

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PREFERIDAS Y BARRERAS DE ACCESO AL CRÉDITO FORMAL EN PERSONAS QUE DESEAN EMPRENDER

-Micro Investigación UEP Campus Gutenberg-

Equipo Investigador

Zorrilla Zorrilla, Cristhian David

Universidad Evangélica del Paraguay - Campus Gutenberg
cristiandabidz2@gmail.com

Velázquez Fretes, Yonathan Samuel

Universidad Evangélica del Paraguay - Campus Gutenberg
velazquezyonathan9@gmail.com

Asesor y Revisor de la investigación:

Dr. Emilio Iberbuden (SCL¹)

Universidad Evangélica del Paraguay - Campus Gutenberg
emilioiberbuden@gmail.com

RESUMEN

El presente estudio analiza las fuentes de financiamiento preferidas y las barreras percibidas para acceder al crédito formal en personas que desean emprender o que ya tienen un emprendimiento en Asunción y el Departamento Central. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y corte transversal, con una muestra de 52 participantes encuestados mediante un cuestionario de diez preguntas cerradas. Los resultados evidencian una marcada preferencia por el autofinanciamiento: el 46,2 % elegiría sus ahorros propios y, al sumar el aporte de familiares y del prestamista informal, el 61,5 % se financiaría fuera del sistema financiero formal. Entre las opciones formales, la cooperativa (21,2 %) supera al banco o financiera (13,5 %), mientras que los programas públicos de apoyo apenas alcanzan el 3,8 %. El 76,9 % nunca solicitó un crédito formal y, entre quienes lo hicieron, la mitad fue rechazada. Las barreras más mencionadas son las tasas de interés altas y la exigencia de garantías, ambas con 26,9 %; al agrupar garantías, historial crediticio e informalidad del negocio se alcanza el 55,8 % de las respuestas. Solo el 32,7 % declara conocer los requisitos del crédito, en tanto que el 84,6 % considera que la educación financiera mejoraría su acceso. Se concluye que el obstáculo no es únicamente el costo del dinero, sino un conjunto de requisitos y de desconocimiento que lleva a la autoexclusión del emprendedor antes incluso de solicitar el crédito.

Palabras clave: financiamiento de emprendimientos, crédito formal, barreras de acceso, inclusión financiera, educación financiera.

ABSTRACT

This study analyzes the preferred funding sources and the perceived barriers to accessing formal credit among people who wish to start a business or already run one in Asunción and the Central Department of Paraguay. The research followed a quantitative, non-experimental, cross-sectional design, with a sample of 52 participants surveyed through a ten-item closed questionnaire. The results show a strong preference

¹ SCL: Doctorado Summa Cum Laude en Administración

for self-financing: 46.2 % would use their own savings and, adding contributions from family and informal lenders, 61.5 % would finance their venture outside the formal financial system. Among formal options, credit unions (21.2 %) outrank banks and finance companies (13.5 %), while public support programs reach only 3.8 %. A total of 76.9 % have never applied for formal credit and, among those who did, half were rejected. The most frequently mentioned barriers are high interest rates and collateral requirements, both at 26.9 %; grouping collateral, credit history and business informality accounts for 55.8 % of responses. Only 32.7 % state that they know the requirements for obtaining credit, whereas 84.6 % believe financial education would improve their access. It is concluded that the obstacle is not only the cost of money, but a combination of requirements and lack of information that leads entrepreneurs to exclude themselves before even applying.

Keywords: entrepreneurial finance, formal credit, access barriers, financial inclusion, financial education.

INTRODUCCIÓN

El acceso al financiamiento es una de las decisiones críticas en la formulación de cualquier proyecto de inversión. Para el pequeño emprendedor, la forma en que consigue el capital inicial condiciona el tamaño del proyecto, su ritmo de crecimiento y su capacidad de resistir los primeros años de operación. Sapag Chain (2011) señala que la estructura de financiamiento forma parte del estudio financiero del proyecto y afecta directamente su rentabilidad y su riesgo.

