación, se adoptará el marco teórico del capital social de Bourdieu (2002) para examinar cómo el apoyo familiar influye en el emprendimiento universitario. Según este autor, el capital social derivado de las relaciones familiares proporciona recursos cruciales como conocimientos, financiamiento y apoyo emocional, esenciales para el éxito empresarial. Esta teoría es vital para entender el papel del entorno familiar en la formación de emprendedores universitarios, destacando cómo el respaldo familiar no solo facilita el acceso a recursos, sino que también fortalece la confianza y la resiliencia de los estudiantes ante los desafíos del emprendimiento.

Además, al integrar investigaciones adicionales subrayan la importancia del soporte emocional y motivacional de la familia (Hammad y El Nagggar, 2023; Escobar et al., 2013). Estos conceptos ayudarán a desarrollar un cuestionario que mida el impacto del capital social familiar en la intención y la actividad emprendedora de los estudiantes universitarios. La comprensión de estos factores será crucial para formular recomendaciones dirigidas a fortalecer las políticas y

programas de emprendimiento universitario, asegurando que estos reconozcan y aprovechen el valor del apoyo familiar en el fomento de la actividad emprendedora.

B) La Influencia del Apoyo Financiero en el Emprendimiento de Estudiantes Universitarios

Según la teoría de la visión basada en recursos de Wernerfelt (1984), subraya que el apoyo financiero de la familia y otras fuentes es fundamental en el emprendimiento de estudiantes universitarios, ya que proporciona acceso a recursos valiosos, como el capital, crucial para el éxito empresarial. Esta perspectiva teórica argumenta que el acceso a recursos únicos, raros e inimitables facilita una ventaja competitiva significativa, lo que es especialmente relevante en el contexto del emprendimiento universitario.

El impacto del apoyo financiero en el emprendimiento universitario es crucial, especialmente cuando se combina con una educación adecuada en emprendimiento. Dabbous y Boustani (2023) destacan que el soporte financiero, en conjunto con la educación en emprendimiento y el avance en tecnologías como la inteligencia artificial, mejora significativamente las intenciones emprendedoras de los estudiantes al potenciar su control comportamental percibido. Adicionalmente, Guerrero et al. (2008) sostienen que el entorno educativo, complementado por un apoyo financiero estratégico, es determinante en la predisposición de los estudiantes hacia el emprendimiento, actuando la educación emprendedora como un catalizador que intensifica su deseo de iniciar negocios propios.

Para abordar el tema del apoyo financiero y su influencia en el emprendimiento de los estudiantes universitarios, es esencial examinar investigaciones recientes que ilustren cómo este apoyo es fundamental para el desarrollo de nuevas empresas. Según Dabbous y Boustani (2023), el apoyo financiero, en combinación con la educación en emprendimiento, juega un papel crucial al potenciar las intenciones emprendedoras de los estudiantes, permitiendo un mejor manejo de los recursos y fomentando la innovación. Además, el estudio de Rungani y Potgieter

(2018) apoya esta idea al demostrar que el apoyo financiero adecuado no solo facilita la implementación de iniciativas empresariales, sino que también mejora las capacidades de gestión y la sostenibilidad financiera de los proyectos emprendedores.

El programa "Joven Emprende Ahora" de BanEcuador, lanzado en 2024, es un esfuerzo gubernamental dirigido a apoyar a jóvenes emprendedores entre 22 y 29 años, proporcionando créditos que facilitan el inicio o expansión de sus proyectos. Este programa no solo representa una muestra del compromiso del gobierno para fortalecer la economía mediante el fomento del emprendimiento juvenil, sino que también se alinea con estrategias para mejorar la interacción entre la academia y el sector público, fomentando así la innovación y la creación de empleo. Este tipo de iniciativas destaca la importancia estratégica del apoyo financiero en el ecosistema emprendedor y su rol en la promoción del crecimiento económico sostenible (BanEcuador, 2024).

La investigación de Arévalo (2022) muestra que el 70% de las emprendedoras en Ecuador recurrieron a créditos bancarios para iniciar sus negocios, y un 25% se apoyó en ahorros personales, evidenciando la importancia del acceso a fuentes de financiamiento externas. De manera similar, Romero et al. (2021) reportaron que un 43.3% de los estudiantes universitarios en Colombia y Venezuela perciben los programas de financiamiento como fundamentales para la iniciativa empresarial. Estos resultados resaltan el valor crítico de facilitar herramientas financieras accesibles y eficaces para potenciar el emprendimiento, destacando la universalidad de la necesidad de capital como soporte para emprender.

