

Capital social en el éxito o fracaso de los emprendimientos con enfoque de género en Oruro, Bolivia

Social capital in the success or failure of entrepreneurship with a gender approach in Oruro, Bolivia

Dulcardo Villca Lamas*
Universidad Técnica de Oruro
Oruro - Bolivia
dvillca3011@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0004-0329-4187>

Gabith Miriam Quispe Fernández
Universidad Nacional de Chimborazo
Riobamba - Ecuador
gquispe@unach.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-7485-3669>

*Correspondencia:
dvillca3011@gmail.com

Cómo citar este artículo:
Villca, D., & Quispe, G. (2026). Capital social en el éxito o fracaso de los emprendimientos con enfoque de género en Oruro, Bolivia. *Esprint Investigación*, 5(Esp.1), 157-184. <https://doi.org/10.61347/ei.v5iEsp.1.308>

Recibido: 24 de abril de 2026
Aceptado: 28 de mayo de 2026
Publicado: 9 de junio de 2026

Copyright: Derechos de autor 2026
Dulcardo Villca Lamas, Gabith Miriam Quispe Fernández.



Esta obra está bajo una licencia internacional Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0.

Resumen: El emprendimiento constituye un factor clave para el desarrollo económico, mientras que el capital social representa un recurso estratégico que influye en el desempeño empresarial, especialmente en contextos donde las dinámicas de género condicionan las oportunidades y limitaciones de los emprendedores. El objetivo de esta investigación fue determinar cómo las dimensiones estructural, cognitiva e institucional del capital social influyen en el éxito o fracaso de los emprendimientos en Oruro, Bolivia. Para ello, se empleó un enfoque mixto y se aplicó un modelo de regresión logística binaria a una muestra efectiva de 231 empresas. Los resultados muestran que los principales predictores del éxito empresarial se relacionan con la solvencia financiera, el cumplimiento de objetivos, el apoyo solidario y el acceso a contactos institucionales estratégicos. En contraste, la deshonestidad y la falta de transparencia informativa se identificaron como los factores con mayor capacidad predictiva del fracaso empresarial. Los aspectos legales no evidenciaron una influencia estadísticamente significativa sobre los resultados de los emprendimientos. Desde la perspectiva de género, se identificaron diferencias relevantes entre hombres y mujeres emprendedoras. Las mujeres enfrentan mayores riesgos asociados a la limitada autonomía financiera, el menor apoyo familiar al liderazgo y niveles más bajos de confianza institucional. Sin embargo, también muestran una mayor resiliencia frente a barreras externas y un fortalecimiento más favorable de competencias psicológicas como el liderazgo y la autoeficacia. Se concluye que el capital social trasciende su dimensión ética y constituye un recurso estratégico para la sostenibilidad empresarial, cuya efectividad depende de la calidad de los vínculos institucionales, la confianza interpersonal y el soporte proporcionado por el entorno social.

Palabras clave: Bolivia, capital social, emprendimiento, éxito, fracaso, género, Oruro.

Abstract: Entrepreneurship constitutes a key factor for economic development, where social capital is configured as a determining element of business performance, especially in gender-focused contexts in which social, institutional, and cultural dynamics influence male and female entrepreneurs differently. In this context, the objective of the research was to determine how the structural, cognitive, and institutional dimensions of social capital influence the success or failure of entrepreneurial ventures in Oruro, Bolivia. To this end, a mixed-methods approach was employed, and a binary logistic regression model was applied to an effective sample of 231 companies. The results show that the main predictors of business success or failure are primarily associated with financial solvency and the achievement of objectives, whereas legal aspects did not show a significant influence. Likewise, dishonesty and lack of informational transparency were identified as the strongest predictors of business failure; in contrast, supportive networks and access to strategic institutional contacts significantly increase the probabilities of success. From a gender perspective, relevant asymmetries were found women entrepreneurs face greater risks of failure due to limited financial autonomy, scarce family support for leadership, and weak institutional trust. Nevertheless, women demonstrate greater resilience to external barriers and a more favorable strengthening of psychological competencies, such as leadership and self-efficacy, compared to men. It is concluded that social capital not only represents an ethical value, but also a hierarchical strategic resource whose effectiveness for business sustainability depends on the quality of institutional ties and the support provided by the social environment.

Keywords: Bolivia, entrepreneurship, failure, gender, Oruro, social capital, success.

1. Introducción

El emprendimiento constituye una vía fundamental para la generación de empleo, la innovación, el desarrollo y la inclusión económica. En este contexto, el capital social, concebido como el conjunto de relaciones sociales, normas de reciprocidad y confianza que facilitan la acción colectiva, adquiere relevancia como un activo intangible que puede incidir positivamente en la consolidación de emprendimientos con enfoque de género (Díaz-Vega & Gutiérrez-Rincon, 2024; Proaño & Bojica, 2024).

El capital social, entendido como el conjunto de relaciones sociales (Arriagada, 2003), favorece el desarrollo de ideas de negocio y permite comprender mejor la dinámica de los emprendedores (Rodríguez & Urbiola, 2019). Sin embargo, esta relación ha sido poco explorada (Lara & Duque, 2024). Para el éxito del emprendimiento, resulta necesaria la participación de diversos agentes económicos (Martínez et al., 2020).

Asimismo, el fracaso empresarial presenta causas y efectos interrelacionados, mientras que el crecimiento puede explicarse desde teorías dialécticas, teleológicas y evolutivas (Sajjadian et al., 2024). También debe considerarse la relación positiva y significativa entre la actividad intraemprendedora y el crecimiento económico (Munyo & Veiga, 2024). En este marco, la participación del género femenino resulta importante para comprender el éxito o fracaso de los emprendimientos (Basit et al., 2020; Duong & Vu, 2024; Guelich, 2022; Pistilli et al., 2023).

En países latinoamericanos, se ha sugerido continuar con investigaciones sobre emprendimiento desde diferentes perspectivas, entre ellas el capital social (Quispe, 2025). Asimismo, al estudiar los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos, Moreno et al., (2024) resaltan la necesidad de fortalecer el soporte a los emprendedores para asegurar ventajas competitivas duraderas.

En la misma línea, González (2024) considera necesario estandarizar y perfeccionar las mediciones del emprendimiento, mientras que Torres (2023) señala la importancia de profundizar en los principales retos de los emprendedores y sus estrategias. Además, la comprensión del emprendimiento sería incompleta sin las contribuciones de economistas, sociólogos, psicólogos y otros científicos sociales (Cherukara & Manalel, 2011).

Por ello, resulta necesario el trabajo conjunto de investigadores de diversas áreas científicas (Terán-Yépez & Guerrero-Mora, 2020), no solo para analizar el éxito, sino también los efectos positivos y negativos del fracaso empresarial (Czakov et al., 2022), así como el emprendimiento femenino en países emergentes y en desarrollo (Corrêa et al., 2021).

En Bolivia, es necesario considerar los factores de éxito o fracaso de los emprendimientos, a fin de identificar los impulsos y obstáculos que enfrenta un emprendedor (Ayaviri et al., 2017; Gonzales, 2023). En este sentido, resulta pertinente fortalecer el conocimiento sobre estos procesos (Gonzales & Escobar, 2025).

Asimismo, considerando que el emprendimiento femenino constituye un medio para alcanzar independencia, libertad y empoderamiento de la mujer (Arteaga & Valencia, 2022), se requiere analizarlo en países en desarrollo desde una perspectiva posmaterialista (Vidovic, 2021). Esto permitiría contribuir a la reducción de la brecha entre mujeres y hombres (Poquechoque et al., 2025).

En consecuencia, los emprendimientos constituyen una fuerza motora que dinamiza la economía del país, la hace atractiva frente a otras economías y genera empleos directos e indirectos (Loza, 2020). Por ello, Bolivia enfrenta el desafío de mejorar la educación en emprendimiento de manera integral,

con el fin de fortalecer su aparato productivo y promover su crecimiento sostenido (Gonzales & Escobar, 2025).

Además, dado que los estudios sobre factores de éxito y fracaso del emprendimiento en una región particular no pueden generalizarse automáticamente a otros contextos, se requiere investigar estas dinámicas de manera específica para obtener un mejor panorama y comprensión del fenómeno (Ovando & Valencia, 2021).

Según los datos más relevantes del Informe Global para la gestión 2024, reportados por (Global Entrepreneurship Monitor, 2025), el 68,60% de los adultos coincidió en que era fácil iniciar un negocio. Sin embargo, el 84,30% de quienes identificaron buenas oportunidades para emprender no lo harían por miedo al fracaso.

Asimismo, el 70% de 56 economías presenta un entorno empresarial considerado insuficiente. De igual manera, en 51 economías, el 78% de los emprendedores prioriza la sostenibilidad social y ambiental por encima de las ganancias, mientras que el 73% tiene al menos uno de cada tres emprendedores que espera emplearse exclusivamente a sí mismo.

También se considera que las mujeres emprendedoras no tienen acceso equitativo a los recursos esenciales para el éxito empresarial. En el 27% de 51 economías, el nivel de nuevos emprendimientos masculinos supera al de las mujeres en al menos cinco puntos porcentuales, mientras que en el 49% el acceso relativo de las mujeres a los recursos se considera insuficiente. Estos datos ponen de relieve las barreras sistémicas que persisten a pesar del progreso mundial en materia de igualdad de género.

Según Public Expenditure and Financial Accountability (PEFA, 2025), en la gestión 2023, la minería consolidó su posición como la principal actividad económica de Oruro, al representar el 25,9% del PIB nominal. Le siguieron los servicios de la administración pública (22,0%), transporte y almacenamiento (9,4%), comercio (9,1%), otros servicios (6,7%), establecimientos financieros (6,1%), industria manufacturera (6,1%) y otras actividades con porcentajes menores.

Asimismo, según la Fundación para el Desarrollo Empresarial FUNDEMPRESA (2022), en el departamento de Oruro, hasta la gestión 2020, existían 16.137 empresas vigentes. A estas se sumaron, durante las gestiones 2021 a 2025, 3.489 nuevas empresas, según el reporte proporcionado por el Servicio Plurinacional de Registro de Comercio en enero de 2026.

Por tanto, surge la siguiente interrogante: ¿cómo incide el capital social en el éxito o fracaso de los emprendimientos con enfoque de género en Oruro, Bolivia? En respuesta a esta pregunta, la investigación tiene como objetivo determinar cómo el capital social, en sus dimensiones estructural, cognitiva e institucional, incide en el éxito o fracaso de las nuevas empresas en Oruro, Bolivia. Asimismo, se analiza el efecto moderador de las responsabilidades culturales, las normas de género tradicionales, el capital humano, la innovación y el desarrollo tecnológico en el desempeño empresarial.

2. Desarrollo

Según Rodríguez et al. (2025), la teoría del capital social tiene sus bases en Bourdieu (1985), quien considera este concepto como un bien privado derivado de las relaciones individuales y del tamaño de la red de contactos.