La literatura económica ofrece dos explicaciones complementarias sobre las dificultades que encuentran los emprendedores para obtener crédito. Stiglitz y Weiss (1981) demostraron que, ante información asimétrica, las entidades financieras racionan el crédito en lugar de elevar indefinidamente la tasa, dejando fuera a solicitantes dispuestos a pagarla. Berger y Udell (1998) describen la opacidad informativa del pequeño negocio, que al carecer de estados financieros auditados y de historial debe compensar con garantías reales. Beck y Demirgüç-Kunt (2006) aportan evidencia internacional de que esta restricción es uno de los principales frenos al crecimiento de las micro y pequeñas empresas.

Desde el lado de la demanda, Myers y Majluf (1984) plantean la jerarquía de preferencias de financiamiento, según la cual las empresas recurren primero a los recursos propios y solo después al endeudamiento externo. En los emprendedores de menor escala esta jerarquía se refuerza con la aversión al endeudamiento y con el desconocimiento de los productos financieros disponibles, aspecto vinculado a los niveles de inclusión y educación financiera relevados por Demirgüç-Kunt et al. (2022).

En ese marco, el presente estudio tiene como objetivo identificar las fuentes de financiamiento preferidas y las principales barreras percibidas para acceder al crédito formal entre personas que desean emprender o ya emprenden en Asunción y el Departamento Central.

MÉTODO

- **Diseño:** la investigación es de enfoque cuantitativo, con diseño no experimental, corte transversal y alcance descriptivo. Las variables se analizaron sin manipulación deliberada, en un único momento de recolección de datos.
- **Participantes:** la muestra estuvo conformada por 52 personas de Asunción y el Departamento Central, seleccionadas por muestreo no probabilístico por conveniencia. En cuanto a la edad, el 34,6 % tiene entre 26 y 35 años, el 32,7 % entre 36 y 45 años, el

21,2 % entre 18 y 25 años y el 11,6 % restante supera los 46 años. Respecto al sexo, el 53,8 % son mujeres y el 46,2 % hombres. En relación con su situación emprendedora, el 44,2 % ya tiene un emprendimiento en marcha, el 34,6 % planea iniciar en los próximos doce meses y el 21,2 % desea emprender sin fecha definida.

- **Instrumento:** se aplicó un cuestionario estructurado de diez preguntas cerradas: tres de caracterización sociodemográfica y de situación emprendedora, tres de selección única sobre fuente preferida, experiencia de solicitud y barrera principal, y cuatro afirmaciones valoradas con una escala tipo Likert de cinco puntos (1 = totalmente en desacuerdo; 5 = totalmente de acuerdo).

- **Procedimiento:** el cuestionario fue administrado mediante un formulario de Google y las respuestas se exportaron a una planilla de Excel. La información fue analizada mediante estadística descriptiva: frecuencias absolutas, porcentajes y promedios por ítem.

RESULTADOS

- **Fuentes de financiamiento preferidas:** el ahorro propio es la fuente preferida por el 46,2 % de los participantes, seguido del préstamo de cooperativa (21,2 %) y del préstamo bancario o de financiera (13,5 %). El préstamo de familiares o amigos y el prestamista informal reúnen un 7,7 % cada uno, y los programas públicos de apoyo al emprendedor solo el 3,8 %. Agrupadas las categorías, el 61,5 % se financiaría con recursos propios o del entorno cercano y el 38,5 % mediante el sistema formal o programas públicos.

- **Experiencia en la solicitud de crédito formal:** el 76,9 % de los encuestados nunca solicitó un crédito formal para su emprendimiento. Entre el 23,1 % que sí lo hizo, las aprobaciones y los rechazos se distribuyen en partes iguales (11,5 % cada uno), de modo que la mitad de los solicitantes no obtuvo financiamiento.

- **Barreras percibidas:** las tasas de interés altas y la exigencia de garantías encabezan las menciones con 26,9 % cada una, seguidas por la falta de historial crediticio (15,4 %), la informalidad del negocio (13,5 %), los trámites excesivos (9,6 %) y el desconocimiento de los productos disponibles (7,7 %). El conjunto formado por garantías, historial e informalidad, requisitos difíciles de cumplir al inicio de la actividad, representa el 55,8 % de las respuestas.