En el contexto del apoyo financiero universitario, Guerrero et al. (2008) destacan que la percepción de un soporte efectivo en términos financieros y educativos puede significativamente incrementar las intenciones empresariales de los estudiantes, mejorando su actitud hacia el emprendimiento. Este resultado se alinea con los hallazgos de Lu et al. (2021), quienes observan que, aunque el soporte directo de las universidades chinas muestra un impacto moderado en las intenciones empresariales, sigue siendo esencial. Aproximadamente el 30% de los estudiantes

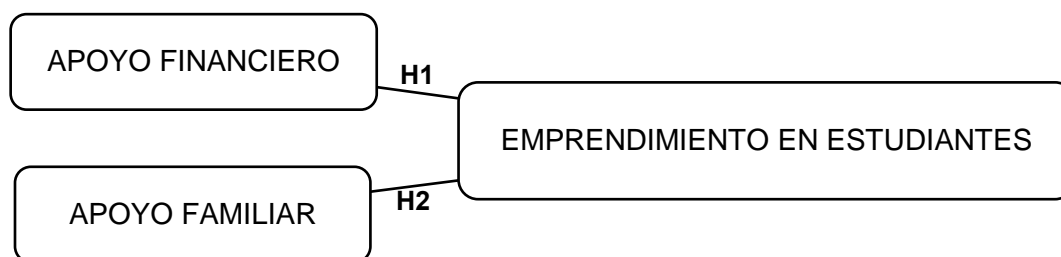
afirma que las iniciativas de apoyo financiero elevan notablemente su motivación para emprender, demostrando que, incluso con un efecto moderado, la ayuda financiera sigue siendo un componente crítico en el desarrollo de futuros empresarios.

En este apartado sobre el apoyo financiero en el emprendimiento universitario, se evidencia que la percepción de un soporte financiero adecuado es crucial para aumentar las intenciones empresariales de los estudiantes. Estudios como los de Guerrero et al. (2008) y Lu et al. (2021) muestran que, aunque el impacto puede ser moderado, el soporte financiero directo de las universidades sigue siendo un factor fundamental. Este enfoque se integrará en el presente estudio para explorar cómo el apoyo financiero puede actuar como un catalizador para el emprendimiento, resaltando la necesidad de programas bien estructurados que no solo ofrezcan financiamiento, sino también un entorno que fomente la innovación y el desarrollo empresarial. La teoría de la visión basada en recursos se utilizará como marco teórico para analizar cómo el acceso a recursos financieros puede proporcionar una ventaja competitiva y fomentar el éxito empresarial en el contexto universitario.

El documento presenta un modelo conceptual, ilustrado en la Figura 1, que muestra cómo el apoyo familiar y financiero afectan el éxito de los emprendimientos universitarios. Basado en las teorías del capital social y la visión basada en recursos, el modelo propone dos hipótesis: H1 sugiere que el apoyo financiero impacta positivamente los emprendimientos universitarios y H2 afirma lo mismo del apoyo familiar. Estas hipótesis serán verificadas mediante análisis empírico para profundizar en la comprensión de los factores que fomentan el emprendimiento en el ámbito universitario.

Figura 1

Variables de la investigación y su relación



Elaborado por: El autor

De la Figura 1 se deriva que las hipótesis que se contrastarán en la presente investigación.

H_1 : El apoyo financiero tiene una influencia positiva en los emprendimientos de estudiantes universitarios.

H_2 : El apoyo familiar tiene una influencia positiva en los emprendimientos de estudiantes universitarios.

Metodología

Este estudio adopta un diseño cuantitativo con un enfoque correlacional y descriptivo para evaluar cómo el apoyo familiar y financiero influye en el emprendimiento universitario. Para la recolección de datos, se utilizó un muestreo por conveniencia, seleccionando una muestra de 68 estudiantes emprendedores de la Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca. Este método implica elegir participantes accesibles y dispuestos a participar, lo cual es común en investigaciones donde no es factible un muestreo aleatorio debido a limitaciones de tiempo y recursos como mencionan Golzar et al (2022). Los estudiantes fueron seleccionados recorriendo aulas y solicitando la participación de aquellos que se identificaban como emprendedores, aplicándoles un cuestionario estructurado diseñado para captar la naturaleza y el impacto del apoyo familiar y financiero en sus iniciativas empresariales.

Para el análisis de los datos, se utilizó un modelo Logit para examinar la relación entre el apoyo recibido y la durabilidad de los emprendimientos estudiantiles, considerando variables

como el tiempo de operación del negocio, el tamaño del emprendimiento, el nivel de endeudamiento, y la frecuencia de morosidad en los pagos. Este enfoque permitió evaluar la probabilidad de que estos emprendimientos superen el año de operación, considerando el apoyo como un factor crítico para su sostenibilidad. Las variables que se van a utilizar en la presente investigación y su relación se muestran en la Figura 1.

Modelo Logit

De acuerdo con Stock y Watson (2012), los modelos logit son modelos no lineales que llevan una variable dependiente binaria. Se modeliza la probabilidad de que esta sea igual a 1 mediante una función de probabilidad acumulada logística. Para ello se tiene la siguiente regresión:

$$P_r(Y = 1|X_1, X_2, \dots, X_k) = F(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)$$

$$= \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)}}$$

En donde Y es la variable dependiente constituida por el emprendimiento, X son las variables explicativas determinadas por el apoyo familiar y financiero, F es la función de distribución acumulada logística. Entonces, se intentan realizar 4 estimaciones, considerando las cuatro variables que captan el emprendimiento, cuales el tiempo que lleva operando el emprendimiento, el tamaño del emprendimiento en número de empleados, el nivel de endeudamiento y si se ha caído en mora frecuentemente. Así pues, las respuestas correspondientes a estas variables dependientes son respectivamente la 7, 8, 10 y 18 del cuestionario mostrado. (Ver Anexo1)