Por su parte, Coleman (1988) lo concibe como un bien público sustentado en estructuras sociales y acciones individuales comunes dentro de dicha estructura. Sin embargo, la tabla 1 expone el desarrollo de los enfoques teóricos sobre el capital social desde una perspectiva histórica más amplia.

Tabla 1

Enfoques teóricos sobre el capital social

Enfoque / Teoría	Planteamiento central	Autor
Enfoque de redes sociales	Los lazos débiles permiten acceso a información y oportunidades.	(Granovetter, 1973)
Enfoque sociológico clásico	El capital social es un recurso derivado de redes que generan beneficios y poder simbólico.	(Bourdieu, 1986)
Enfoque funcionalista	El capital social facilita la acción colectiva mediante normas, confianza y relaciones sociales.	(Coleman, 1988)
Enfoque comunitario	La confianza, normas y participación cívica fortalecen el desarrollo institucional.	(Putnam, 1993)
Enfoque institucional	La confianza social es clave para el desarrollo económico y organizacional.	(Fukuyama, 1995)
Enfoque del desarrollo	El capital social impulsa el desarrollo mediante redes e instituciones.	(Woolcock, 1998)
Enfoque multidimensional	El capital social tiene dimensiones estructural, relacional y cognitiva.	(Nahapiet & Ghoshal, 1998)
Enfoque de recursos y estructura	El capital social son recursos accesibles mediante redes sociales.	(Lin, 2001)
Enfoque de valor	El capital social es un factor que propicia la creación de valor en el emprendimiento	(Daskalopoulou et al., 2023)

Nota. Elaboración propia considerando el enfoque de diferentes autores, 2026.

Según Rodríguez (2013), el capital social está compuesto por capital social estructural, capital social cognitivo y capital social institucional. Estos componentes facilitan el aumento de la productividad y la innovación mediante la reducción de los costos de acceso a la información, la generación de conocimientos, la disminución de la incertidumbre y la cooperación entre agentes.

Otros autores, como Ayios et al. (2014), definen el capital social como “una teoría relacional de la interacción social que entiende a los actores y sus acciones intencionadas como interdependientes” (p. 3). Asimismo, Martínez et al. (2020) señalan que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) lo define como redes, normas, valores y opiniones compartidas que facilitan la acción económica dentro y entre grupos.

En consecuencia, el capital social puede definirse como un constructo integrado por dimensiones estructurales, cognitivas e institucionales, cuyas interacciones favorecen el desempeño organizacional y la actuación económica de las empresas.

Respecto al emprendimiento, Rodríguez et al. (2025) afirman que este concepto fue abordado inicialmente desde una perspectiva individual y psicológica, para luego relacionarse con elementos corporativos, externalidades negativas y la sostenibilidad a largo plazo.

Dentro del marco teórico sobre emprendimiento, Rodríguez et al. (2025) lo definen como el proceso de creación de empresas, que implica la detección de oportunidades, el análisis de recursos y el desarrollo de actividades necesarias para materializar una idea. Asimismo, señalan que algunos autores vinculan el emprendimiento con la innovación, mientras que otros enfatizan las características y destrezas del emprendedor. La tabla 2 muestra el desarrollo teórico del emprendimiento.

Tabla 2

Enfoques teóricos sobre emprendimiento

Teoría	Planteamiento central	Autor
Teoría sociológica	Los valores culturales influyen en la propensión al emprendimiento.	(Weber, 1905)
Teoría económica (innovación)	El emprendedor es agente de cambio que introduce innovaciones y genera “destrucción creativa”.	(Schumpeter, 1934)
Teoría psicológica	La necesidad de logro y rasgos individuales explican la conducta emprendedora.	(McClelland, 1961)
Teoría económica (oportunidad)	El emprendimiento surge al descubrir oportunidades en mercados imperfectos.	(Kirzner, 1978)
Teoría institucional	Las instituciones formales e informales condicionan el emprendimiento.	(North, 1990)
Teoría de la oportunidad	El nexo entre el individuo y la oportunidad constituye la base para una mejor comprensión del fenómeno emprendedor.	(Shane, 2003)
Teoría social	Equilibra la sostenibilidad financiera con la consecución de los objetivos sociales y la creación de valor social.	(Nicholls, 2008)
Teoría de pluralidad	Incorpora determinantes importantes como la diversidad de ideas, conocimientos, perspectivas y habilidades presentes en una región.	(Karlsson et al., 2021)

Nota. Elaboración propia considerando el enfoque de diferentes autores, 2026.

Por su parte, el Global Entrepreneurship Monitor (2025) define el emprendimiento como el acto de iniciar y dirigir un nuevo negocio. En este sentido, el emprendimiento puede entenderse como el proceso de iniciar y gestionar una organización, considerando las oportunidades y necesidades del entorno.

En este contexto, también es importante comprender el rol del emprendedor, entendido como aquel individuo que, a partir de conocimientos, experiencia e ideas innovadoras, concibe y ejecuta una idea de negocio, asumiendo los riesgos inherentes a su actividad (Rodríguez et al., 2025). De forma complementaria, Bello (2022) sostiene que el emprendedor busca aprovechar nuevas oportunidades, anticipar beneficios y actuar frente a determinados riesgos.

Por tanto, el emprendedor puede definirse como un individuo visionario que, mediante conocimientos, experiencia e innovación, aprovecha oportunidades del entorno y asume riesgos con el propósito de generar beneficios.

Ahmad et al. (2025) definen el éxito empresarial como el logro de los resultados deseados por una empresa, medidos a partir de la viabilidad financiera, el crecimiento operativo y la satisfacción personal del emprendedor. En la misma línea, García-Tenorio & Pérez (1999) sostienen que una organización tiene éxito cuando logra de manera sostenida aquello que se propuso alcanzar.

Asimismo, Depaz & Lupaca (2020) consideran empresas sanas a aquellas que cumplen con los objetivos del éxito empresarial dentro de la teoría del valor y mantienen una hoja registral sin anotaciones que evidencien fracaso empresarial.

También se destaca que el capital social constituye uno de los factores clave asociados al éxito de los emprendimientos, debido a que facilita el acceso a recursos, información, oportunidades de mercado y apoyo institucional. En particular, las redes de confianza, cooperación y reciprocidad permiten reducir costos de transacción, mejorar la toma de decisiones y fortalecer la resiliencia organizacional en entornos inciertos (Urban, Murimbika y Mhangami, 2024).

De igual manera, el éxito de los emprendimientos depende de la combinación eficaz de capital humano, capital financiero y capital social. La interacción de estos elementos permite al emprendedor identificar oportunidades, adaptarse a los cambios del mercado y sostener ventajas competitivas en el tiempo (Bullón-Solís, 2024).

Depaz & Lupaca (2020) definen el fracaso empresarial desde una noción jurídica, financiera y económica, considerando como empresas fracasadas aquellas que atraviesan procesos concursales, de liquidación o morosidad. Por su parte, Mtibaa & Boudabbous (2023) precisan que el fracaso empresarial no se limita a la quiebra, sino que también incluye aspectos como la insatisfacción empresarial, el abandono o el incumplimiento de plazos en la ejecución de proyectos.

Sin embargo, el fracaso no debe analizarse únicamente como un resultado negativo, sino también como una oportunidad de aprendizaje estructurado y continuo para el desarrollo de capacidades empresariales futuras. La aceptación del fracaso y la reflexión posterior pueden fortalecer la resiliencia del emprendedor y su capacidad para reemprender con mayor preparación (Aggarwal, 2018; Mtibaa & Boudabbous, 2023; Chang et al., 2025).

Por otra parte, se ha determinado que algunos factores del capital social distinguen a las mujeres emprendedoras en distintas etapas de la vida. Entre ellos se encuentran la influencia de amigos, conocidos y padres, considerados vínculos fuertes que inciden tanto en el capital instrumental como en el apoyo emocional y moral durante la trayectoria emprendedora (Vadnjaj et al., 2023).

Asimismo, para apoyar los emprendimientos femeninos resultan relevantes las políticas gubernamentales, el apoyo financiero, la educación, las reuniones, las asociaciones y el respaldo de diferentes grupos sociales (Arvind & Ranjith, 2023). En consecuencia, el capital social tiene un efecto directo y positivo en la mejora del nivel de vida de las mujeres, mientras que el emprendimiento femenino media la relación entre capital social y promoción de medios de vida sostenibles (Mahato & Jha, 2024).

Para Lamas (2015), el género constituye una división socialmente impuesta entre los sexos y es producto de las relaciones sociales de sexualidad. De forma complementaria, Butler (2019) sostiene que el género es una construcción social reiterada, naturalizada mediante acuerdos colectivos y sanciones culturales.

Finalmente, Tarrío (2025) define el género como una propuesta epistemológica orientada a comprender el sistema de relaciones originadas en la interacción intra e intergenérica, o entre

masculinidades y feminidades. Por tanto, el género puede definirse como una construcción social que permite interpretar las relaciones entre masculinidades y feminidades.

La medición del capital social es un asunto complejo y ha sido ampliamente cuestionada, especialmente desde el ámbito económico. Aunque la literatura identifica con claridad sus dimensiones, el uso de indicadores indirectos para su medición ha generado más confusión que claridad (Pisani & Micheletti, 2019).

Rodríguez (2013) considera necesario avanzar en la contextualización del concepto de capital social, así como definir y aplicar indicadores apropiados tanto para sus componentes como para su utilidad en la generación de beneficios individuales y sociales. Esta dificultad se relaciona con la multidimensionalidad del concepto, su dependencia del contexto, la ausencia de indicadores directos y la complejidad para recolectar datos fiables.

No obstante, pese a las dificultades que implica calcular el stock de capital social, en las últimas décadas se han desarrollado numerosos análisis empíricos que han permitido identificar medidas útiles a nivel nacional, regional y comunitario. Estas medidas sirven como base para diseñar indicadores y aplicar encuestas homogéneas y comparables.

Los componentes asociados al éxito de los emprendimientos incluyen el capital social, cultural, humano y financiero. Entre ellos, el capital social se reconoce como un factor externo crítico y determinante (Quispe et al., 2023; Gonzales, 2023; Ilyas et al., 2023).

Además, su análisis resulta complejo, debido a la necesidad de examinar los tipos de capital social vinculados al emprendimiento (Cordero & Lewis, 2024), su combinación con el capital humano para orientar acciones emprendedoras (Sheng et al., 2024), así como su relación con la innovación y el plan de negocios (Gonzales & Escobar, 2025). Por ello, el capital social se consolida como un factor significativo en la literatura sobre emprendimiento (Urban, Murimbika y Mhangami, 2024).

Si bien no existe una postura única sobre el fracaso empresarial (Depaz & Lupaca, 2020), resulta necesario analizar los factores que inciden en el cierre de los emprendimientos, debido a su impacto directo en la dinamización de la economía (Loza, 2020).