- **Percepciones sobre el crédito y la educación financiera:** el 61,5 % está en desacuerdo con que las tasas del crédito formal sean accesibles para quien recién inicia, con un promedio de 2,46 sobre 5. El conocimiento de los requisitos es intermedio y solo el 32,7 % afirma conocerlos (promedio 3,13). En contraste, el 67,3 % prefiere financiarse con recursos propios antes que endeudarse (promedio 3,94) y el 84,6 % considera que la educación financiera aumentaría sus posibilidades de acceder a un crédito formal (promedio 4,19), el mayor nivel de acuerdo registrado en el estudio.

DISCUSIÓN

La preferencia mayoritaria por el ahorro propio y por el entorno cercano coincide con la jerarquía de preferencias de financiamiento descrita por Myers y Majluf (1984): el emprendedor recurre primero a sus propios recursos y deja el endeudamiento externo como última alternativa. En esta muestra esa jerarquía se expresa con claridad, ya que dos de cada tres participantes declaran preferir recursos propios antes que endeudarse.

El peso conjunto de las garantías, el historial crediticio y la informalidad respalda lo señalado por Berger y Udell (1998) sobre la opacidad informativa del pequeño negocio: al no poder demostrar su capacidad de pago con información

verificable, el emprendedor debe sustituirla por garantías que todavía no posee. El elevado porcentaje de personas que nunca solicitó un crédito, sumado a que la mitad de los solicitantes fue rechazada, se aproxima al fenómeno de racionamiento del crédito planteado por Stiglitz y Weiss (1981), con un matiz relevante: en este caso buena parte de la exclusión es previa a la solicitud, es decir, el propio emprendedor se autoexcluye porque anticipa que no cumplirá los requisitos.

La baja mención de los programas públicos de apoyo (3,8 %) junto con el reconocimiento casi unánime del valor de la educación financiera (84,6 %) sugiere que el problema no es solo de oferta de crédito, sino de información. Este resultado es coherente con la relación entre inclusión financiera y conocimiento de los productos que documentan Demirgüç-Kunt et al. (2022), y con el planteo de Beck y Demirgüç-Kunt (2006) acerca de que la restricción financiera opera como freno al crecimiento de las empresas de menor tamaño.

Cabe señalar que las tasas de interés, si bien encabezan las menciones individuales, no explican por sí solas el comportamiento observado: el costo del dinero aparece combinado con requisitos de acceso y con desconocimiento, por lo que una política centrada únicamente en reducir tasas tendría un efecto limitado.

CONCLUSIÓN

Se concluye que las personas que desean emprender en Asunción y el Departamento Central prefieren financiarse con recursos propios o del entorno cercano antes que, con el sistema financiero formal, y que dentro de las opciones formales la cooperativa resulta la alternativa mejor valorada frente al banco o la financiera.

Las barreras percibidas combinan el costo del crédito con exigencias que el emprendedor no puede cumplir en la etapa inicial. Las garantías, el historial crediticio y la informalidad del negocio explican más de la mitad de las menciones, lo que sitúa el problema tanto en las condiciones de acceso como en el grado de formalización del emprendimiento.

El estudio identifica además un déficit de información: solo un tercio de los participantes conoce los requisitos del crédito y los programas públicos de apoyo son la opción menos elegida, mientras que la amplia mayoría reconoce que la educación financiera mejoraría su acceso. Se recomienda, en consecuencia, fortalecer la difusión de los programas de apoyo existentes, desarrollar productos de primer crédito con menores exigencias de garantía y acompañamiento técnico, e incorporar educación financiera aplicada en la formación de los emprendedores.

Como limitaciones se reconocen el tamaño reducido de la muestra, el carácter no probabilístico del muestreo y el alcance geográfico acotado, por lo que los hallazgos describen al grupo estudiado y no pueden generalizarse al conjunto de emprendedores del país. Futuras investigaciones podrían ampliar la muestra y comparar resultados entre emprendedores formales e informales.