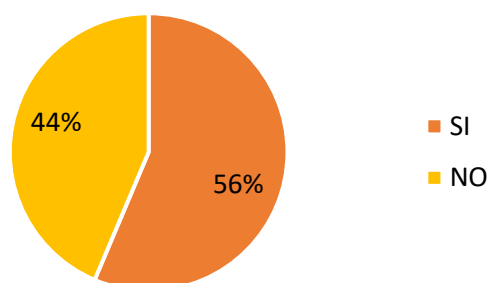
Resultados

En el análisis de los perfiles de los estudiantes emprendedores de la Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca, se observa que un significativo 56.36% de los encuestados combina sus estudios con un empleo adicional a su

emprendimiento. Esto sugiere la necesidad de soporte financiero adicional para manejar tanto sus estudios como sus proyectos empresariales. La figura 2 en el estudio ilustra claramente la proporción de estudiantes que enfrentan múltiples responsabilidades laborales.

Figura 2

Trabajo adicional de estudiantes

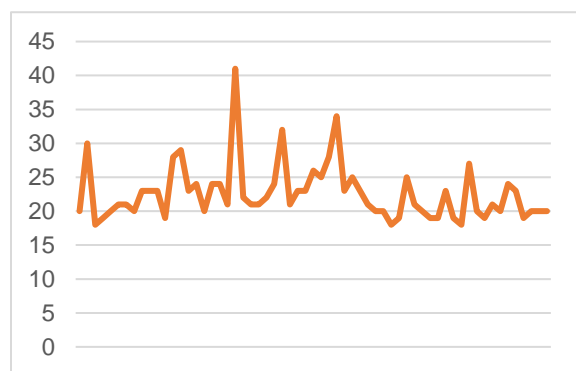


Fuente: Datos proporcionados por la encuesta a estudiantes emprendedores de la Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca. **Elaborado por:** El autor

Adicionalmente, la edad promedio de los participantes en el estudio es de aproximadamente 22.78 años, lo que indica que los emprendimientos están siendo iniciados principalmente por jóvenes estudiantes. Este dato es crucial para comprender las dinámicas y desafíos específicos que enfrentan estos jóvenes emprendedores, especialmente en términos de experiencia y acceso a recursos. La figura 3 muestra la edad promedio, facilitando la contextualización de la juventud en el ecosistema emprendedor universitario.

Figura 3

Edad emprendedores

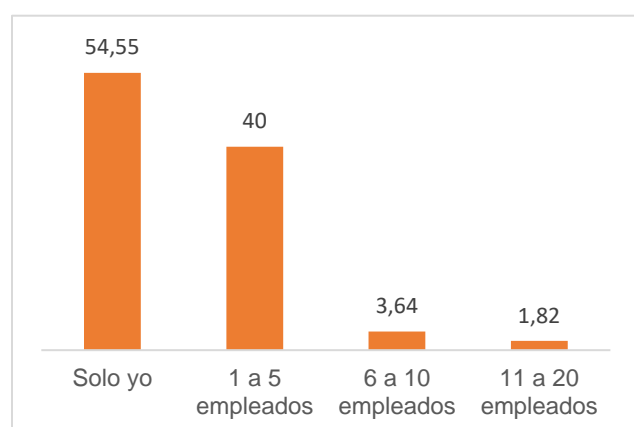


Fuente: Datos proporcionados por la encuesta a estudiantes emprendedores de la Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca. **Elaborado por:** El autor.

La mayoría de los emprendedores optan por iniciar negocios de manera individual, lo que representa el 54.55% del total. Un 40% prefiere mantener una estructura con entre 1 y 5 empleados. Solo unos pocos deciden crecer más allá de los 6 empleados, lo que refleja una tendencia hacia negocios más pequeños y manejables. Esto podría deberse tanto a las limitaciones de capital como a la preferencia por modelos de operación más simples. A continuación, se muestra la distribución de tamaños en la figura.

Figura 4

Tamaño del emprendimiento



Nota: Los datos se encuentran en %. **Fuente:** Datos proporcionados por la encuesta a estudiantes emprendedores de la Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca. **Elaborado por:** El autor.

Estos hallazgos ilustran claramente cómo las características personales y decisiones operativas de los estudiantes emprendedores pueden influir en la sostenibilidad y éxito de sus emprendimientos. Comprender estas dinámicas es esencial para diseñar programas de apoyo y políticas educativas que efectivamente respondan a las necesidades y realidades de los emprendedores universitarios.

Se presentan a continuación los resultados inherentes la primera estimación en donde la variable dependiente que captura el emprendimiento es determinada por el tiempo que lleva operando el emprendimiento. En este caso la variable toma valor igual a 1 si la duración es superior a un año y valor igual a 0 si es inferior.

Por otra parte, por lo que se refiere a las demás estimaciones, dos ellas no llegaron a convergencia y otra presenta todos coeficientes no significativos, por lo que no se explica la variable del emprendimiento en estos casos.

