

ARTÍCULO ORIGINAL

INCLUSIÓN FINANCIERA Y SOSTENIBILIDAD DE EMPRENDIMIENTOS GASTRONÓMICOS: DIAGNÓSTICO Y ESTRATEGIAS PARA MEJORAR EL ACCESO AL CRÉDITO EN HOHENAU, PARAGUAY

Financial Inclusion and Sustainability of Gastronomic Ventures: Diagnosis and Strategies to Improve Access to Credit in Hohenau, Paraguay

DOI: <https://doi.org/10.65740/ezag3p31>

Alma Patricia Amarilla Romero

Universidad Columbia del Paraguay, Asunción, Paraguay.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-0048-2628>

Autora de correspondencia: almarilla97@gmail.com

Derliz Osmar Cabrera Cabrera

Universidad Columbia del Paraguay, Asunción, Paraguay.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-4027-6925>

dcabrera75@gmail.com

Resumen

El acceso limitado al financiamiento formal restringe la inversión y la sostenibilidad de los microemprendimientos gastronómicos del interior del Paraguay. El estudio evaluó mecanismos y estrategias para mejorar el acceso al crédito de los microemprendedores gastronómicos de Hohenau, Itapúa. Se aplicó un enfoque mixto, no experimental y transversal, con alcance descriptivo, que combinó una encuesta a 22 responsables de microemprendimientos gastronómicos y entrevistas semiestructuradas a representantes de cinco instituciones financieras, bancos y cooperativas, además de revisión documental. Los ahorros propios fueron la principal fuente de financiamiento inicial y los programas gubernamentales, la menos utilizada. El 95,5% consideró beneficioso el crédito formal y la totalidad afirmó que la formalización facilita el financiamiento, pero el 68,2% señaló que la falta de historial crediticio dificulta mucho su acceso, y la percepción de riesgo del endeudamiento fue moderada o alta en nueve de cada diez casos. Las instituciones destacaron la estacionalidad, la informalidad y la gestión administrativa como determinantes del riesgo. Se proponen capacitación financiera práctica, apoyo a la formalización, productos adaptados al ciclo estacional, fondos de garantía y una mesa local de articulación interinstitucional.

Palabras clave: inclusión financiera, microemprendimientos, sector gastronómico, acceso al crédito, formalización.

Abstract

Limited access to formal financing constrains investment and sustainability in small gastronomic businesses in Paraguay's interior. This study evaluated mechanisms and strategies to improve access to credit for gastronomic micro-entrepreneurs in Hohenau, Itapúa. A mixed-methods, non-experimental, cross-sectional, descriptive design was applied, combining a survey of 22 managers of gastronomic microenterprises, semi-structured interviews with representatives of five financial institutions, banks and cooperatives, and documentary review. Personal savings were the main source of initial financing and government programs the least used. Of the respondents, 95.5% considered formal credit beneficial and all agreed that formalization facilitates financing, but 68.2% stated that the lack of credit history greatly hinders their access, and the perceived risk of borrowing was moderate or high in nine out of ten cases. Institutions highlighted seasonality, informality and administrative management as key risk factors. The proposals include practical financial training, support for formalization, products adapted to the seasonal cycle, guarantee funds and a local inter-institutional coordination table.

Keywords: financial inclusion, microenterprises, gastronomic sector, access to credit, formalization.

Introducción

El acceso al financiamiento formal es una de las principales limitaciones para el crecimiento de los microemprendimientos en América Latina. Según el Banco Mundial, cerca del 45% de las micro y pequeñas empresas de la región carece de acceso al crédito formal (Banco Mundial, 2023a). En el Paraguay, alrededor del 18,2% de las empresas identifica el acceso al

Cómo citar: Amarilla Romero, A. P., & Cabrera Cabrera, D. O. (2026). Inclusión financiera y sostenibilidad de emprendimientos gastronómicos: diagnóstico y estrategias para mejorar el acceso al crédito en Hohenau, Paraguay. *Revista Internacional de Investigación Empresarial*, 3, 90-99. <https://doi.org/10.65740/ezag3p31>

Editor responsable: Sergio David González Ayala, Posgrado Columbia, Asunción, Paraguay, rie@posgradocolumbia.edu.py

Derechos de autor: © 2026 Alma Patricia Amarilla Romero y Derliz Osmar Cabrera Cabrera. Los autores conservan los derechos de autor.