El fracaso también constituye una oportunidad de aprendizaje emprendedor, influida por su naturaleza, las emociones y los mecanismos de regulación emocional (Mtibaa & Boudabbous, 2023). Su estudio permite aumentar la conciencia sobre las causas fundamentales del fracaso entre los actores clave y ofrece una base sólida para formular políticas, soluciones prácticas e intervenciones orientadas a reducir los riesgos empresariales (Safari y Das, 2023).

También es pertinente considerar la participación de las mujeres en los emprendimientos, donde el conocimiento constituye un factor asociado tanto al éxito como al fracaso empresarial (Basit et al., 2020; Ayene & Abebe, 2020). En este sentido, resulta importante analizar las cooperativas sociales de mujeres emprendedoras (Jabbouri et al., 2024), así como la educación emprendedora con enfoque femenino (Vidovic, 2021; Guelich, 2022; Arvind & Ranjith, 2023).

De la revisión anterior se determina que el capital social se posiciona como un factor crítico para el rendimiento económico y el éxito de los emprendimientos, especialmente en contextos en desarrollo. Este articula dimensiones estructurales, cognitivas e institucionales, así como relaciones con la innovación y el capital humano.

Asimismo, aunque no existe una postura única sobre el fracaso empresarial, este puede analizarse como una oportunidad de aprendizaje influida por factores emocionales y por el acceso al

conocimiento. Finalmente, la literatura subraya la relevancia del enfoque de género, destacando que la educación y las redes de apoyo son fundamentales para fortalecer el emprendimiento femenino y garantizar medios de vida sostenibles.

3. Metodología

Para la investigación, se asumió un enfoque cuantitativo y cualitativo, mediante la combinación de datos numéricos y experiencias en un orden secuencial. Esto permitió fortalecer la validez del proceso de recolección de datos y del análisis estadístico (Ordoñez-Pacheco, 2025). Asimismo, para alcanzar un conocimiento objetivo de la realidad (Gómez, 2025), se empleó el método científico, el cual permitió abordar el fenómeno del emprendimiento desde una estructura lógica, sustentada en la teoría existente.

El nivel de investigación fue descriptivo y correlacional, debido a que se obtuvo información verídica, precisa y sistemática sobre la incidencia del capital social en el éxito o fracaso del emprendimiento en Oruro, Bolivia. Dicha información fue registrada e interpretada mediante técnicas estadísticas y asociación de conceptos, con el propósito de demostrar la relación entre las variables identificadas (Guevara et al., 2020; Hernández et al., 2014).

Además, el estudio tuvo un alcance descriptivo y explicativo, debido al grado de conocimiento adquirido sobre la incidencia del capital social en el éxito o fracaso del emprendimiento con enfoque de género en Oruro, Bolivia. El diseño fue transversal, puesto que se analizaron las variables dependientes e independientes en un único momento temporal, sin manipulación alguna, lo que permitió dar respuesta a las preguntas de investigación (Ordoñez-Pacheco, 2025).

La información directa y de primera mano se obtuvo mediante un cuestionario estructurado con preguntas dicotómicas, ítems en escala de Likert, preguntas ordinales y abiertas. Asimismo, se realizó el análisis e interpretación de fuentes primarias confiables, como artículos científicos, textos y otros documentos, los cuales proporcionaron contexto, sustento analítico y una visión más amplia del objeto de estudio.

Las unidades de observación objeto de análisis estuvieron conformadas por 3.489 empresas registradas en Oruro por el Servicio Plurinacional de Registro de Comercio (SEPREC) del Estado Plurinacional de Bolivia, durante las gestiones 2021 a 2025. De esta población, se seleccionó una muestra de 347 empresas registradas, calculada mediante la fórmula para poblaciones finitas (Ordoñez-Pacheco, 2025).

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde: n = tamaño de la muestra; N = tamaño de la población (3.489); Z = nivel de confianza del estudio (95% = 1,96); e = error de estimación (5%); p = probabilidad de éxito del estudio (50%); y q = probabilidad de que no ocurra el evento (50%).

$$n = \frac{3489(1,96)^2(0,5)(0,5)}{(0,05)^2(3489 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$
$$n = \frac{3350,8356}{9,6804} = 346,15 \approx 347$$

Una vez determinado el tamaño de la muestra, se efectuó la selección de las unidades muestrales mediante un diseño aleatorio sistemático. Sin embargo, durante el proceso de levantamiento de información, se identificaron unidades muestrales que no pudieron ser encuestadas debido al cierre de operaciones, inaccesibilidad o negativa de respuesta.

En estos casos, se procedió al reemplazo de 50 empresas, equivalentes al 14,41%, por unidades con características similares al diseño muestral original. Este procedimiento permitió mantener la equivalencia estadística de las unidades sustituidas y preservar la representatividad de la muestra (Groves et al., 2021; Dillman et al., 2014).

Además, se verificó empíricamente que los resultados de las empresas de reemplazo no modificaron de manera sustancial los hallazgos, lo cual respaldó la estabilidad y representatividad de la muestra. En resumen, de un total de 347 empresas, 270 proporcionaron información sobre su condición operativa, lo que representó el 77,81% de la muestra.

De estas, 231 es la muestra efectiva, son las empresas completaron cuestionarios aptos para el análisis estadístico, equivalentes al 66,57%, proporción considerada adecuada para estudios sociales y que no comprometió la validez de los resultados (Groves et al., 2021; Dillman et al., 2014). Asimismo, 39 empresas, equivalentes al 11,24%, se encontraban cerradas, por lo que no se obtuvo información completa que permitiera identificar los factores determinantes del fracaso.

En las 77 empresas restantes, equivalentes al 22,19%, se identificó un posible sesgo de supervivencia. Este sesgo correspondió a 22 empresas, equivalentes al 6,34%, cuyos representantes negaron su participación, posiblemente por factores no observados como desconfianza institucional o percepción de riesgo fiscal.

Además, 55 empresas, equivalentes al 15,85%, no fueron localizadas, lo que representó un indicio de debilidades en la actualización del registro empresarial formal. Para el análisis, interpretación y comprobación de las hipótesis, se utilizó la técnica estadística multivariante de Análisis Factorial Exploratorio (AFE).

Esta técnica permitió identificar la estructura subyacente en los factores observados de la variable dependiente, referida al éxito o fracaso empresarial, y establecerla como una variable dicotómica. También se aplicó el método de Regresión Logística Binaria, el cual permitió modelar la probabilidad de ocurrencia de un evento binario, éxito o fracaso, en función de más de una variable independiente y una variable moderadora.

Todo el procesamiento se realizó con apoyo del programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), definido como un gestor de datos que permite procesar información de forma dinámica y obtener análisis estadísticos completos (Mayorga-Ponce et al., 2021). En los casos en que algunas dimensiones presentaron falta de convergencia de variables, alertada por el modelo de regresión logística binaria, los resultados no fueron estables ni confiables.

Por ello, se realizó el ajuste de la escala de Likert original, compuesta por cinco niveles: "1 = Nada", "2 = Poco", "3 = Regular", "4 = Bastante" y "5 = Totalmente". Esta escala fue transformada en una escala de tres niveles: "1 = Bajo", "2 = Medio" y "3 = Alto". La transformación se efectuó de la siguiente manera: los valores 1 y 2 fueron recodificados como 1; el valor 3, como 2; y los valores 4 y 5, como 3.

Este procedimiento permitió mejorar la validez del modelo y la aplicación de los datos transformados, considerando que las métricas Likert no son equidistantes y que dicha transformación favoreció la viabilidad de las operaciones matemáticas aplicadas (Lionello et al., 2021). Asimismo, para

realizar el análisis inferencial de las variables independientes del capital social sobre el éxito o fracaso de los emprendimientos en Oruro, Bolivia, se transformaron las variables correlacionadas de escala Likert en una variable dicotómica.

Esta variable fue codificada como “1 = Fracaso” y “2 = Éxito”, con el fin de garantizar su utilización válida en el modelo estadístico (Huh & Gim, 2025). Para ello, se calculó el promedio de los ítems y se utilizó el punto de corte de 3,44 para la segmentación. Este procedimiento permitió simplificar la interpretación de los resultados y facilitó la identificación de las probabilidades de éxito o fracaso en función de las variables independientes (Hair et al., 2019).

4. Resultados

El tipo de emprendimiento estudiado se clasificó en la tabla 3. Se observó que el 50,2% correspondió al sector servicios, lo que lo constituyó en la actividad predominante dentro de la muestra. En segundo lugar, se ubicó el sector comercial, con el 33,3%; mientras que el 13,0% correspondió a actividades de producción y únicamente el 3,5% se agrupó en otras actividades.

Respecto al género de los participantes, la tabla 4 evidenció una predominancia del género masculino, con el 66,2%, frente al 33,8% correspondiente al género femenino. Este resultado permitió identificar una brecha de participación en la actividad emprendedora, la cual, desde la perspectiva del capital social, podría incidir en el acceso a información, contactos, redes de apoyo y recursos estratégicos.

Tabla 3

Tipo de emprendimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Comercial	77	33.3	33.3	33.3
	Servicios	116	50.2	50.2	83.5
Válido	Producción	30	13.0	13.0	96.5
	Otro	8	3.5	3.5	100.0
	Total	231	100.0	100.0	

Nota. Elaboración propia con resultados obtenidos con apoyo del IBM SPSS, 2026.

Tabla 4

Género al que pertenece

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Femenino	78	33.8	33.8	33.8
Válido	Masculino	153	66.2	66.2	100.0
	Total	231	100.0	100.0	

Nota. Elaboración propia con resultados obtenidos con apoyo del IBM SPSS, 2026.

Para determinar los principales factores asociados al éxito o fracaso de los emprendimientos en el departamento de Oruro, Bolivia, los resultados del cuestionario aplicado fueron codificados correlativamente en función de la variable éxito o fracaso (EF). La codificación se estableció de la siguiente manera: EF1 = continuidad operativa; EF2 = cumplimiento de objetivos; EF3 = generación de utilidades; EF4 = capacidad financiera; EF5 = liquidez operativa; EF6 = planificación estratégica; EF7 = presencia del producto/servicio; EF8 = diversificación empresarial; EF9 = posicionamiento de mercado; y EF10 = estabilidad legal.

Una vez realizado el Análisis Factorial Exploratorio (AFE) en el software IBM SPSS, se determinó que el análisis fue altamente viable, con un índice KMO de 0,856. Este valor indicó una adecuada pertinencia del conjunto de datos para el análisis factorial. Asimismo, la prueba de Bartlett evidenció significancia estadística (Sig. = 0,000), por lo que se rechazó la hipótesis de que las variables no estaban correlacionadas.