Tabla 1

Abreviatura y descripción de las covariables utilizadas.

hombre: Género del encuestado	trabajo_extra: Trabajo adicional al emprendimiento	CL: Tipo de estructura legal del emprendimiento	inv_fam: Participación de un familiar en el emprendimiento	avf_part_decstrat: Participación familiar en decisiones estratégicas
edad: Edad en años	sector: Giro de negocio del emprendimiento	dif_access_fin: Dificultad para acceder a financiamiento	suf_aemocional_fam: Apoyo emocional recibido de la familia	contact_fam: Contribución de la red de contactos familiares
semestre: Semestre actual	m1a: Tiempo operando el emprendimiento (en años)	buscado_fin: Veces que ha buscado financiamiento	avf_opdiarias_fam: Ayuda familiar en operaciones diarias	
carrera: Carrera que estudia	m1p: Tamaño del emprendimiento (número de empleados)	avf_ases_fam: Asesoramiento recibido de la familia	suf_crisis_apoyofam: Apoyo familiar en momentos de crisis	

Elaborado por: El autor.

A continuación, la Tabla 2 muestra los resultados de la estimación.

Tabla 2

Regresión logística

m1a	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
hombre	2.086	1.747	1.19	.232	-1.338	5.51	
edad	.919	.41	2.24	.025	.115	1.722	**
semestre: base 2	0	
3	-.116	2.225	-0.05	.958	-4.477	4.245	
4	-8.096	3.704	-2.19	.029	-15.355	-.837	**
5	.569	2.734	0.21	.835	-4.79	5.928	
6	-6.732	6.271	-1.07	.283	-19.023	5.559	
7	-7.807	5.039	-1.55	.121	-17.683	2.069	
8	-14.207	6.313	-2.25	.024	-26.58	-1.834	**
carrera: base 0	0	
1	1.283	1.844	0.70	.486	-2.33	4.896	

2	1.198	2.602	0.46	.645	-3.901	6.298	
3	-10.184	5.017	-2.03	.042	-20.017	-.35	**
trabajo_extra	3.228	1.633	1.98	.048	.027	6.429	**
sector: base 0	0	
1	1.139	7.784	0.15	.884	-14.116	16.395	
2o	0	
CL	-7.668	7.947	-0.96	.335	-23.244	7.909	
fuentes de financiamiento	0	
1	-9.071	4.03	-2.25	.024	-16.97	-1.172	**
2	.548	2.042	0.27	.789	-3.455	4.55	
porcentaje de financiamiento	0	
1	2.221	2.246	0.99	.323	-2.181	6.624	
2	5.012	3.101	1.62	.106	-1.065	11.089	
dif_access_fin	4.519	2.044	2.21	.027	.514	8.525	**
buscado_fin	3.212	1.84	1.75	.081	-.394	6.818	*
avf_ases_fam	-2.397	1.829	-1.31	.19	-5.981	1.188	
inv_fam	1.763	1.718	1.03	.305	-1.603	5.13	
suf_aemocional_fam	4.044	2.201	1.84	.066	-.271	8.358	*
avf_opdiarias_fam	-6.813	2.844	-2.40	.017	-12.388	-1.238	**
suf_crisis_apoyofam	1.579	2.38	0.66	.507	-3.087	6.244	
avf_part_decstrat	.981	1.902	0.52	.606	-2.747	4.709	
contact_fam	9.769	3.72	2.63	.009	2.477	17.061	***
Constant	-29.995	11.333	-2.65	.008	-52.208	-7.783	***
Mean dependent var	0.388				SD dependent var	0.491	
Pseudo r-squared	0.589				Number of obs	67	
Chi-square	52.727				Prob > chi2	0.002	
Akaike crit. (AIC)	92.768				Bayesian crit. (BIC)	154.499	

Nota: Nivel de significancia *** p<.01, ** p<.05, * p<.1. **Elaborado por:** El autor.

Entonces, las variables que son estadísticamente significativas para explicar el emprendimiento son la edad, el cuarto y octavo semestre de estudios, cursar la carrera de marketing e inteligencia de mercados (carrera = 3), tener un trabajo adicional, haber incurrido en préstamos familiares y de amigos (fuente de financiamiento = 1), haber experimentado dificultades para acceder a préstamos de instituciones financieras (dif_access_fin), la ayuda familiar en las operaciones diarias del negocio (avf_opdiarias_fam) y, finalmente, la ayuda de la red de contactos familiares para el negocio (contact_fam).

Así pues, el coeficiente positivo de edad indica que a mayor número de años se incrementa la probabilidad de tener emprendimientos que duren más de un año. Por otra parte,

los coeficientes negativos del cuarto y octavo semestre indican que los estudiantes pertenecientes a estos cursos tienen un efecto peor en el emprendimiento con respecto al grupo base constituido por el segundo semestre. Más aun, el coeficiente negativo de la categoría de carrera = 3, indica que los estudiantes que pertenecen a Marketing e Inteligencia de Mercados tienen mayores probabilidades de fracaso en el emprendimiento.

Adicionalmente, contar con un trabajo adicional mejora las probabilidades de éxito de la variable dependiente. Agregado a lo anterior, el signo negativo que se acompaña a la categoría 1 del tipo de financiamiento sugiere que los préstamos de familiares y de amigos reducen las probabilidades de que los emprendimientos puedan durar más de un año. Al contrario, el signo positivo de la variable *dif_access_fin* predice que haber encontrado dificultades *previas* para acceder a financiamiento de instituciones financieras hace incrementar la probabilidad de mejorar la duración de los emprendimientos. Por otra parte, la ayuda familiar en las operaciones diarias del negocio parece ser un detractor de la durabilidad del emprendimiento. Finalmente, la red de contactos de la familia está positivamente correlacionada con la variable dependiente.