Licencia: Este artículo se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

financiamiento como su principal obstáculo (Banco Mundial, 2023b), y apenas un 32% de las microempresas accede a financiamiento formal (CEPAL, 2022), mientras el resto depende de recursos propios o de préstamos informales con tasas más elevadas. Estas restricciones afectan con especial intensidad a los negocios gastronómicos de pequeña escala, generalmente familiares o unipersonales, que combinan ingresos estacionales, escasa documentación contable y bajo patrimonio para ofrecer en garantía. El resultado es un círculo vicioso: la falta de crédito impide invertir y crecer, lo que reduce los ingresos y la posibilidad de formalizarse, y la informalidad, a su vez, disminuye las probabilidades de obtener nuevos créditos en el sistema financiero formal.

Hohenau, en el departamento de Itapúa, ofrece un escenario particular para analizar este problema. La ciudad se caracteriza por su diversidad cultural, heredada de la inmigración europea, y por una tradición culinaria que se expresa en eventos como la Fiesta Nacional de las Colectividades, que en su edición de 2024 reunió a unos 20.000 visitantes y generó una fuerte demanda de alojamiento, gastronomía y comercio. Los microemprendimientos gastronómicos cumplen allí una función económica y social, porque generan empleo, dinamizan el turismo y preservan la identidad local. Sin embargo, según la municipalidad, alrededor del 65% de los negocios gastronómicos de la ciudad opera en condiciones informales o semiformales (Municipalidad de Hohenau, 2023), lo que limita su acceso al crédito y su capacidad de invertir en equipamiento, infraestructura y capital de trabajo. La dificultad para financiarse no solo reduce la competitividad de estos negocios, sino que puede derivar en su cierre en las temporadas de baja demanda, con efectos sobre el empleo de jóvenes y mujeres, la oferta turística y el patrimonio cultural de la comunidad.

El estudio se apoya en la teoría del racionamiento del crédito (Stiglitz & Weiss, 1981) y en la teoría de la información asimétrica (Akerlof, 1970), que explican por qué los prestamistas restringen el crédito a los prestatarios sobre los que disponen de poca información verificable, aun cuando estos podrían pagar. Se complementa con la teoría del capital social (Putnam, 1993), que ayuda a comprender el papel de las redes familiares y comunitarias como fuente alternativa de financiamiento, y con el enfoque del ciclo de vida de la empresa (Churchill & Lewis, 1983), según el cual las necesidades financieras varían en cada etapa del negocio. Los estudios sobre el acceso al crédito en el Paraguay se han centrado en las micro, pequeñas y medianas empresas en general, y son escasos los que abordan el sector gastronómico en ciudades del interior, pese a su peso en las economías locales y en el turismo regional. Este artículo busca contribuir a cerrar esa brecha combinando la perspectiva de los microemprendedores con la de las instituciones financieras que evalúan sus solicitudes.

El objetivo general fue evaluar mecanismos y estrategias para mejorar el acceso al crédito en instituciones financieras de los microempresarios del sector gastronómico de Hohenau. Los objetivos específicos consistieron en determinar las consecuencias de las limitaciones de financiamiento sobre los costos operativos de estos microemprendimientos; identificar el papel de las garantías requeridas por las instituciones financieras; verificar el estado de formalización de los negocios y su relación con las oportunidades de financiamiento; analizar la percepción de los microemprendedores sobre el acceso al crédito; y proponer mecanismos y estrategias para mejorarlo. El artículo presenta primero los fundamentos teóricos, el contexto del financiamiento de las microempresas y el marco normativo; luego describe la metodología y expone los resultados de la encuesta a los microemprendedores y de las entrevistas a las instituciones financieras; posteriormente discute sus alcances y limitaciones, con un análisis crítico del marco regulatorio; y cierra con conclusiones y recomendaciones que se concretan en una estrategia de intervención en tres ejes para el ámbito local de Hohenau.

Fundamentación Teórica

Racionamiento del crédito e información asimétrica

Akerlof (1970) mostró que, cuando una de las partes de un intercambio posee más información que la otra, el mercado puede funcionar de manera ineficiente o incluso dejar de funcionar, porque la parte menos informada desconfía de la calidad de lo que se le ofrece. Stiglitz y Weiss (1981) aplicaron esa idea al mercado de crédito y demostraron que los bancos, al no poder distinguir entre prestatarios de alto y bajo riesgo, pueden preferir racionar el crédito antes que elevar la tasa de interés, porque tasas más altas atraen a los prestatarios más riesgosos e incentivan proyectos más arriesgados. En lugar de ajustar el precio, los prestamistas reducen montos, exigen más garantías o rechazan solicitudes. En los microemprendimientos gastronómicos, la informalidad, la falta de registros contables y la ausencia de garantías reales acentúan esa asimetría: el emprendedor conoce la viabilidad de su negocio, pero no puede demostrarla con documentos, y la institución financiera, sin información confiable, lo clasifica como un cliente de alto riesgo. Así, prestatarios solventes pueden quedar excluidos.