Como se evidencia en la tabla 5, los resultados de extracción y varianza explicada permitieron identificar tres factores que explicaron el 63,47% de la varianza total. La mayor proporción de la varianza se concentró en el factor 1, que retuvo el 41,14% tras la extracción y la rotación Promax, seleccionada debido a la correlación existente entre los factores. La tabla 6 presenta la matriz de patrón obtenida mediante un Análisis Factorial Exploratorio (AFE) utilizando el método de extracción de análisis de componentes principales y una rotación oblicua Promax con normalización Kaiser.

Tabla 5

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación ^a
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total
1	4,114	41,139	41,139	4,114	41,139	41,139	4,023
2	1,162	11,618	52,758	1,162	11,618	52,758	1,760
3	1,071	10,713	63,471	1,071	10,713	63,471	1,553
4	0,890	8,901	72,372	—	—	—	—
5	0,726	7,260	79,632	—	—	—	—
6	0,566	5,659	85,291	—	—	—	—
7	0,487	4,867	90,158	—	—	—	—
8	0,408	4,081	94,238	—	—	—	—
9	0,328	3,285	97,523	—	—	—	—
10	0,248	2,477	100,000	—	—	—	—

Nota. Resultados de Análisis Factorial Exploratorio, obtenidos del IBM SPSS, 2026.

Tabla 6

Matriz de Patrón

Ítem	Componente 1	Componente 2	Componente 3
EF1	0,604	0,321	-0,295
EF2	0,673	0,146	0,061
EF3	0,911	-0,153	-0,079
EF4	0,896	-0,147	0,055
EF5	0,858	-0,059	0,020
EF6	0,449	0,071	0,500
EF7	-0,108	0,921	-0,074
EF8	0,628	0,009	0,052
EF9	-0,006	0,453	0,609
EF10	0,081	0,272	-0,737

Nota. Resultados de Análisis Factorial Exploratorio, obtenidos del IBM SPSS.

En el componente 1, relativo al desempeño financiero y operativo, se concentró la mayoría de los ítems: EF3, EF4, EF5, EF2, EF8 y EF1. En este componente destacaron la generación de utilidades, la capacidad financiera, la liquidez operativa, el cumplimiento de objetivos, la diversificación empresarial y la continuidad operativa, con cargas factoriales de 0,911; 0,896; 0,858; 0,673; 0,628 y 0,604, respectivamente.

El componente 2, referido a la estabilidad y consolidación empresarial, estuvo representado principalmente por la presencia del producto o servicio y el posicionamiento de mercado. Por su parte, el componente 3 se asoció con el crecimiento y el riesgo empresarial, destacándose la planificación estratégica y el posicionamiento de mercado como elementos relevantes.

Asimismo, el ítem EF10, relativo a la estabilidad legal, no presentó una carga factorial relevante en ningún componente. Esto indicó que dicha variable no aportó de manera significativa al constructo de éxito o fracaso empresarial dentro del modelo analizado.

En este contexto, para realizar el análisis inferencial sobre la incidencia de los factores del capital social en el éxito o fracaso de los emprendimientos en Oruro, Bolivia, se transformaron los resultados de los nueve ítems válidos. Se excluyó el factor de estabilidad legal (EF10), debido a su baja contribución factorial. Los ítems restantes, originalmente medidos en escala de Likert, fueron transformados en una variable dicotómica continua: “1 = Fracaso” y “2 = Éxito”. Esta transformación se realizó para garantizar su utilización en el modelo estadístico de Regresión Logística Binaria (Huh 6 Gim, 2025).

Para la recolección de información sobre la influencia de los factores del capital social en el éxito o fracaso de los emprendimientos con enfoque de género en Oruro, Bolivia, se diseñó y aplicó un cuestionario organizado por dimensiones.

Estas dimensiones fueron codificadas según se muestra en la tabla 7, donde también se resumieron los resultados de consistencia obtenidos mediante el modelo de Regresión Logística Binaria. En la dimensión confianza interna, el modelo mostró una capacidad predictiva de clasificación correcta del 72,3% sin moderación y del 72,7% con moderación de género.

Además, se evidenció una alta eficacia para predecir el éxito, con valores entre 90,4% y 91,2%, aunque la predicción del fracaso fue más limitada, con el 46,3%. En cuanto a la bondad de ajuste, la prueba de Hosmer y Lemeshow presentó una significancia de 0,633 sin moderación y de 0,811 con moderación.

Estos valores, al ser superiores a 0,05, confirmaron que no existieron diferencias significativas entre los valores observados y los esperados, lo que indicó un ajuste adecuado del modelo. En la dimensión respeto, tras el ajuste de la escala de Likert, se determinó una capacidad predictiva del 68,4%.

El modelo presentó una mayor eficacia para predecir el éxito, con el 83,1%, mientras que la predicción del fracaso fue menor, con el 47,4%. La prueba de Hosmer y Lemeshow arrojó una significancia de 0,570, superior a 0,05, lo cual confirmó que el modelo se ajustó adecuadamente a los datos observados.

En la dimensión normas y reciprocidad, el modelo alcanzó una capacidad predictiva del 73,6% sin moderación y del 74,5% con moderación de género. La bondad de ajuste de Hosmer y Lemeshow fue de 0,875 sin moderación y de 0,333 con moderación, lo que confirmó un adecuado ajuste entre los datos observados y el modelo estimado.

En la dimensión redes sociales, los resultados evidenciaron una adecuada robustez estadística del modelo, con una capacidad de predicción del éxito del 81,6%. Además, se observó una mejora significativa en la detección del fracaso, con el 68,4%. La prueba de Hosmer y Lemeshow presentó una significancia de 0,263, lo que confirmó un ajuste sólido del modelo.

En la dimensión confianza y eficacia de las instituciones, el modelo global clasificó correctamente el 67,1% de los casos. La capacidad predictiva alcanzó el 69,9% para los casos de éxito y el 63,2% para los de fracaso, lo que evidencia un desempeño aceptable en ambas categorías. En conjunto, estos indicadores respaldan la consistencia predictiva del modelo estimado.

La prueba de Hosmer y Lemeshow arrojó una significancia de 0,399, superior a 0,05. Por tanto, se determinó que el modelo representó adecuadamente la realidad de los datos observados. En la dimensión capital humano, innovación y tecnología, el modelo sin moderación clasificó correctamente el 74,5% de los casos.

Este valor aumentó al 75,3% al incluir la moderación de género. Además, se observó una alta precisión para predecir el éxito, entre 84,6% y 86,8%, frente al fracaso, entre 58,9% y 60%. La prueba de Hosmer y Lemeshow presentó valores superiores a 0,05, tanto sin moderación como con moderación de género.

Estos resultados confirmaron que no existieron diferencias significativas entre las frecuencias observadas y esperadas, por lo que el modelo presentó un buen ajuste. De conformidad con el análisis estadístico realizado con apoyo del Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), se evaluó la incidencia de las variables del capital social en la probabilidad de éxito o fracaso de los emprendimientos con enfoque de género en Oruro, Bolivia.

Tabla 7

Organización, codificación y resultados globales de la Regresión Logística Binaria

Dimensión	Codificación y significado	Resultados consistencia
Confianza Interna (CI)	CI1= Apoyo familiar y amigos CI2= Confianza en relaciones comerciales CI3= Confianza interna organizacional CI4= Confianza como facilitador de acuerdos CI5= Transparencia y flujo de información	Ajustada la escala Likert, el modelo muestra una capacidad predictiva de clasificación correcta del 72,3% (sin moderación) y 72,7% con moderación de género, también determina que es altamente eficaz prediciendo el Éxito (90,4% - 91,2%), aunque en el fracaso es más limitado (46,3%). En cuanto a la bondad de ajuste mediante la prueba de Hosmer y Lemeshow que es una prueba estadística que evalúa si las probabilidades predichas por el modelo de regresión logística son similares a las probabilidades observadas en los datos (Lera, et al., 2025)), presenta una significancia de 0,633 (sin moderación) y 0,811 (con moderación), por lo que al ser mayor a 0,05; se confirma que no hay diferencias significativas entre los valores observados y los esperados, indicando un ajuste excelente.
Respeto (R)	R1= Responsabilidades familiares R2= Apoyo familiar al liderazgo R3= Observaciones o críticas R4= Admiración y respeto social R5= Autonomía financiera	Tras el ajuste de la escala de Likert para asegurar la estabilidad del modelo, se determinó una capacidad predictiva del modelo de un 68,4% de los casos, con una alta eficacia para predecir el éxito en un 83,1%, que disminuye para el fracaso a 47,4%. La bondad de ajuste con prueba de Hosmer y Lemeshow arroja una significancia de 0,570; que es muy superior a 0,05, lo que confirma que el modelo se ajusta bien a los datos observados.
Normas y Reciprocidad (NR)	NR1= Colaboración NR2 = Apoyo solidario NR3= Influencia de género en oportunidades NR4= Barreras externas NR5= Cumplimiento normativo	El modelo tiene una capacidad predictiva sólida del 73,6% sin moderación y 74,5% con moderación de la variable de género, cuya significancia de bondad de ajuste de Hosmer y Lemeshow es de 0,875 sin moderación y 0,333 con moderación, confirmando un excelente ajuste entre los datos observados y el modelo.
Redes Sociales (RS)	RS1= Participación gremial RS2= Contactos institucionales RS3= Intercambio con otros rubros RS4= Participación comunitaria RS5= Redes sociales digitales	Los resultados determinan la robustez estadística del modelo para predecir el éxito del 81,6% y mejora significativamente de la detección del fracaso del 68,4%, siendo la bondad de ajuste de Hosmer y Lemeshow de 0,263; que al ser mayor a 0,05, confirma un ajuste sólido y la no existencia de diferencias significativas entre los datos observados y las predicciones del modelo.
Confianza y Eficacia de Instituciones (CE)	CE1= Confianza institucional CE2= Eficacia institucional CE3= Apoyo / Capacitación CE4= Equidad financiera CE5= Políticas públicas	Los resultados de la dimensión de confianza y eficacia de instituciones públicas y privadas (CE), basada en las tablas de la Regresión Logística Binaria establecen que el modelo global clasifica correctamente al 67,1% de los casos, siendo notablemente eficaz para predecir el éxito en un 69,9%, mientras que mantiene una capacidad aceptable para identificar el fracaso con un 63,2%. También la bondad de ajuste realizada con la prueba de Hosmer y Lemeshow arroja una significancia de 0,399, que es superior a 0,05; por lo que se el modelo representa adecuadamente la realidad de los datos observados.