Más aún, el modelo estimado tiene una capacidad predictiva aproximada del 90 %, puesto que predice correctamente 60 de 67 observaciones. Siendo más específicos, cuando la probabilidad predicha es superior al 50% se predice correctamente 21 de 23 veces y cuando la probabilidad predicha es inferior al 50% se predice correctamente 39 de 44 veces, como observamos en la tabla 3.

Tabla 3*Tabla de rendimiento del modelo*

Classified	True		Total
	D	~D	
+	21	2	23
-	5	39	44
Total	26	41	67

Classified + if predicted $\Pr(D) \geq .5$
 True D defined as $m1a \neq 0$

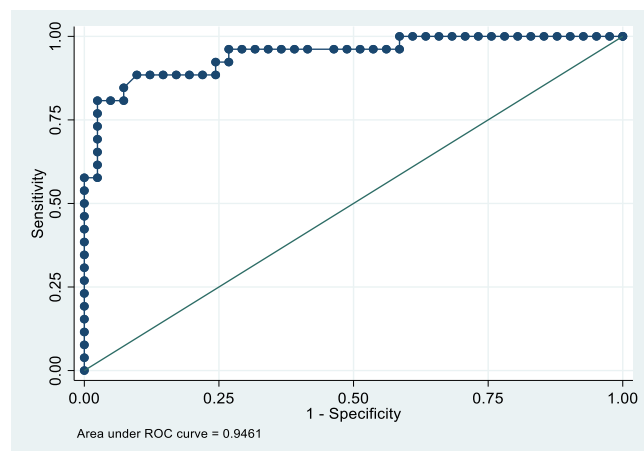
Sensitivity	$\Pr(+ D)$ 80.77%
Specificity	$\Pr(- \sim D)$ 95.12%
Positive predictive value	$\Pr(D +)$ 91.30%
Negative predictive value	$\Pr(\sim D -)$ 88.64%

False + rate for true ~D	$\Pr(+ \sim D)$ 4.88%
False - rate for true D	$\Pr(- D)$ 19.23%
False + rate for classified +	$\Pr(\sim D +)$ 8.70%
False - rate for classified -	$\Pr(D -)$ 11.36%

Correctly classified 89.55%

Elaborado por: El autor.

Para ilustrar mejor estos resultados, en la Figura 5 se presenta la curva ROC (receiver operating_characteristic), que evalúa la capacidad predictiva del modelo:

Figura 5*Curva ROC para la evaluación del modelo predictivo*

Elaborado por: El autor.

La curva ROC se basa en 2 ecuaciones, la primera inherente la sensibilidad (sensitivity) y la segunda inherente la especificidad (specificity):

- $Sensitivity = (\text{n. de predicciones correctamente identificadas como 1}) / (\text{n. de 1 observadas})$
- $Specificity = (\text{n. de predicciones correctamente identificadas como 0}) / (\text{n. de 0 observadas})$

Entonces, la gráfica ROC muestra en el eje vertical la Sensitivity y, en el eje horizontal, 1 menos la Specificity, que no es otra cosa que la tasa de falsos positivos. En este caso, el trazado de puntos resulta muy bueno puesto que está muy alejado de la línea diagonal y ello indica que la capacidad predictiva del modelo es alta.

Por otra parte, no se incorpora al análisis los efectos marginales ni los odds ratio porque la mayoría de las variables predictoras son dicotómicas. En ambos casos, el proceso prevé un incremento unitario en el predictor, algo muy útil para variables cuantitativas, pero que casi no se aplica a variables explicativas que llevan únicamente dos valores, puesto que se estaría indicando el cambio en la probabilidad (efectos marginales) o de la posibilidad (odds ratio) de la variable respuesta de pertenecer a la categoría 1, debido a un cambio en el predictor de 0 a 1 (Torres, 2014).

Discusión

El apoyo familiar emerge como un factor dual en su impacto sobre el emprendimiento. Por un lado, la red de contactos familiares proporciona un capital social valioso que facilita oportunidades de negocio y asesoramiento estratégico, corroborando los hallazgos de Barros et al. (2022) sobre el emprendimiento femenino. Esta influencia positiva subraya la importancia de integrar el capital social en estrategias de apoyo al emprendimiento, en línea con la teoría de Bourdieu (2002) sobre las formas de capital.

Por otro lado, la intervención directa de la familia en las operaciones diarias del negocio parece tener un efecto contraproducente, como lo sugiere Ortiz et al. (2023). Este hallazgo resalta una faceta crítica del apoyo familiar: mientras que el soporte emocional y estratégico es beneficioso, una implicación operativa excesiva puede limitar la autonomía del emprendedor y la profesionalización del negocio. Esta observación es crucial para el diseño de programas educativos que fomenten una independencia operativa mientras se aprovecha el capital social familiar.