Capital social, desarrollo local y ciclo de vida de la empresa

La teoría del capital social explica cómo las redes de confianza, reciprocidad y cooperación facilitan el acceso a recursos económicos, especialmente cuando las instituciones formales son poco accesibles (Putnam, 1993). Para los microemprendedores, esas redes cumplen un papel central: muchos inician sus negocios con ahorros propios o con préstamos de familiares y amigos, y recurren a prestamistas cuando carecen de historial crediticio y de documentación formal (Banerjee & Duflo, 2011). El capital social puede sustituir parcialmente al crédito formal, pero también limita la escala de los negocios, porque los recursos de las redes cercanas suelen ser escasos. El enfoque del ciclo de vida de la empresa sostiene que los

negocios atraviesan etapas de inicio, supervivencia, crecimiento y madurez, y que sus necesidades financieras cambian en cada una (Churchill & Lewis, 1983). En las primeras etapas, cuando se requieren equipamiento, insumos y capital de trabajo, el crédito es más necesario, pero también más difícil de obtener, porque el negocio aún no tiene antecedentes que muestren su desempeño.

Financiamiento de las microempresas y sector gastronómico

El financiamiento disponible para los microemprendimientos puede clasificarse en tres segmentos (Tabla 1). El formal comprende a las instituciones reguladas y supervisadas, como bancos, financieras y cooperativas, que ofrecen tasas más bajas y permiten construir historial crediticio, pero exigen documentación, garantías y formalización. El semiformal incluye organizaciones no reguladas por el Banco Central, como organizaciones no gubernamentales de microfinanzas y programas de desarrollo, con requisitos más flexibles y tasas intermedias. El informal abarca a prestamistas particulares, proveedores, familiares y amigos, que ofrecen rapidez y escasos requisitos, pero con costos elevados, sin protección legal y sin posibilidad de generar antecedentes crediticios. En el Paraguay, la clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas está regulada por la Ley N.º 4457/2012, que considera el número de trabajadores y la facturación anual, y define a la microempresa como la que ocupa hasta diez personas. Las experiencias de otros países muestran alternativas para reducir la exclusión: cooperativas rurales en Colombia, créditos grupales sin garantías individuales en Perú y líneas de banca de desarrollo vinculadas a la formalización y la capacitación en México.

Tabla 1. Segmentos de financiamiento disponibles para los microemprendedores gastronómicos

Segmento	Regulación	Tasa de interés	Requisitos de acceso	Riesgo para el prestatario	Construye historial crediticio
Formal	Alta	Baja	Altos	Bajo	Sí
Semiformal	Media	Media	Medios	Medio	Parcialmente
Informal	Nula	Alta	Bajos	Alto	No

Nota. Elaboración propia a partir del marco conceptual del estudio.

La estructura de costos de los microemprendimientos gastronómicos acentúa su dependencia del financiamiento. A diferencia de otros negocios minoristas, requieren equipamiento de cocina, refrigeración y mobiliario, habilitaciones sanitarias y municipales, e insumos perecederos que deben reponerse con frecuencia. La estacionalidad de la demanda, concentrada en fines de semana largos, el verano y eventos como la Fiesta Nacional de las Colectividades, genera flujos de caja irregulares: en temporada alta los ingresos permiten cubrir los costos, pero en temporada baja los costos fijos de alquiler, personal y servicios se mantienen mientras las ventas caen. Cuando los plazos de pago de los créditos no se ajustan a ese ciclo, las cuotas se concentran en los períodos de baja demanda y comprometen la liquidez del negocio. La percepción de tasas altas y de requisitos complejos genera un fenómeno de autoexclusión, en el que los emprendedores ni siquiera solicitan crédito porque anticipan un rechazo o un costo que consideran inasumible, lo que profundiza su dependencia de los recursos propios y de las redes familiares.

La evidencia disponible sobre el sector gastronómico de Itapúa muestra que las microempresas desarrollan estrategias para sobrevivir en contextos adversos aun sin acceso al crédito. Esteche et al. (2023) estudiaron 41 microempresas gastronómicas del departamento e identificaron cinco dimensiones de innovación que inciden en su sostenibilidad: la innovación de producto; la innovación de proceso; la innovación organizativa; la innovación de mercadeo; y la adopción tecnológica, mediante redes sociales, pedidos en línea y control de inventario. Las empresas que combinaron varias de esas dimensiones mostraron mayor resiliencia, incluso sin crédito formal ni apoyo público directo. Este hallazgo sugiere que la capacidad de gestión es un activo tan importante como el financiamiento, y que el crédito rinde más cuando se destina a negocios que ya han desarrollado prácticas de innovación y control. Para las instituciones financieras, esas prácticas constituyen, además, señales de calidad que pueden reducir la incertidumbre sobre la viabilidad de los negocios.