Capital Humano, Innovación y Tecnología (CIT)	CIT1= Capital humano CIT2= Capital psicológico CIT3= Innovación CIT4= Mejora de productos CIT5= Tecnología / IA	En cuanto a la capacidad predictiva el modelo sin moderación clasifica correctamente al 74,5% de los casos, mejorando al 75,3% al incluir la moderación de género, también es plausible la alta precisión para predecir el éxito (84,6% - 86,8%) frente al fracaso (58,9% - 60%). Asimismo, La prueba de Hosmer y Lemeshow, para ambos casos, es superior a 0,05 (0,416 y 0,512 respectivamente), por lo que no hay diferencias significativas entre las frecuencias observadas y las esperadas, confirmando un buen ajuste de los datos al modelo (Lera, et al., 2025).
---	---	--

En la tabla 8 se presentó el resumen de los resultados estadísticos por cada factor, su tipo de influencia y su interpretación sustantiva. Los resultados evidenciaron que la confianza como facilitadora de acuerdos actuó como impulsor del éxito, mientras que la falta de transparencia y flujo de información se asoció con una disminución de la probabilidad de éxito.

Asimismo, la autonomía financiera, el apoyo familiar al liderazgo y la admiración o respeto social se identificaron como factores críticos, especialmente en el caso de las mujeres emprendedoras. En cuanto a normas y reciprocidad, el apoyo solidario se constituyó en el mayor impulsor del éxito, mientras que la falta de colaboración y el incumplimiento normativo se asociaron con mayores probabilidades de fracaso.

La menor percepción de barreras externas también se relacionó con mejores probabilidades de éxito, con una interacción relevante desde el enfoque de género. Respecto a las redes sociales, los contactos institucionales se identificaron como un factor clave, debido a que su ausencia redujo de manera significativa la probabilidad de éxito.

En cambio, la participación gremial, el intercambio con otros rubros, la participación comunitaria y el uso de redes sociales digitales no mostraron incidencia directa significativa. En la dimensión institucional, la confianza en las instituciones se asoció con mayores probabilidades de éxito, mientras que la desconfianza institucional actuó como predictor de fracaso.

Las políticas públicas y la equidad financiera mostraron una tendencia positiva, especialmente en el caso de las mujeres, aunque no todos los factores institucionales alcanzaron significancia estadística. Finalmente, en la dimensión capital humano, innovación y tecnología, la innovación y el capital psicológico se identificaron como factores relevantes para reducir el riesgo de fracaso.

Sin embargo, el capital humano, la mejora de productos y el uso de tecnología o inteligencia artificial no determinaron por sí solos el éxito empresarial. En síntesis, los resultados respondieron adecuadamente al objetivo del estudio, al demostrar que el capital social influye en el éxito o fracaso de los emprendimientos en Oruro, Bolivia.

No obstante, esta influencia no fue homogénea, sino diferenciada según el tipo de capital social analizado y según las condiciones de género. Como se expone en la figura 1, el capital social en los emprendimientos de Oruro presentó una estructura jerárquica, en la cual el éxito empresarial dependió de la interacción entre confianza, redes sociales, reciprocidad, entorno institucional, innovación y capital psicológico.

Desde el enfoque de género, los resultados revelaron asimetrías estructurales que afectan principalmente a las mujeres emprendedoras, especialmente en autonomía financiera, apoyo familiar, reconocimiento social, confianza institucional y acceso a políticas públicas.

Tabla 8

Resumen de los resultados de las variables en la ecuación

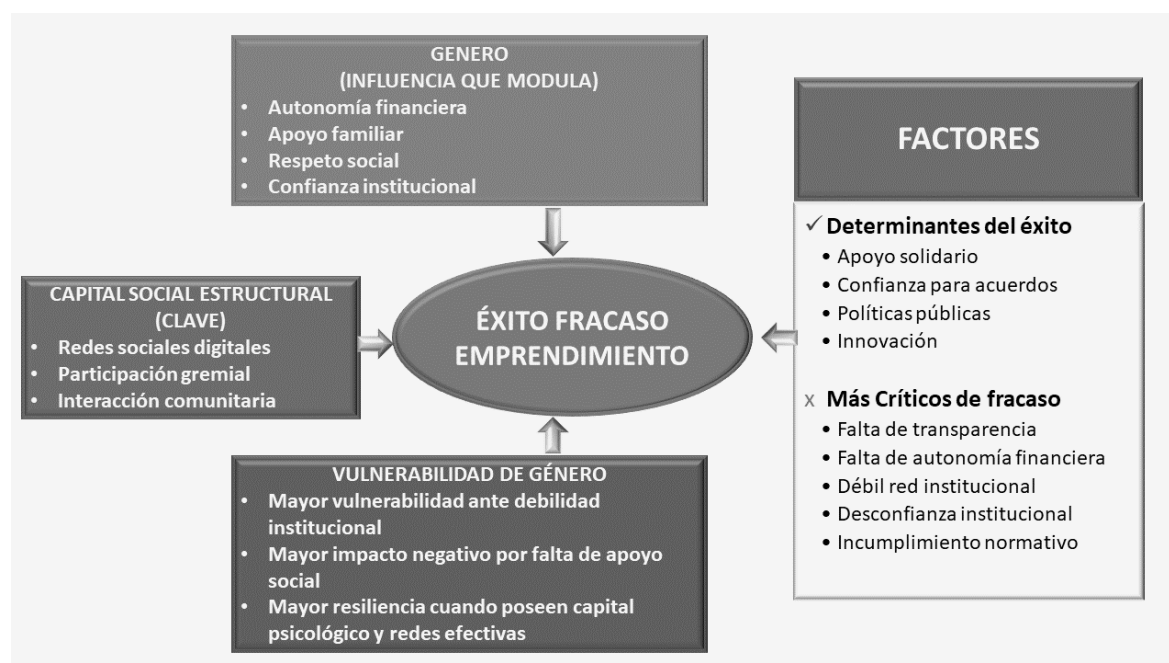
Variable / Factor Clave	Resultado Estadístico	Tipo de Influencia	Interpretación Sustantiva	Enfoque de Género
CI4: Confianza facilita acuerdos	Sig.<0,05 Exp(B)=7,515	Impulsor de éxito	La confianza reduce costos de transacción y potencia acuerdos comerciales	No significativo
CI5: Transparencia y flujo de información	Sig.<0,05 Exp(B)=0,077	Predictor de fracaso	La falta de transparencia reduce en 92,3% la probabilidad de éxito	No significativo
CI1: Apoyo familiar y amigos, CI2: Confianza de relaciones comerciales, CI3: Confianza interna organizacional	No significativos	Neutro	No inciden directamente en éxito/fracaso	No significativo
R5: Autonomía financiera	Sig.<0,05 Exp(B)=0,065	Factor crítico de fracaso	La falta de control sobre ingresos reduce el éxito en 93,5%	Mayor impacto en mujeres
R2: Apoyo familiar al liderazgo	Sig.<0,05 Exp(B)=0,26	Factor de fracaso	Bajo apoyo debilita resiliencia empresarial	Impacto más fuerte en mujeres
R4: Admiración y respeto social	Sig.<0,05 Exp(B)=0,376	Factor de fracaso	La falta de reconocimiento social reduce legitimidad del negocio	Mayor afectación en mujeres
R1: Responsabilidades familiares, R3: Observaciones o críticas	No significativos	Neutro	Responsabilidades familiares y críticas no determinan éxito	No significativo
NR2: Apoyo solidario	Sig.<0,05 Exp(B)=17,798	Mayor impulsor de éxito	El apoyo mutuo multiplica las probabilidades de éxito	No significativo directo
NR1: Colaboración	Sig.<0,05 Exp(B)=0,039	Predictor de fracaso	La falta de cooperación reduce éxito en 96,1%	No significativo
NR5: Cumplimiento normativo	Sig.<0,05 Exp(B)=0,109	Factor de fracaso	Incumplir normas debilita sostenibilidad	No significativo
NR4: Barreras externas	Sig.<0,05 Exp(B)=21,571	Impulsor de éxito (baja percepción)	Menor percepción de barreras aumenta éxito	Alta interacción con género
NR3: Influencia de género en oportunidades	No significativo	Neutro	Percepción de género no determina directamente el resultado	No significativo
RS2: Contactos institucionales	Sig.<0,001 Exp(B)=0,036	Factor crítico de fracaso	Falta de contactos clave reduce éxito en 96,4%	No moderado

Variable / Factor Clave	Resultado Estadístico	Tipo de Influencia	Interpretación Sustantiva	Enfoque de Género
RS1: Participación gremial, RS3: Intercambio con otros rubros, RS4: Participación comunitaria, RS5: Redes sociales digitales	No significativos	Neutro	Redes generales y digitales no garantizan éxito	No significativo
CE1: Confianza institucional	Sig.<0,05 Exp(B)=0,057	Predictor de fracaso	Desconfianza reduce éxito en 94,3%	Mayor impacto en mujeres
CE5: Políticas públicas	Tendencia positiva Exp(B)=10,032	Impulsor de éxito	Apoyo estatal multiplica éxito	Más relevante en mujeres
CE4: Equidad financiera	Tendencia positiva Exp(B)=2,659	Impulsor de éxito	Acceso equitativo al crédito mejora desempeño	No significativo
CE2: Eficacia institucional, CE3: Apoyo / Capacitación	No significativos	Neutro	Eficacia institucional y capacitación no determinantes directos	No significativo
CIT3: Innovación	Sig.<0,05 Exp(B)<1	Impulsor de éxito	Innovación constante reduce riesgo de fracaso	No significativo
CIT2: Capital psicológico	Sig.<0,05 Exp(B)=0,273	Factor crítico de éxito	Liderazgo y resiliencia reducen fracaso	Mayor efecto en mujeres
CIT1: Capital humano, CIT4: Mejora de productos, CIT5: Tecnología / IA	No significativos	Neutro	Tecnología y mejoras no determinan éxito por sí solas	No significativo

Nota. Resultados de Regresión Logística Binaria, obtenidos del SPSS-IBM.

Figura 1

Capital social en el éxito o fracaso de emprendimientos (Oruro, Bolivia)



5. Discusión

Los resultados revelan que la falta de honestidad y de flujo de información entre socios (CI5) fue el predictor más fuerte de fracaso, al reducir la probabilidad de éxito en un 92,3% ($\text{Exp}(B) = 0,077$). Este hallazgo valida que la asimetría de información y la falta de integridad deterioran el capital social interno antes que los factores externos, constituyéndose en una debilidad crítica del proceso emprendedor (Safari & Das, 2023).

Por otra parte, a diferencia de otras variables sin significancia estadística, la percepción de que la confianza facilita los acuerdos comerciales (CI4) actuó como un dinamizador del éxito. Esta variable multiplicó por 7,5 las probabilidades de obtener un resultado positivo, lo que sugiere que la confianza no solo representa un valor ético, sino también un activo operativo que reduce los costos de transacción y orienta a los emprendedores en entornos empresariales complejos (Hu et al., 2025).

Un punto relevante fue que la moderación del género en la relación entre el apoyo familiar y de amigos (CI1) y el éxito empresarial no mostró significancia estadística ($\text{Sig.} = 0,956$). Por tanto, este factor no presentó una incidencia diferenciada según el género, lo que contradice ciertos supuestos sobre diferencias en el soporte social recibido por hombres y mujeres. En la muestra analizada, el impacto del entorno cercano fue relativamente uniforme para ambos grupos (Basit et al., 2020).