En cuanto al apoyo financiero, los préstamos familiares y de amigos, a pesar de ser una fuente común de financiación inicial, presentan limitaciones significativas. Según Barrios y Nuñez (2021), estos préstamos tienden a centrarse en necesidades operativas a corto plazo sin abordar las inversiones necesarias para el crecimiento sostenido. Esta perspectiva es apoyada por la evidencia de que enfrentar dificultades financieras puede ser, paradójicamente, un estímulo para mejorar las prácticas de gestión y la resiliencia empresarial, como indican Jayasekara et al. (2020).

Adicionalmente, investigaciones recientes profundizan en la dualidad del apoyo familiar en contextos emprendedores. Cesaroni et al. (2018) destacan cómo, aunque el apoyo familiar proporciona recursos valiosos, también puede introducir interferencias que limitan la autonomía y el crecimiento empresarial, especialmente en microemprendimientos dirigidos por mujeres. En contraste, Cetindamar et al. (2012) señalan que el apoyo familiar es crucial para superar barreras iniciales de entrada en el emprendimiento, aunque sus efectos pueden variar significativamente entre géneros. Estos hallazgos resaltan la complejidad del apoyo familiar, actuando tanto como catalizador como obstáculo para el éxito empresarial, dependiendo de su naturaleza y la dinámica de la intervención familiar.

Este escenario sugiere la necesidad de un enfoque más estructurado en la educación financiera dentro de los programas universitarios, enseñando a los futuros emprendedores a negociar términos de financiamiento que apoyen el crecimiento a largo plazo y a gestionar

recursos de manera efectiva. La inclusión de módulos específicos sobre gestión financiera y acceso a financiamiento en los currículos de emprendimiento podría ser una forma efectiva de abordar estas necesidades.

Conclusión

La investigación confirma la influencia directa del apoyo familiar y financiero en la incidencia y sostenibilidad de los emprendimientos universitarios en la Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca, corroborando así el objetivo general de nuestro estudio. El apoyo familiar se revela no solo como un pilar de capital emocional y estratégico, sino también como una red de contactos crucial para el acceso a oportunidades de negocio y asesoramiento, mientras que el apoyo financiero, incluidos los préstamos de familiares y amigos, presenta un doble filo que impacta en la durabilidad de estos emprendimientos.

Los resultados del modelo Logit han sido reveladores, subrayando la importancia del apoyo familiar no solo como fuente de capital, sino también como un elemento crucial para la supervivencia y éxito de los emprendimientos. En particular, la red de contactos familiares demostró ser significativamente positiva para el emprendimiento, proporcionando no solo apoyo emocional y motivacional, sino también accesos valiosos a oportunidades de negocio y asesoramiento. Esto se alinea con la teoría del capital social de Bourdieu (2002), que enfatiza cómo las redes familiares pueden movilizar recursos y facilitar un entorno favorable para el desarrollo empresarial.

En contraste, la ayuda familiar en las operaciones diarias del negocio ha mostrado un efecto negativo, sugiriendo que mientras el apoyo estratégico y en red es beneficioso, la intervención excesiva en las operaciones cotidianas puede ser contraproducente. Esto podría reflejar una posible dependencia del emprendedor hacia su entorno familiar, lo que restringe la autonomía esencial para una gestión empresarial eficaz y, en ocasiones, puede llevar a la

sustitución de profesionales cualificados por miembros de la familia, limitando así la profesionalización del emprendimiento.

Respecto al apoyo financiero, los resultados indican que los préstamos de familiares y amigos, aunque intuitivamente beneficiosos, han tenido un impacto negativo en la durabilidad de los emprendimientos. Esto podría reflejar un menor rigor en las condiciones de estos préstamos o una posible informalidad en su gestión, lo que a la larga no sustenta el crecimiento sostenido del negocio. Curiosamente, el enfrentar dificultades para acceder a financiamiento institucional ha resultado en un estímulo positivo, posiblemente al incentivar a los emprendedores a desarrollar resiliencia y estrategias más robustas de supervivencia empresarial.

Los resultados también indican que los estudiantes que mantienen un empleo adicional tienen una mayor probabilidad de éxito en sus emprendimientos, posiblemente debido a la experiencia y los recursos adicionales que proporciona el trabajo paralelo. Este empleo no solo facilita una mejor comprensión de la gestión y operación del negocio, sino que también ofrece una red de seguridad financiera que puede ser esencial durante las etapas iniciales del emprendimiento.

La capacidad predictiva del modelo estimado, que alcanza aproximadamente el 90%, subraya la robustez de los resultados y la relevancia de las variables seleccionadas en la explicación del fenómeno del emprendimiento universitario. Este alto nivel de precisión confirma la pertinencia de las variables de apoyo familiar y financiero como predictores claves del éxito de los emprendimientos universitarios.

Referencias

Aguirre, J. (2020). Obstáculos del viaje emprendedor del estudiante universitario en Costa Rica.