Marco normativo

La Constitución Nacional habilita al Estado a promover la iniciativa privada y a diseñar políticas de fomento de la producción y el empleo, base de la legislación de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. La Ley N.º 4457/2012 establece el marco para su promoción, formalización y fomento, define sus categorías por tamaño y atribuye al viceministerio del área el diseño de políticas públicas. El acceso al crédito se complementa con el Fondo de Garantía para las MIPYMES, que otorga garantías parciales a los préstamos de las entidades financieras. Los establecimientos gastronómicos deben cumplir, además, las normas sanitarias y de inocuidad alimentaria fijadas por las autoridades nacionales de vigilancia sanitaria y de alimentación y nutrición, junto con las habilitaciones municipales y la inscripción tributaria. Este marco reconoce la importancia de las pequeñas unidades productivas, pero, como se discute más adelante, distribuye la formalización entre varias instancias y condiciona el acceso a los instrumentos de garantía a requisitos que muchos microemprendedores gastronómicos no pueden cumplir en las etapas iniciales de su negocio.

Metodología

La investigación adoptó un enfoque mixto, con diseño no experimental y transversal, y un alcance descriptivo (Hernández Sampieri & Mendoza, 2018). El estudio se desarrolló en el distrito de Hohenau, departamento de Itapúa, entre setiembre de 2024 y noviembre de 2025. El componente cuantitativo consistió en una encuesta estructurada, administrada mediante un formulario electrónico, a responsables, propietarios y funcionarios de microemprendimientos gastronómicos de la ciudad; se obtuvieron 22 respuestas. El cuestionario indagó el perfil del emprendedor y del negocio, las fuentes de financiamiento inicial, el estado de formalización, la importancia atribuida a distintos factores para mejorar el acceso al crédito, la percepción de beneficios y riesgos del crédito, las capacidades financieras percibidas, la relación con las instituciones financieras y las barreras de acceso, con escalas de tipo Likert de cinco puntos. El componente cualitativo comprendió entrevistas semiestructuradas a representantes y directivos de cinco instituciones financieras, bancos y cooperativas con presencia en la zona, con una guía de preguntas sobre riesgo, formalización, garantías, morosidad y productos.

Los datos de la encuesta se procesaron con estadística descriptiva, mediante frecuencias, porcentajes y promedios, y se presentaron con tablas y gráficos elaborados en hojas de cálculo. Las entrevistas se transcribieron y se analizaron por pregunta, identificando coincidencias y diferencias entre las instituciones, y se sintetizaron en categorías temáticas. Ambos tipos de información se integraron por complementariedad, contrastando la percepción de los microemprendedores con la de las entidades que evalúan sus solicitudes, y se interpretaron a la luz del marco teórico y de la revisión documental de informes de organismos internacionales, estadísticas oficiales y estudios previos sobre el sector gastronómico de Itapúa. La hipótesis de trabajo planteó que las limitaciones crediticias impiden el crecimiento económico del sector gastronómico en el distrito de Hohenau. Se garantizó la confidencialidad de la información aportada por los participantes y el anonimato de los representantes institucionales entrevistados. Dado el tamaño de la muestra, los resultados se interpretan como una aproximación exploratoria y descriptiva a la realidad del sector, y no como estimaciones representativas del conjunto de microemprendimientos de la ciudad.

Resultados

Perfil de los microemprendimientos

La mayoría de los encuestados eran jóvenes adultos: el 45,5% tenía entre 21 y 30 años y el 36,4% entre 31 y 40, mientras que el 9,1% superaba los 50 años (Tabla 2). Predominaron las mujeres, con el 63,6%, y el nivel educativo fue relativamente alto, con un 50,0% de formación universitaria y un 9,1% de posgrado. Los negocios se encontraban, en su mayoría, en una etapa de consolidación: el 54,5% operaba desde hacía entre uno y cinco años, el 18,2% entre cinco y diez, y un 13,6% tenía menos de un año o más de diez. La estructura laboral fue reducida: el 31,8% eran emprendimientos unipersonales, el 22,7% tenía uno o dos empleados, el 27,3% entre tres y cinco, y el 18,2% más de cinco. En cuanto a la formalización, el 63,6% contaba con inscripción tributaria y habilitación municipal, el 9,1% estaba en proceso de formalización y el 27,3% no estaba formalizado. La formalización de la muestra supera la estimada para el conjunto del sector.