Por otra parte, la autonomía financiera (R5) se constituyó en un eje de supervivencia empresarial, debido a que la limitación para tomar decisiones sobre los ingresos representó el mayor riesgo de fracaso. Esta variable redujo la probabilidad de éxito en un 93,5%, lo que evidencia que el éxito no depende únicamente de la generación de ingresos, sino también del control efectivo y autónomo sobre estos recursos (Ahmad et al., 2025).

Asimismo, el bajo apoyo familiar al liderazgo (R2) redujo las posibilidades de éxito en un 74%, lo que posiciona al entorno doméstico como un facilitador o una barrera psicológica y operativa relevante. Este resultado permite sostener que el respaldo familiar no solo tiene un valor emocional, sino que también incide en la estabilidad, la toma de decisiones y la continuidad de los emprendimientos.

Al introducir la moderación por género, se observó que la falta de respeto social (R4) y el bajo apoyo familiar al liderazgo (R2) impactaron con mayor severidad en las mujeres emprendedoras. Estas interacciones significativas ($\text{Sig.} < 0,05$) evidencian que el apoyo emocional y moral afecta de manera diferenciada la trayectoria emprendedora femenina (Vadnjaj et al., 2023).

Esto indica que, aunque las responsabilidades del hogar (R1) no limitaron el éxito por sí mismas, la percepción social y el respaldo al liderazgo femenino sí constituyen factores de riesgo diferenciados. En consecuencia, el género no opera como una variable aislada, sino como una condición que intensifica o reduce el efecto de determinados recursos sociales.

Contrario a la idea de que los roles de cuidado asignados a las mujeres constituyen una variable directa de fracaso (Ovando & Valencia, 2021), las limitaciones de tiempo por responsabilidades familiares (R1) no resultaron estadísticamente significativas en este modelo ($\text{Sig.} = 0,806$). Este resultado podría indicar que las emprendedoras han desarrollado estrategias eficaces de conciliación o que otros factores del capital social compensan dicha limitación.

El modelo base demostró una robustez estadística significativa, en la cual la variable apoyo solidario (NR2) emergió como el predictor de éxito más potente, con un $\text{Exp}(B)$ de 17,798 en sus niveles más

altos. Este hallazgo sugiere que el éxito empresarial no constituye un fenómeno exclusivamente individual, sino el resultado de una inserción efectiva en redes de apoyo mutuo, institucional y profesional que influyen positivamente en el rendimiento económico (Kraima, 2023).

Por su parte, los resultados negativos en colaboración (NR1) y cumplimiento normativo (NR5) actuaron como indicadores tempranos de fracaso. En particular, el coeficiente negativo de NR1 ($B = -3,240$) evidenció que la ausencia de una cultura colaborativa reduce de forma considerable las probabilidades de sostenibilidad del negocio.

Estos resultados coinciden con la literatura que señala que las normas compartidas facilitan el acceso de los emprendedores a recursos estratégicos (Shabbir & Batool, 2025). Además, el cumplimiento normativo adquiere relevancia en contextos caracterizados por marcos regulatorios y fiscalizadores complejos, como ocurre en diversos entornos empresariales latinoamericanos (Loza, 2020).

Asimismo, aunque la influencia del género en las oportunidades (NR3) no fue un determinante directo del éxito (Quispe, 2025), sí condicionó significativamente la respuesta frente a barreras externas (NR4). Esto indica que las mujeres que gestionan barreras étnicas o geográficas pueden presentar mayores probabilidades de éxito, posiblemente por una mayor capacidad de resiliencia o por el aprovechamiento de nichos específicos en el contexto de Oruro (Jabbouri et al., 2024; Mahato & Jha, 2024).

La dimensión de redes sociales mostró una alta capacidad explicativa sobre la probabilidad de éxito de los emprendimientos. El hallazgo más relevante fue la dependencia crítica de los contactos externos, particularmente de los vínculos con instituciones clave (RS2), los cuales permiten orientar a los emprendedores en entornos empresariales complejos (Hu et al., 2025).

La carencia de estos vínculos aumentó la probabilidad de fracaso en un 96,4% ($\text{Exp}(B) = 0,036$), lo que sugiere que, en el ecosistema analizado, el capital relacional funciona como un mecanismo de validación, acceso a recursos y sostenibilidad empresarial. En este sentido, el emprendedor no puede generar de forma aislada todos los recursos necesarios para sostener su actividad económica (Shabbir & Batool, 2025).

Por otra parte, a pesar del auge de la digitalización, las redes sociales digitales no mostraron significancia estadística relevante para predecir el éxito o fracaso empresarial ($\text{Sig.} = 0,716$). Este resultado posee valor académico, ya que indica que, para la sostenibilidad y el crecimiento empresarial, los vínculos tradicionales y estratégicos con instituciones aún tienen mayor peso que la presencia en plataformas digitales (Moreno et al., 2024).

Asimismo, la participación gremial y comunitaria (RS1 y RS4) tampoco resultó determinante en el modelo final ($\text{Sig.} > 0,80$). Por tanto, no es la cantidad de redes ni la simple pertenencia a grupos lo que explica el éxito, sino la calidad, especificidad y utilidad de los contactos institucionales que facilitan la gestión directa del negocio.

El entorno institucional y las políticas públicas actuaron como facilitadores o barreras determinantes para el éxito del emprendimiento. En esta dimensión, la desconfianza en las instituciones públicas (CE1) fue el predictor de fracaso más severo, debido a que un bajo nivel de confianza institucional reduce la probabilidad de éxito en un 94,3% ($\text{Exp}(B) = 0,057$).

Este resultado sugiere que, cuando el emprendedor percibe al sistema público como poco fiable, se genera una barrera psicológica y operativa que compromete la viabilidad del negocio. Por ello, los factores con mayor incidencia en el cierre de emprendimientos deberían ser considerados prioritariamente por quienes diseñan políticas públicas (Loza, 2020).

Por el contrario, la percepción de apoyo real mediante políticas gubernamentales (CE5) se consolidó como el motor de éxito más potente en esta dimensión, al multiplicar por 10 las posibilidades de éxito ($\text{Exp}(B) = 10,032$). Este hallazgo subraya que el éxito empresarial no es un fenómeno puramente privado, sino que se encuentra profundamente vinculado con la eficacia del marco regulatorio y de fomento.

En este sentido, los responsables de las políticas públicas deberían verificar que los programas de apoyo lleguen efectivamente al público objetivo y que se mida su impacto real (Loza, 2020). Asimismo, la percepción de apoyo del sistema financiero (CE4) mostró un impacto positivo ($\text{Exp}(B) = 2,659$), lo que confirma la importancia de democratizar el acceso al crédito para fortalecer el tejido empresarial (Arvind & Ranjith, 2023).

La interacción significativa entre género y confianza institucional ($\text{Sig.} = 0,011$) reveló que las mujeres emprendedoras son más vulnerables frente a la debilidad institucional. En cambio, los hombres mostraron una mayor resiliencia ante entornos institucionales deficientes, lo que sugiere que el éxito del emprendimiento femenino depende en mayor medida del apoyo de políticas gubernamentales efectivas (Arvind & Ranjith, 2023).

El análisis de los determinantes de éxito y fracaso en los emprendimientos de Oruro reveló una estructura causal en la que la innovación (CIT3) y el capital psicológico (CIT2) actuaron como ejes centrales del desempeño empresarial. La capacidad de introducir nuevos productos o ideas creativas presentó significancia estadística ($\text{Sig.} = 0,036$), lo que sugiere que, en el contexto local, la competitividad no depende únicamente de la existencia del negocio, sino de su dinamismo y capacidad de adaptación (García & Ribadeira, 2024; Hernández, 2022).

Aunque la literatura destaca la necesidad de actualizar el capital humano mediante competencias digitales para afrontar entornos tecnológicos complejos (Zenozain et al., 2025), los resultados mostraron un hallazgo crítico. El capital humano (CIT1) y el uso de tecnología (CIT5), si bien presentaron tendencias positivas, no alcanzaron la misma robustez estadística que los factores intrínsecos del emprendedor.

Esto refuerza la idea de que, en entornos emergentes, el éxito inicial no depende exclusivamente de la infraestructura tecnológica ni del capital humano formal de la empresa. Por el contrario, factores como la innovación, la autoeficacia, la resiliencia y el liderazgo personal parecen adquirir mayor relevancia en la sostenibilidad del emprendimiento.

Finalmente, al introducir la moderación de género en la variable capital psicológico (CIT2), se observó que la relación entre liderazgo, autoeficacia y éxito empresarial no fue lineal ni idéntica para hombres y mujeres. Esto evidencia que el género condiciona la efectividad de los recursos psicológicos, pues los resultados sugieren que el impacto de la esperanza, el optimismo y la resiliencia en la reducción del fracaso fue más pronunciado en el segmento de mujeres emprendedoras.

6. Conclusiones

Se establece que el éxito o fracaso de los emprendimientos en Oruro se explicó principalmente por la solvencia financiera, la continuidad operativa y el cumplimiento de objetivos. En este contexto, los aspectos legales no presentaron suficiente capacidad diferenciadora para explicar el éxito o fracaso empresarial. Asimismo, se determinó que el capital social constituye un recurso estratégico para el desarrollo de los emprendimientos, debido a que influye tanto en las oportunidades de éxito como en los riesgos de fracaso. Esta influencia no fue homogénea, sino que varió según la dimensión analizada y las condiciones de género.

En la dimensión de confianza interpersonal, el éxito empresarial dependió de manera significativa de la honestidad, la transparencia informativa y la capacidad de generar acuerdos comerciales basados en la confianza. Por tanto, la falta de transparencia entre socios y colegas se configuró como un factor crítico de fracaso. Respecto al género, este no actuó como un diferenciador significativo en la forma en que el apoyo social de familiares y amigos influyó en los resultados del negocio. Esto sugiere que, en la muestra analizada, el apoyo familiar tuvo un comportamiento relativamente uniforme para hombres y mujeres.

En la dimensión de respeto, la autonomía financiera y el apoyo familiar se identificaron como pilares de la supervivencia empresarial. Además, el modelo evidenció que el género interactuó con el respeto social y el apoyo familiar, afectando con mayor intensidad a las mujeres emprendedoras cuando estos soportes fueron bajos. En este sentido, el género femenino presentó mayores riesgos de fracaso cuando existieron limitaciones en la autonomía económica, bajo respaldo familiar al liderazgo y menor reconocimiento social. Estos hallazgos reflejan la persistencia de barreras sociales que condicionan la sostenibilidad del emprendimiento femenino.