Tec Empresarial, 14(3), 16-33. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12411/624>

- Arévalo, I. (2022). Emprendimiento femenino y el desarrollo humano en el barrio Primero de Enero, parroquia Santa Rosa del cantón Salinas, 2022. [Tesis de grado. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador]. Recuperado de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/8659>
- BanEcuador. (2024). Joven emprende ahora con banecuator. Recuperado de <https://www.banecuator.fin.ec/2024/02/19/joven-emprende-ahora-con-banecuator/>
- Barrios, J y Núñez , O. (2021). Fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla. [Tesis de Posgrado. Universidad de la Costa, Colombia] Recuperado de <https://hdl.handle.net/11323/9019>
- Barros, A., Bravo, L., y Campuzano, J. (2022). Barreras al emprendimiento femenino universitario en estudiantes de la Universidad Técnica de Machala. *Sociedad y Tecnología*, 5(2), 212–225. <https://doi.org/10.51247/st.v5i2.208>
- Bourdieu, P. (2002). Forms of Capital. *Sociology, Economic Sociology*, 5(60-74). DOI: 10.17323/1726-3247-2002-5-60-74
- Bygrave, W., Hay, M., Ng, E., y Reynolds, P. (2010). Executive forum: A study of informal investing in 29 nations composing the Global Entrepreneurship Monitor. *Venture Capital*, 5(2), 101–116. <https://doi.org/10.1080/1369106032000097021>
- Cetindamar, D., Gupta, V., Karadeniz, E., y Egrican, N. (2012). What the numbers tell: The impact of human, family and financial capital on women and men's entry into entrepreneurship in Turkey. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1–2), 29–51. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.637348>

- Cesaroni, F., Pediconi, M., y Sentuti, A. (2018). It's always a women's problem! Micro-entrepreneurs, work-family balance and economic crisis. *Administrative Sciences*, 8(74), 1–16. <https://doi.org/10.3390/admsci8040074>
- Dabbous, A., y Boustani, N. (2023). Digital Explosion and Entrepreneurship Education: Impact on Promoting Entrepreneurial Intention for Business Students. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(1), 27. <https://doi.org/10.3390/jrfm16010027>
- Djazilan, M., y Darmawan, D. (2022). Entrepreneurship Education and Family Support: The Determinants That Appear Entrepreneurship Interest for Students. *International Journal of Service Science, Management, Engineering, and Technology*, 1(2), 26–30. <http://ejournalisse.com/index.php/isse/article/view/28>
- Dunn, T., y Holtz-Eakin, D. (2000). Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links. *Journal of Labor Economics*, 18(2), 209-234. <https://doi.org/10.1086/209959>
- Escobar, Á., Arias, E., Torres, E., y Parra, W. (2013). La influencia de la familia en el emprendimiento empresarial - el caso de tres pymes de los sectores comercial y de servicios de la ciudad de Sincelejo Sucre. *Revista Pensamiento Gerencial*, (1). <https://doi.org/10.24188/rpg.v0i1.86>
- Espíndola, A., Del Pino, F., y Fritschmann, F. (2023). Emprendimiento en el Contexto de la Educación Superior: una Revisión de la Literatura. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 6415-6439. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7418
- Fayolle, A. (2007). *Entrepreneurship and New Value Creation: The Dynamic of the Entrepreneurial Process*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511488689>

- Galindo, M., Méndez, M., y Castaño, M. (2020). The role of innovation and institutions in entrepreneurship and economic growth in two groups of countries. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 26 No. 3, pp. 485-502. <https://doi.org/10.1108/IJEER-06-2019-0336>
- Georgescu, M., y Herman, E. (2020). The Impact of the Family Background on Students' Entrepreneurial Intentions: An Empirical Analysis. *Sustainability*, 12(11), 4775. <https://doi.org/10.3390/su12114775>
- Golzar, J., Tajik, O., y Noor, S. (2022). Convenience sampling. *International Journal of Education & Language Studies*, 1(2), 72-77. <https://doi.org/10.22034/ijels.2022.162981>
- Guerrero, M., Rialp, J., y Urbano, D. (2008). The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(1), 35–50. <https://doi.org/10.1007/s11365-006-0032-x>
- Hammad, R., y El Naggat, R. (2023). The Role of Digital Platforms in Women's Entrepreneurial Opportunity Process: Does Online Social Capital Matter?. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 1(1). <https://doi.org/10.1155/2023/5357335>
- Jayasekara, E., Fernando, N., y Ranjani, C. (2020). A systematic literature review on business failure of small and medium enterprises (SME). *Journal of Management*, 15(1), 2020. <https://doi.org/10.4038/jm.v15i1.7592>
- Kacperczyk, A. (2012) Social Influence and Entrepreneurship: The Effect of University Peers on Entrepreneurial Entry. *Organization Science* 24(3), 664-683. <https://doi.org/10.1287/orsc.1120.0773>

- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., y Ordeñana, X. (2020). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020. *GEM Global Entrepreneurship Monitor*. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/report/gem-ecuador-20192020-report>
- Leiva, J., Mora, R., y Cordero, D. (2019). Espíritu emprendedor en la población estudiantil universitaria. Informe de resultados para Costa Rica 2018. Cartago, Costa Rica. *GUESSS Instituto Tecnológico de Costa Rica*. ISBN: 978-9930-541-55-5.
- López, D., Contreras, A., y Peraza, A. (2023). Los antecedentes familiares y los rasgos de emprendimiento de los estudiantes universitarios. *Desarrollo Sustentable, Negocios, Emprendimiento Y Educación*, 5(45), 29–43. <https://doi.org/10.51896/rilcods.v5i45.232>
- Lu, G., Song, Y., y Pan, B. (2021). How university entrepreneurship support affects college students' entrepreneurial intentions: An empirical analysis from China. *Sustainability*, 13(6), 3224. <https://doi.org/10.3390/su13063224>
- Molina, S., Blanco, M., y Valenzuela, R. (2023). Instrumento para medir los factores que impulsan el emprendimiento en estudiantes femeninas universitarias. *Vinculatégica EFAN*, 9(4), 150–165. <https://doi.org/10.29105/vtga9.4-513>
- Monguí, J. (2023). Contexto del emprendimiento social. *Corporación Universitaria Minuto de Dios* 15-41, <https://doi.org/10.26620/uniminuto/978-958-763-620-8.cap.1>
- Mwasalwiba, E. (2010). Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. *Education + Training*, 52(1), 20-47. <https://doi.org/10.1108/00400911011017663>
- Nabi, G. y Liñán, F. (2011). Graduate entrepreneurship in the developing world: intentions, education and development. *Education + Training*, 53(5), 325-334. <https://doi.org/10.1108/00400911111147668>