Tabla 2. Perfil de los microemprendimientos gastronómicos encuestados

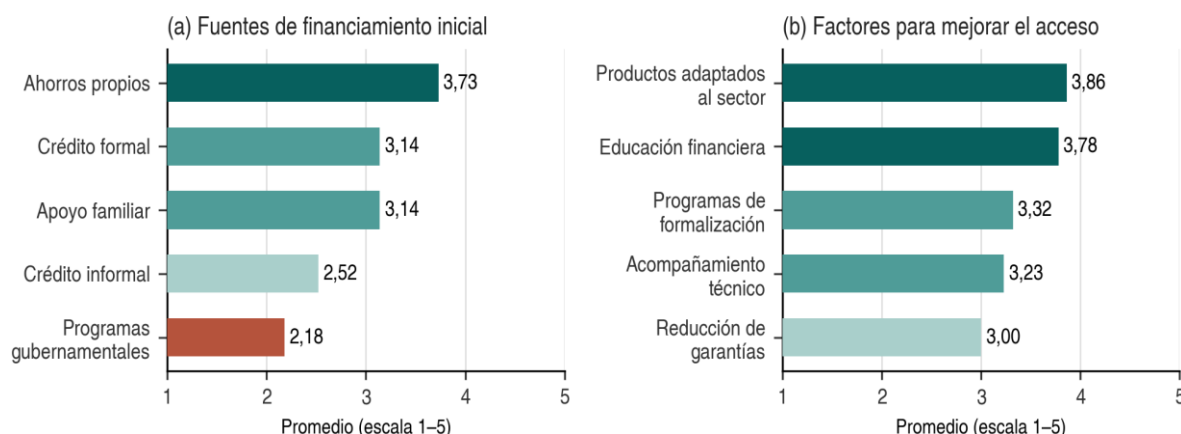
Variable	Categoría	n	%
Edad	Hasta 30 años	11	50,0
	31 a 40 años	8	36,4
	41 años o más	3	13,6
Género	Femenino	14	63,6
	Masculino	8	36,4
Nivel educativo	Primaria o secundaria	4	18,2
	Técnico o bachillerato	5	22,7
	Universitario o posgrado	13	59,1
Tiempo de operación	Menos de 1 año	3	13,6
	1 a 5 años	12	54,5
	Más de 5 años	7	31,8
Empleados	Solo el propietario	7	31,8
	1 a 5	11	50,0
	Más de 5	4	18,2
Formalización	Con RUC y habilitación municipal	14	63,6
	En proceso	2	9,1
	No formalizado	6	27,3

Nota. Elaboración propia a partir de la encuesta a microemprendedores gastronómicos de Hohenau (n = 22).

Fuentes de financiamiento y factores para mejorar el acceso

Los ahorros propios fueron la principal fuente de financiamiento inicial, con un promedio de 3,73 en una escala de cinco puntos, seguidos del crédito formal y del apoyo familiar, ambos con 3,14, del crédito informal, con 2,52, y de los programas gubernamentales, con 2,18, la fuente menos utilizada (Figura 1). Este patrón confirma el predominio del autofinanciamiento y de las redes familiares, coherente con la teoría del capital social, y revela la escasa llegada de los programas públicos al sector, ya sea por falta de información o por barreras burocráticas. Entre los factores para mejorar el acceso al crédito, los más valorados fueron los productos financieros adaptados al sector gastronómico, con 3,86, y la educación financiera, con 3,78, seguidos de los programas de formalización, con 3,32, el acompañamiento técnico continuo, con 3,23, y la reducción de los requisitos de garantía, con 3,00. Los emprendedores priorizan, por tanto, soluciones que adecuen la oferta financiera a su realidad y que fortalezcan sus propias capacidades, por encima de la flexibilización de las garantías, que no perciben como suficiente para resolver su exclusión.

Figura 1. Fuentes de financiamiento inicial y factores para mejorar el acceso al crédito



Nota. Elaboración propia a partir de la encuesta a microempreendedores gastronómicos de Hohenau (n = 22). Promedios en una escala de 1 a 5.

Percepción del crédito, capacidades y riesgos

La valoración del crédito formal fue muy positiva, pero acompañada de cautela (Tabla 3). El 95,5% de los encuestados consideró que acceder a un crédito formal es beneficioso para el crecimiento de su negocio, y la totalidad coincidió en que la formalización facilita visiblemente las oportunidades de financiamiento, con un 90,9% totalmente de acuerdo. El 90,9% afirmó que los programas de apoyo o asesoría mejorarían su capacidad de acceder al crédito. La relación entre crédito y sostenibilidad, en cambio, fue más matizada: solo el 50,0% se mostró de acuerdo o totalmente de acuerdo con que el acceso al crédito influye directamente en la sostenibilidad de su negocio, y un 36,4% lo hizo de manera moderada. En cuanto a sus capacidades, el 77,3% declaró saber evaluar si su negocio puede asumir un crédito sin riesgos y el mismo porcentaje se sintió capaz de cumplir sus requisitos, mientras que el 90,9% consideró muy importante saber calcular costos, precios y flujo de caja, y el 72,7% calificó como muy importantes los conocimientos básicos de finanzas para manejar créditos.