La reciprocidad y el apoyo solidario se consolidaron como factores centrales para el éxito empresarial, mientras que el aislamiento, la baja colaboración y la informalidad se asociaron con mayores probabilidades de fracaso. Por tanto, el éxito emprendedor en Oruro no puede comprenderse únicamente desde capacidades individuales, sino desde la calidad de las redes de cooperación. El género no operó como una barrera directa por sí mismo, sino como un moderador de las condiciones contextuales. Esto significa que las barreras geográficas, étnicas o sociales impactaron de forma diferenciada a hombres y mujeres, siendo el éxito femenino más sensible a estas condiciones adicionales.

El atributo relacional fue una de las condiciones con mayor capacidad explicativa del éxito empresarial. Los resultados permitieron concluir que la ausencia de contactos clave en instituciones externas incrementó significativamente la probabilidad de fracaso. Aunque la participación en redes sociales, gremios o espacios comunitarios puede ser relevante, los hallazgos indican que la calidad y utilidad estratégica de los vínculos institucionales resulta más determinante que la cantidad de redes disponibles. Por ello, los contactos institucionales deben ser gestionados como un recurso clave para reducir el riesgo de salida del mercado.

El éxito empresarial también estuvo condicionado por la percepción de un entorno institucional justo y confiable. Las políticas gubernamentales y el acceso equitativo al crédito se identificaron como impulsores del éxito, mientras que la desconfianza institucional actuó como un factor asociado al fracaso. Esta dimensión resultó especialmente sensible para las mujeres, debido a que la debilidad de la confianza institucional representó una barrera de entrada y permanencia más severa para el emprendimiento femenino. En consecuencia, las políticas públicas deben considerar enfoques diferenciados que reduzcan estas desigualdades estructurales.

Finalmente, el éxito empresarial en Oruro se vinculó estrechamente con la innovación y el capital psicológico. El modelo evidenció que la ausencia de liderazgo, autoeficacia, resiliencia y creatividad constituyó un predictor relevante del fracaso empresarial. La inclusión del género como variable moderadora permitió precisar mejor la interpretación del modelo, al evidenciar que las competencias psicológicas no operan de manera neutral. En particular, estas competencias mostraron un efecto más favorable en las mujeres, lo que resalta la importancia de fortalecer el liderazgo, la autonomía y la capacidad innovadora en el emprendimiento femenino.

Referencias

- Aggarwal, A. (2018). Rural Entrepreneurship Development Ecosystem – An Emerging Paradigm of Rural Socio-Economic Development. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3184127>
- Ahmad, S., Zhang, Q., Hussain, M. A., & Mahmood, S. (2025). Entrepreneurial success through learning, capital, and work engagement: Market and service orientation perspective. *Acta Psychologica*, 258, 105188. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2025.105188>
- Arriagada, I. (2003). Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto. *Estudios Sociológicos*, 21(63), 557–584. <https://www.jstor.org/stable/40420794>
- Arteaga, M., & Valencia, S. (2022). Estudio del carácter emprendedor de las mujeres jóvenes bolivianas de 22 a 30 años en las ciudades de La Paz y El Alto: The character study of young Bolivian women entrepreneur of 22 to 30 years old from La Paz and El Alto cities. *Revista Perspectivas*, 49, 59-96. <https://perspectivas.ucb.edu.bo/index.php/a/article/view/36>
- Arvind, T., & Ranjith, P. (2023). Women entrepreneurship: Challenges and solutions—An exploratory study. En S. Jayasingh et al. (Eds.), *Proceedings of the International Conference on Emerging Trends in Business & Management (ICETBM 2023)* (pp. 276–283). Atlantis Press. https://doi.org/10.2991/978-94-6463-162-3_25
- Ayaviri, V., Chucho, D., Romero, M., & Quispe, G. (2017). Emprendimientos y clúster empresarial: Un estudio en la provincia Chimborazo, Ecuador. *Perspectivas*, 40, 41-64. <https://perspectivas.ucb.edu.bo/index.php/a/article/view/97>
- Ayene, G., & Abebe, N. (2020). The women entrepreneurs failure factors in the case of Gojjam Zones. *International Journal of Finance & Managerial Accounting*, 5(18), 1–12. https://www.ijfma.ir/article_16389.html
- Ayios, A., Jeurissen, R., Manning, P., & Spence, L. (2014). Social capital: A review from an ethics perspective. *Business Ethics: A European Review*, 23(1), 108–124. <https://doi.org/10.1111/beer.12040>
- Basit, A., Hassan, Z., & Sethumadhavan, S. (2020). Entrepreneurial success: Key challenges faced by Malaysian women entrepreneurs in 21st century. *International Journal of Business and Management*, 15(9), 122–133. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v15n9p122>
- Bello, I. (2022). *La innovación y la creación de nuevos emprendimientos* [Tesis doctoral, Universidad Politécnica de Cartagena]. Repositorio Digital de la Universidad Politécnica de Cartagena. <https://doi.org/10.31428/10317/11626>
- Bourdieu, P. (1985). The social space and the genesis of groups. *Theory and Society*, 14, 723–744. <https://doi.org/10.1007/BF00174048>
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). Greenwood Press. <https://n9.cl/oewf>
- Bullón-Solís, O., Méndez-Gutiérrez, L., Gutiérrez-Justo, K., & Valero-Palomino, F. (2024). Estudio bibliométrico del emprendimiento empresarial entre el 2011 y 2021 en Scopus. *Revista San Gregorio*, 1(58), 46–55. <https://doi.org/10.36097/rsan.v1i58.2466>
- Butler, J. (2007). *El género en disputa: El feminismo y la subversión de la identidad*. Paidós. <https://n9.cl/ljfe9>

- Chang, Y., Martirosyan, A., Lim, H., & Yoo, J. (2025). Effects of failure acceptance, entrepreneurial orientation, and social safety net on entrepreneurial intention: A moderated mediation analysis of Korean employees. *Behavioral Sciences*, 15(1), 28. <https://doi.org/10.3390/bs15010028>
- Cherukara, J., & Manalel, J. (2011, 16–18 de febrero). *Evolution of entrepreneurship theories through different schools of thought* [Ponencia]. The 9th Biennial Conference on Entrepreneurship at EDI, Ahmedabad, India. <https://n9.cl/k6t8v>
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(Suppl.), S95–S120. <https://www.jstor.org/stable/2780243>
- Cordero, A., & Lewis, A. (2024). How does regional social capital structure the relationship between entrepreneurship, ethnic diversity, and residential segregation? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 48(3). <https://doi.org/10.1177/10422587231198450>
- Corrêa, V., Brito, F., Lima, R., & Queiroz, M. (2021). Female entrepreneurship in emerging and developing countries: A systematic literature review. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 14(3), 300–322. <https://doi.org/10.1108/IJGE-08-2021-0142>
- Czakov, W., Klimas, P., Tiberius, V., Ferreira, J., Veiga, P., & Kraus, S. (2024). Entrepreneurial failure: Structuring a widely overlooked field of research. *Entrepreneurship Research Journal*, 14(3), 951–984. <https://doi.org/10.1515/erj-2021-0328>
- Daskalopoulou, I., Karakitsiou, A., & Thomakis, Z. (2023). Social entrepreneurship and social capital: A review of impact research. *Sustainability*, 15(6), 4787. <https://doi.org/10.3390/su15064787>
- Depaz, C., & Lupaca, R. (2020). Origen, definición y modelos del fracaso empresarial: Una revisión teórica. *Revista de Investigación Valor Contable*, 3(1), 47–56. <https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1231>
- Diaz-Vega, M., & Gutierrez-Rincon, V. (2024). Effects of structural, relational and human capital on entrepreneurship and innovation in Colombian micro and small software companies. *Journal of Technology Management & Innovation*, 19(2), 3–14. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242024000200003>
- Dillman, D., Smyth, J., & Christian, L. (2014). *Internet, phone, mail, and mixed-mode surveys: The tailored design method* (4th ed.). Wiley. <https://n9.cl/gb5fp>
- Duong, C., & Vu, N. (2024). Entrepreneurial education and intention: Fear of failure, self-efficacy and gender. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 31(4), 629–654. <https://doi.org/10.1108/JSBED-02-2023-0057>
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Free Press. <https://n9.cl/vhg8c>
- FUNDEMPRESA. (2022, 11 de enero). *Reporte FUNDEMPRESA noviembre 2021: Estadísticas del Registro de Comercio de Bolivia*. Bolivia Emprende. <https://n9.cl/skvq66>
- García, S., & Ribadeneira, C. (2024). Emprendimiento social, situación actual y dificultades para su desarrollo: Un estudio bibliográfico. *REINCISOL*, 3(6), 3829–3852. [https://doi.org/10.59282/reincisol.V3\(6\)3829-3852](https://doi.org/10.59282/reincisol.V3(6)3829-3852)
- García-Tenorio, J., & Pérez, M. (1999). El éxito empresarial: Sus niveles de análisis y formas alternativas para su evaluación. *Dirección y Organización*, (21). <https://doi.org/10.37610/dyo.v0i21.305>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2025). *GEM 2024/2025 global report: Entrepreneurship reality check*. Global Entrepreneurship Research Association. <https://n9.cl/extwl>

- Gómez, A. (2025). El método científico y las ciencias sociales. In *La creación de conocimiento en ciencias sociales: Una guía para investigadores y tesistas* (pp. 13–22). <https://n9.cl/tlrudg>
- Gonzales, Y. (2023). Factores internos y externos que afectan el desarrollo de los emprendimientos en Bolivia. *Revista Compás Empresarial*, 14(37). <https://doi.org/10.52428/20758960.v14i37.1049>
- Gonzales, Y., & Escobar, N. (2025). Ajustes a la educación emprendedora como motor para mejorar el crecimiento y desarrollo económico en Bolivia. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 6(2). <https://doi.org/10.56712/latam.v6i2.3727>
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
- Groves, R., Fowler, F., Couper, M., Lepkowski, J., Singer, E., & Tourangeau, R. (2009). *Survey methodology* (2nd ed.). Wiley. <https://n9.cl/mnno27>
- Guelich, U. (2022). Gendered entrepreneurship education and the fear of failure. *International Journal of Instruction*, 15(3), 719–732. <https://doi.org/10.29333/iji.2022.15339a>
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163–173. [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Hair, J., Risher, J., Sarstedt, M., & Ringle, C. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2–24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hernández, D. (2022). *El impacto del capital humano, social y psicológico del emprendedor académico en la internacionalización de las spin-offs académicas* [Tesis doctoral, Universidad de Cádiz]. <https://n9.cl/qs2wc>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill Education. <https://n9.cl/xtpdq>
- Hu, X., Zimmermann, A., & Marlow, S. (2025). Multilevel causal mechanisms in social entrepreneurship: The enabling role of social capital. *Entrepreneurship & Regional Development*, 37(3–4), 460–482. <https://doi.org/10.1080/08985626.2024.2422368>
- Huh, I., & Gim, J. (2025). Exploration of Likert scale in terms of continuous variable with parametric statistical methods. *BMC Medical Research Methodology*, 25, 218. <https://doi.org/10.1186/s12874-025-02668-1>
- Ilyas, M., Humaira, A., Adhha, N., & Suryaneta. (2023). An identity capital model perspective for social entrepreneurship education. *International Journal of Management Science and Technology*, 10(2). <https://doi.org/10.15379/ijmst.v10i2.1412>
- Jabbouri, R., Truong, Y., & Issa, H. (2024). The impact of local entrepreneurial initiatives on women entrepreneur empowerment: The case of cooperative social ventures in Morocco. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 30(7), 1838–1866. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-04-2023-0427>
- Karlsson, C., Rickardsson, J., & Wincent, J. (2021). Diversity, innovation and entrepreneurship: Where are we and where should we go in future studies? *Small Business Economics*, 56, 759–772. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00267-1>
- Kirzner, I. (1978). *Competition and entrepreneurship*. University of Chicago Press. <https://n9.cl/ykbbkos>