BIBLIOGRAFÍA DE RESPALDO

- Alcaide, J., Bernués, S., Díaz Aroca, E., Espinosa, R., Muniz, R., & Christopher Smith. (2013). *Marketing y pymes*. Madrid, España: Marketingpymesebook.
- Arroyo López, E. (2011). *Casos de estudio de empresas de América Latina: creación de valor con tecnología*. México DF, México: Limusa.
- Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). *Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint*. Journal of Banking & Finance, 30(11), 2931-2943.
- Belausteguigoitia Rius, I. (2017). *Empresas familiares: su dinámica, equilibrio y*

- consolidación* (4.^a ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). *The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*. Journal of Banking & Finance, 22(6-8), 613-673.
- Cleri, C. (2007). *El libro de las pymes*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19*. Banco Mundial.
- Díaz de Santos. (1994). *Las Tres armas estratégicas de la pequeña empresa*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos.
- Dini, M., & Stumpo, G. (2020). *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago, Chile: CEPAL - Naciones Unidas.
- Dodero, S. (2020). *El método EFE: Empresas Familiares Exitosas*. Buenos Aires, Argentina: El Ateneo.
- Encinas Orozco, F. (2021). *Empresas familiares una mirada a su funcionamiento*. México DF, México: Fontamara.
- Filion, L., Cisneros, L., & Humberto, J. (2011). *Administración de PYMES*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Gallo, M., & Amat, J. (2003). *Los secretos de las empresas familiares centenarias*. Barcelona, España: DEUSTO.
- Gersick, K. E., Davis, J. A., McCollom Hampton, M., y Lansberg, I. (1997). *Empresas familiares: generación a generación*. McGraw-Hill.
- Gitman, L. J., y Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12.^a ed.).
- Gómez Bentacourt, G. (2006). *¿Son iguales todas las empresas familiares?* Bogotá, Colombia: Grupo Norma.
- González, P. (2020). *Transforma tu pequeña empresa en una gran institución*. México DF, México: Lid Editorial Mexicana Sa De Cv.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.^a ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- IFRS Foundation. (2018). *Marco Conceptual para la Información Financiera*. IFRS Foundation.
- Leach, P. (1993). *La empresa familiar*. Granica.
- Ley N.º 6480/2020. Que crea la Empresa por Acciones Simplificadas (EAS). Congreso Nacional de la República del Paraguay.
- López Mielgo, N., Montes Peón, J., & Vázquez Ordás, C. (2007). *Como gestionar la innovación en las pymes*. La Coruña, España: NetBiblo.
- Martínez Coll, J. (2007). *Las MIPYMES en Latinoamérica*. Río de Janeiro, Brasil: OLA.
- Martínez Echezárraga, J. (2011). *Empresas familiares. Reto al destino*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica.
- Mata Melo, J. (2015). *Introducción a la contabilidad financiera de las pymes*. Madrid, España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Mendoza, E., & Mendoza, Y. (2017). *3 claves de éxito de la familia empresaria*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. Journal of Financial Economics, 13(2), 187-221.
- Pérez Rodríguez, M., Basco, R., Tenorio Ronda, J., Giménez Sánchez, J., & Sánchez Quirós, I. (2007). *Fundamentos en la Dirección de la Empresa Familiar*.

- Madrid, España: International Thomson Editores / Paraninfo S.A.
- Press, E. (2011). *Empresas de Familia*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.
- Rodríguez Clariana, S. (2018). *Empresas familiares*. Madrid, España: ESIC.
- Santander, H. (2017). *Paraguay: Situación actual de las mipymes y las políticas de formalización*. Santiago, Chile: Organización Internacional del Trabajo.
- Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de inversión: Formulación y evaluación* (2.^a ed.). Pearson Educación.
- Soto Figueroa, M. (2019). *Protocolo Familiar*. México DF, México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). *Credit rationing in markets with imperfect information*. The American Economic Review, 71(3), 393-410.
- Tagiuri, R., y Davis, J. (1996). Bivalent attributes of the family firm. *Family Business Review*, 9(2), 199–208.
- Universidad Evangélica del Paraguay. (2025). *Manual de normas técnicas y reglamento para trabajos de grado y tesis de postgrado* (5.^a ed.).
- Vértice. (2008). *Marketing para pymes*. Málaga, España: Publicaciones Vértice S.L.
- Wong Cam, D., Fernández Lefranc, H., & Choquecota, F. (2021). *Hacia una teoría de las empresas familiares. Estudio de Casos*. Lima, Perú: Fondo Editorial - Universidad del Pacífico.