Tabla 3. Percepción de los microempreendedores sobre el crédito, sus capacidades y las barreras de acceso

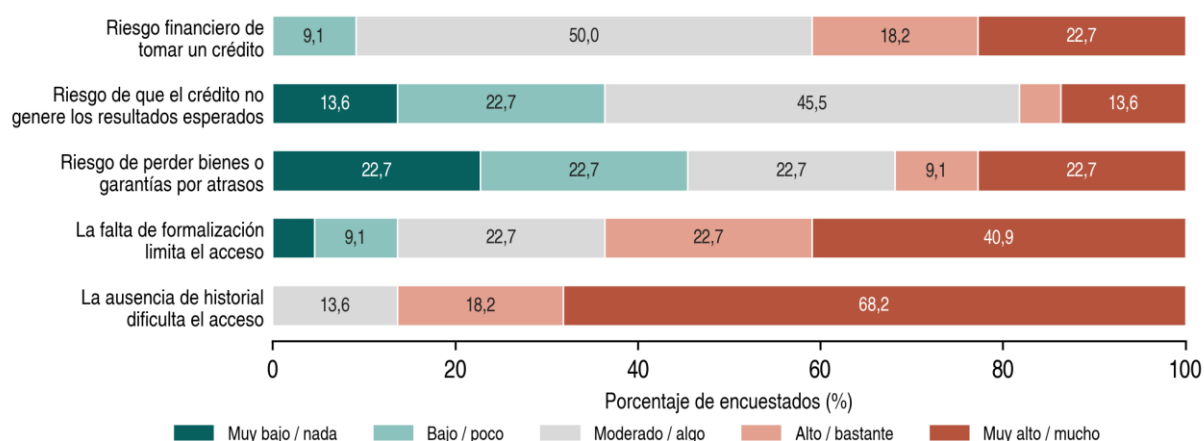
Afirmación o indicador	Categorías consideradas	%
Acceder a un crédito formal es beneficioso para el crecimiento de mi negocio	De acuerdo y totalmente	95,5
La formalización del negocio facilita las oportunidades de financiamiento	De acuerdo y totalmente	100,0
Los programas de apoyo o asesoría mejorarían mi acceso al crédito	De acuerdo y totalmente	90,9
Sé evaluar si mi negocio puede asumir un crédito sin riesgos	De acuerdo y totalmente	77,3
Tengo capacidad suficiente para cumplir los requisitos de un crédito	De acuerdo y totalmente	77,3
El acceso al crédito influye directamente en la sostenibilidad de mi negocio	De acuerdo y totalmente	50,0
Saber calcular costos, precios y flujo de caja	Muy importante	90,9
Riesgo financiero de tomar un crédito	Alto y muy alto	40,9
La ausencia de historial crediticio dificulta mi acceso a préstamos	Bastante y mucho	86,4

Afirmación o indicador	Categorías consideradas	%
La falta de formalización limita mi acceso al crédito	Bastante y mucho	63,6

Nota. Elaboración propia a partir de la encuesta a microemprendedores gastronómicos de Hohenau (n = 22). Porcentaje de respuestas en las dos categorías más altas de cada escala.

La percepción de los riesgos del endeudamiento fue considerable (Figura 2). El 50,0% calificó como moderado el riesgo financiero de tomar un crédito y el 40,9% lo consideró alto o muy alto, mientras que solo el 9,1% lo percibió como bajo. El riesgo de que el crédito no genere los resultados esperados fue considerado moderado por el 45,5%, bajo o muy bajo por el 36,4% y alto o muy alto por el 18,2%. La percepción del riesgo de perder bienes o garantías en caso de atrasos fue heterogénea: el 45,5% lo consideró bajo o muy bajo, el 22,7% moderado y el 31,8% alto o muy alto. Entre las barreras, la ausencia de historial crediticio fue la más señalada: el 68,2% afirmó que dificulta mucho su acceso a préstamos y el 18,2% que lo hace bastante. La falta de formalización fue identificada como una limitación importante por el 63,6%. Los emprendedores valoran el crédito, pero lo perciben como un compromiso riesgoso.