- Kraima, M. (2023). Social capital and economic performance for small and medium firms: The importance of entrepreneurship experience and relationships. *Iranian Economic Review*. <https://doi.org/10.22059/ier.2023.335677.1007339>
- Lamas, M. (Comp.). (1996). *El género: La construcción cultural de la diferencia sexual*. Universidad Nacional Autónoma de México; Miguel Ángel Porrúa. <https://n9.cl/8jmdv6>
- Lara, D., & Duque, E. (2024). Evolución, necesidades y tendencias de la relación entre capital social, emprendimiento social e innovación social: Una revisión sistemática de literatura. *Revista Universidad y Empresa*, 26(47). <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.13584>
- Lera, L., Leyton, B., & Lizana, P. (2025). La regresión logística y su aplicación en la investigación biomédica. *International Journal of Morphology*, 43(5), 1545–1552. <http://dx.doi.org/10.4067/s0717-95022025000501545>
- Lin, N. (2012). *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511815447>
- Lionello, M., Aletta, F., Mitchell, A., & Kang, J. (2021). Introducing a method for intervals correction on multiple Likert scales: A case study on an urban soundscape data collection instrument. *Frontiers in Psychology*, 11, 602831. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.602831>
- Loza, J. (2020). Factores que provocan el fracaso de emprendimientos en Bolivia. <https://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/26297>
- Mahato, J., & Jha, M. (2024). Does social capital promote sustainable livelihood? Mediating effect of women entrepreneurship. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 44(5–6), 448–461. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-09-2023-0234>
- Martínez, G., Saavedra, R., & Morones, A. (2020). Capital social como factor de emprendimiento en los países de la OCDE: Implementación de un modelo con datos de panel [Social capital as an entrepreneurship factor in OECD countries: Implementation of a model with panel data]. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 30(1), 312–326. <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.3512>
- Mayorga-Ponce, R., Monroy-Hernández, A., Hernández-Rubio, J., Roldan-Carpio, A., & Reyes-Torres, S. (2021). Programa SPSS. *Educación y Salud Boletín Científico Instituto de Ciencias de la Salud Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*, 10(19), 282–284. <https://doi.org/10.29057/icsa.v10i19.7761>
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. D. Van Nostrand Company. <https://n9.cl/laxmh>
- Moreno, J., Báez, A., & Ortiz, G. (2024). Factores de éxito y fracaso de los emprendimientos en la ciudad de Villa Hayes, año 2023. *Revista de Análisis y Difusión de Perspectivas Educativas y Empresariales*, 4(7), 10–21. <https://n9.cl/d5lu1>
- Mtibaa, N., & Boudabbous, S. (2023). The realities of learning through failure in entrepreneurship: Results of qualitative research. *International Review of Management and Marketing*, 13(2), 19–27. <https://doi.org/10.32479/irmm.14239>
- Munyo, I., & Veiga, L. (2024). Entrepreneurship and economic growth. *Journal of the Knowledge Economy*, 15(1), 319–336. <https://doi.org/10.1007/s13132-022-01032-8>

- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242–266. <https://doi.org/10.2307/259373>
- Nicholls, A. (Ed.). (2006). *Social entrepreneurship: New models of sustainable social change*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780199283873.001.0001>
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Ordoñez-Pacheco, Á. (2025). Metodología de la investigación: Metodología académica con aplicación a las investigaciones sociales: enfoques, tipos, métodos y diseños. *Sociedad & Tecnología*, 8(2), 335–357. <https://doi.org/10.51247/st.v8i2.484>
- Ovando, V., & Valencia, S. (2021). Factores de éxito y fracaso al emprendimiento productivo de derivación de lácteos de mujeres en el Municipio de Batallas [Success and failure factors for women's dairy production ventures in the municipality of Batallas]. *Revista Perspectivas*, 48, 119–174. <https://n9.cl/o6ixqp>
- Pisani, E., & Micheletti, S. (2019). Revisitando las teorías del capital social: Enfoques conceptuales y medición. *Cuadernos de Sociología UCM*, 4(1), 1–42. <https://hdl.handle.net/11577/3308238>
- Pistilli, L., Paccagnini, A., & Malerba, F. (2023). Gender bias in entrepreneurship: What is the role of the founders' entrepreneurial background? *Journal of Business Ethics*, 187, 325–346. <https://doi.org/10.1007/s10551-022-05275-y>
- Poquechoque, L., Saavedra, P., Zabala, M., & Miranda, M. (2025). Limitaciones y necesidades del emprendimiento femenino en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra: Un enfoque de género desde el rol de las universitarias egresadas y/o tituladas en pandemia. *Revista Perspectivas*, 55, 75–102. <https://doi.org/10.35319/mvrk0d45>
- Proaño, F., & Bojica, A. (2024). Gender differences in the use of social capital for entrepreneurial activity within contexts of poverty. *Entrepreneurship Research Journal*, 14(4), 1857–1886. <https://doi.org/10.1515/erj-2023-0124>
- Public Expenditure and Financial Accountability (PEFA). (2025). *Bolivia 2025: Informe de desempeño de la gestión de las finanzas públicas: PEFA++ 2024*. PEFA. <https://www.pefa.org/node/5527>
- Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press. <https://n9.cl/xpibi>
- Querejazu, V. (2021). Emprendimiento femenino en Bolivia y autoconfianza. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, 19(36), 97–124. <https://doi.org/10.35319/lajed.202136452>
- Quispe, G. (2025). *Los determinantes del éxito y fracaso de los emprendimientos en entornos rurales con enfoque de género en la provincia Chimborazo, Ecuador* [Tesis doctoral, Universidad de Alicante]. RUA Repositorio Institucional de la Universidad de Alicante. <https://rua.ua.es/handle/10045/159330>
- Quispe, G., Giner-Pérez, J., Ayaviri, V., & Villa, V. (2023). Bibliometric studies on rural female entrepreneurship: A metabibliometric review. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 12(4), 98–113. <https://doi.org/10.36941/ajis-2023-0098>
- Rodríguez Díaz, M., González Millán, J., & Molina, R. (2025). *El capital social, emprendimiento e innovación abierta en el siglo XXI*. Díaz de Santos. <https://n9.cl/vw99g>

- Rodríguez, M., & Urbiola, A. (2019). Capital social y emprendimiento: Reflexiones teóricas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(85), 676–694. <https://doi.org/10.37960/revista.v24i85.23784>
- Rodríguez-Modroño, P., & Román, C. (2005). El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, 59, 214–231. <https://n9.cl/davwi>
- Safari, A., & Das, A. (2022). Entrepreneurial failure analysis using quality management approaches. *Total Quality Management & Business Excellence*, 35(1–2), 235–260. <https://doi.org/10.1080/14783363.2022.2043739>
- Sajjadian, F., Amirshahi, M., Abdolvand, N., Hajipour, B., & Sana, S. (2024). Understanding the failure process of ventures: A perspective of the behavioral strategy. *Journal of Modelling in Management*, 19(4), 1180–1214. <https://doi.org/10.1108/JM2-07-2023-0141>
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press. <https://n9.cl/0m1ym>
- Shabbir, M., & Batool, F. (2025). Social entrepreneurship for community development: The role of social capital in establishing sustainable enterprises. *Journal of Social Entrepreneurship*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1080/19420676.2025.2492060>
- Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing. <https://n9.cl/gew2b>
- Tarrio, K. (2025). Del feminismo a la conceptualización de género: Aproximaciones teóricas para una sociología de género. *Universidad y Sociedad*, 17(3). <https://n9.cl/505wz>
- Terán-Yépez, E., & Guerrero-Mora, A. (2020). Teorías de emprendimiento: Revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. *Revista Espacios*, 41(7), 7. <http://www.revistaespacios.com/a20v41n07/20410707.html>
- Torres, M. (2023). Estudio de casos de éxito y fracaso de emprendedores a raíz del COVID-19 en Bucaramanga y su área metropolitana. *Revista Colombiana*, 2(1). <https://doi.org/10.58763/rc202332>
- Urban, B., Murimbika, M., & Mhangami, D. (2024). Immigrant entrepreneurship with a focus on human and social capital as determinants of success: Evidence from South Africa. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 16(2), 257–272. <https://doi.org/10.1108/JEEE-08-2021-0306>
- Vadnjaj, M., Vadnjaj, J., & Vadnjaj, B. (2023). Social capital and woman entrepreneurs: The characteristics of social capital among woman entrepreneurs across different life stages. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta u Rijeci / Proceedings of Rijeka Faculty of Economics*, 41(2), 477–498. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2023.2.477>
- Weber, M. (2012). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*. Courier Corporation. (Trabajo original publicado en 1905). <https://n9.cl/ibdtm>
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27(2), 151–208. <https://doi.org/10.1023/A:1006884930135>
- Zenozain, C., Pierrend, S., Casaró, B., Manchego, S., & Agüero, L. (2025). Emprendimiento en el siglo XXI: Una revisión integrativa sobre desafíos contemporáneos y perspectivas emergentes. Vol. 6 Núm. 3 (2026): Julio-septiembre / *Comunicación de la ciencia: Bibliometría y revisiones sistemáticas*. <https://doi.org/10.5281/zenodo.17613957>

Transparencia

Conflicto de interés

Los autores declaran que no existen conflictos de interés de naturaleza alguna como parte de la presente investigación.

Fuente de financiamiento

Los autores financiaron completamente la investigación.

Contribución de autoría

Dulcardo Villca Lamas: Conceptualización, metodología, validación, análisis formal, investigación, visualización, redacción - preparación del borrador original, redacción - revisión y edición, financiamiento, administración del proyecto, recursos, supervisión.

Gabith Miriam Quispe Fernández: Conceptualización, software, validación, análisis formal, investigación, gestión de datos, visualización, redacción - revisión y edición, financiamiento, recursos, supervisión.

Los autores contribuyeron activamente en el análisis de los resultados, revisión y aprobación del manuscrito final.