- Nabi, G., Liñán, F., Fayolle, A., Krueger, N., y Walmsley, A. (2018). The impact of entrepreneurship education in higher education: A systematic review and research agenda. *Academy of Management Learning & Education*, 17(2), 277-299. <https://doi.org/10.5465/amle.2015.0026>
- Nevárez, M. (2019). Modelo de emprendimiento universitario e impacto socioeconómico. Análisis de emprendedores egresados de una Institución de Educación Superior pública del Estado de Durango. [Tesis de posgrado. Universidad Juárez del Estado de Durango, México]. Recuperado de <http://repositorio.ujed.mx/jspui/handle/123456789/109>
- Ortiz, J., Salas, V., y Gargallo, A. (2023). Productividad y creación de empleo: Un análisis comparativo entre las diferentes estructuras organizativas de las empresas familiares y no familiares. *Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza*.
- Pacheco, C., Rojas, C., Niebles, W., y Hernández, G. (2022). Caracterización del emprendimiento desde un enfoque universitario. *Formación universitaria*, 15(1), 135-144. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062022000100135>
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press.
- Romero, J., Gutiérrez, M., Hernández, L., y Portillo, R. (2021). Factores contextuales que influyen en la intención emprendedora de estudiantes universitarios venezolanos y colombianos. *Revista de ciencias sociales*, 27(4), 113-130. <https://doi.org/10.31876/rcs.v27i4.37237>
- Rungani, E., y Potgieter, M. (2018). The impact of financial support on the success of small, medium and micro enterprises in the Eastern Cape province. *Acta Commercii*, 18(1). <https://doi.org/10.4102/ac.v18i1.591>

- Saavedra, L. (2020). El desempleo juvenil en Latinoamérica y el emprendimiento de estudiantes universitarios. *Tendencias*, 21(2), 283-305. <https://doi.org/10.22267/rtend.202102.151>
- Torres, O. (2014). Logit, probit and multinomial logit models in R. *Princeton University*. <https://princeton.edu/~otorres/LogitR101.pdf>
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180. <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>

ANEXOS

Anexo 1

Cuestionario aplicado a emprendedores para el análisis econométrico.

Datos del participante
1. ¿Cuál es su género?
2. ¿Cuál es su edad?
3. ¿En qué semestre se encuentra actualmente?
4. ¿En qué carrera estudia actualmente?
5. ¿Trabaja en algo adicional a su emprendimiento?
Detalles del emprendimiento
6. ¿Cuál es giro de negocio donde está su emprendimiento?
7. ¿Cuánto tiempo lleva operando su emprendimiento?
8. ¿Cuál es el tamaño de su emprendimiento en términos de empleados?
9. ¿Qué tipo de estructura legal tiene su emprendimiento?
10. ¿Cuál es su nivel de endeudamiento actualmente asociado con su negocio?
Apoyo financiero
11. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento para su emprendimiento?
12. ¿Qué porcentaje de la financiación total provino de fuentes familiares?
13. ¿Ha enfrentado dificultades para acceder a financiamiento de instituciones financieras?
14. ¿Cuántas veces ha buscado financiamiento para su negocio desde su inicio?
15. ¿Ha recibido asesoramiento financiero específico para gestionar los recursos de su emprendimiento?
16. ¿Cuál es la tasa de interés del crédito que regularmente obtiene para su emprendimiento?
17. ¿Cuál es el plazo de tiempo del crédito que regularmente ha recibido para su emprendimiento? (especifique meses o años)
18. ¿Ha incurrido en moras de pago en algún crédito obtenido para su emprendimiento?
Apoyo familiar
19. ¿Con qué frecuencia recibe consejos o asesoramiento de su familia sobre su negocio?
20. ¿Algún miembro de su familia está directamente involucrado en su emprendimiento?
21. ¿Cómo calificaría el nivel de apoyo emocional que recibe de su familia respecto a su emprendimiento?
22. ¿Con qué frecuencia su familia ayuda en las operaciones diarias de su negocio?
23. ¿Cómo calificaría el apoyo recibido de su familia en momentos de dificultades financieras o crisis en su negocio?
24. ¿En qué medida su familia participa en la toma de decisiones estratégicas de su negocio?
25. ¿Qué tanto cree que la red de contactos de su familia ha contribuido al desarrollo de su emprendimiento?

Elaborado por: El autor en base al marco teórico de este artículo.