Figura 2. Percepción de los riesgos del crédito y de las barreras de acceso

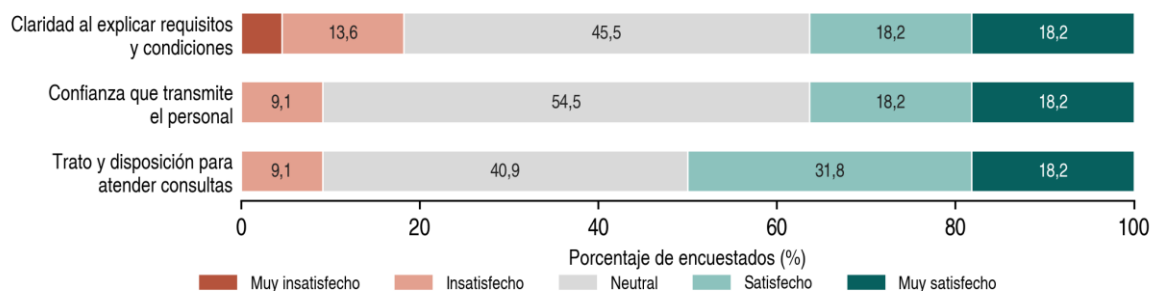


Nota. Elaboración propia a partir de la encuesta a microemprendedores gastronómicos de Hohenau (n = 22). Las escalas de riesgo van de muy bajo a muy alto y las de barreras, de nada a mucho.

Relación con las instituciones financieras

La relación con las instituciones financieras fue valorada mayoritariamente de forma neutral (Figura 3). En cuanto a la claridad con que las instituciones explican los requisitos y las condiciones del crédito, el 45,5% se mostró neutral, el 36,4% satisfecho o muy satisfecho y el 18,2% insatisfecho o muy insatisfecho. La confianza que transmite el personal obtuvo un 54,5% de respuestas neutrales, un 36,4% de satisfacción y un 9,1% de insatisfacción. El trato y la disposición del personal para atender consultas fueron los aspectos mejor valorados, con un 50,0% de satisfacción, un 40,9% de neutralidad y un 9,1% de insatisfacción. La elevada proporción de respuestas neutrales sugiere que la relación con las entidades financieras es distante, sin experiencias claramente negativas, pero también sin vínculos de confianza consolidados. Esa distancia es relevante porque, según la teoría de la información asimétrica, la relación de proximidad entre el prestamista y el prestatario es uno de los mecanismos que permite reducir la falta de información y, con ella, la percepción de riesgo que conduce al racionamiento del crédito.

Figura 3. Valoración de la relación con las instituciones financieras



Nota. Elaboración propia a partir de la encuesta a microemprendedores gastronómicos de Hohenau (n = 22). Porcentajes redondeados a un decimal.

Perspectiva de las instituciones financieras

Las cinco instituciones entrevistadas coincidieron en que el sector gastronómico presenta una marcada estacionalidad, con ventas elevadas en fines de semana largos, el verano y los eventos de la ciudad, y caídas significativas en temporada baja, que afectan el flujo de caja y, en algunos casos, la supervivencia de los locales. Mientras algunos bancos percibieron un cumplimiento estable de su cartera gastronómica, las cooperativas reportaron mayor vulnerabilidad en temporada baja. Las condiciones económicas locales se consideran variables de riesgo en la evaluación crediticia. Los entrevistados identificaron la informalidad como uno de los principales obstáculos: la falta de documentación contable, de registros de ingresos y gastos y del cumplimiento tributario impide demostrar la capacidad real de pago, mientras que los negocios formalizados presentan mayor trazabilidad y un perfil más fácil de evaluar. Coincidieron también en que la gestión administrativa es la variable más determinante: los emprendedores que separan las finanzas personales de las del negocio, controlan inventarios y calculan sus costos presentan menores niveles de morosidad.

La percepción de riesgo determina las condiciones del crédito. Las instituciones ajustan montos, plazos y garantías según el perfil del cliente, y distinguen entre riesgos temporales, asociados a la estacionalidad o a eventos puntuales, y riesgos estructurales, vinculados con problemas persistentes de gestión o ingresos insuficientes, que son los que conducen al rechazo de las solicitudes. Ante la morosidad, la herramienta predominante es la refinanciación o la reestructuración de la deuda, acompañada del diálogo directo con el emprendedor para comprender su situación. Los entrevistados señalaron que la vinculación con los microemprendedores se da principalmente a través de los oficiales de crédito y de las relaciones personales, y coincidieron en la necesidad de productos más flexibles, con cuotas, plazos y montos adaptados al ciclo de ingresos del sector. Como innovaciones, propusieron una mayor capacitación financiera, sistemas de alerta temprana, evaluaciones más flexibles basadas en información real del negocio, el uso de herramientas digitales y el acompañamiento continuo. La Tabla 4 sintetiza los hallazgos de las entrevistas y los contrasta con la percepción de los microemprendedores recogida en la encuesta.

Tabla 4. Síntesis de las entrevistas a instituciones financieras y contraste con la percepción de los microemprendedores

Categoría	Perspectiva de las instituciones financieras	Percepción de los microemprendedores
Estabilidad del sector	Alta estacionalidad; ventas fluctuantes; mayor vulnerabilidad en cooperativas	Riesgo del endeudamiento moderado o alto (90,9%)
Formalización	Mayor trazabilidad y perfil evaluable en negocios formalizados	Facilita el financiamiento (100%); su falta limita el acceso (63,6%)
Gestión administrativa	Variable más determinante del cumplimiento y de la morosidad	Cálculo de costos y flujo de caja muy importante (90,9%)
Evaluación del riesgo	Ajuste de montos, plazos y garantías; distinción entre riesgos temporales y estructurales	Falta de historial crediticio como principal barrera (86,4%)
Morosidad	Refinanciación, reestructuración y diálogo directo	Riesgo de perder garantías alto o muy alto (31,8%)
Productos e innovación	Productos flexibles al ciclo estacional; capacitación; alertas tempranas; herramientas digitales	Productos adaptados (3,86) y educación financiera (3,78) como factores prioritarios

Nota. Elaboración propia a partir de las entrevistas a cinco instituciones financieras y de la encuesta a microemprendedores (n = 22).

Discusión

Los resultados son consistentes con la teoría del racionamiento del crédito. Los microemprendedores valoran el crédito formal y reconocen que la formalización facilita su obtención, pero siguen financiándose principalmente con ahorros propios y apoyo familiar, y señalan la ausencia de historial crediticio como su principal barrera. Las instituciones reconocen que la falta de información confiable sobre los ingresos y la gestión de los negocios es el factor que más incide en su evaluación del riesgo. Esta coincidencia muestra que el problema central no es la falta de demanda de crédito ni la ausencia de oferta, sino la falta de información verificable que permita a las entidades distinguir a los negocios viables de los riesgosos, como postulan Stiglitz y Weiss (1981). La historia crediticia funciona como una señal de calidad que los emprendimientos jóvenes no pueden emitir, y la formalización, aunque necesaria, no genera esa señal de inmediato. Ello explica que, pese a un nivel de formalización relativamente alto en la muestra, la exclusión persista: la formalidad es necesaria, pero no suficiente.

La preferencia por productos adaptados al sector y por la educación financiera, por encima de la reducción de garantías, ofrece una lectura relevante para el diseño de políticas. Los emprendedores parecen percibir que su exclusión no se debe solo a los colaterales exigidos, sino a la inadecuación de los productos a la estacionalidad de sus ingresos y a sus propias limitaciones para gestionar las finanzas del negocio y negociar con las entidades. Las instituciones coinciden con esa visión cuando señalan la gestión administrativa como la variable más determinante del cumplimiento. La convergencia de ambas perspectivas sugiere que la capacitación práctica en costos, flujo de caja y evaluación del endeudamiento cumple una doble función: mejora la gestión del negocio y, al mismo tiempo, produce la información que las entidades necesitan para evaluar el riesgo, reduciendo la asimetría que conduce al racionamiento. La percepción de riesgo elevada del endeudamiento, compartida por nueve de cada diez encuestados, indica además que la autoexclusión es un componente del problema: muchos emprendedores prefieren no endeudarse, lo que limita la inversión en las etapas iniciales.

La relación con las instituciones financieras aparece como un eslabón débil. La elevada proporción de valoraciones neutrales sobre la claridad de la información, la confianza y el trato indica un vínculo distante, en el que los emprendedores no han tenido experiencias negativas, pero tampoco han construido relaciones de confianza. La literatura sobre banca relacional sostiene que la proximidad entre el oficial de crédito y el cliente permite acumular información blanda, como la reputación, la experiencia o la trayectoria del negocio, que compensa la falta de información contable. Las instituciones entrevistadas reconocen esa lógica al señalar que la vinculación se produce a través de los oficiales de crédito y del diálogo directo. Fortalecer ese vínculo, mediante una comunicación más clara de requisitos y condiciones y un acompañamiento más cercano, podría reducir la percepción de riesgo en ambas direcciones. El capital social de Hohenau ofrece, además, una base para esquemas asociativos de garantía mutua.

Los resultados deben interpretarse con cautela. La encuesta se aplicó a 22 microemprendedores, un tamaño que no permite generalizar a todo el sector gastronómico de Hohenau ni realizar pruebas estadísticas robustas, y cuya selección no se basó en un procedimiento probabilístico. El perfil de los encuestados, con mayor nivel educativo y de formalización que el estimado para el sector, sugiere que la muestra puede haber incluido a los negocios mejor posicionados, lo que llevaría a subestimar las barreras de los más vulnerables. Las valoraciones son percepciones y no mediciones de solicitudes, aprobaciones o costos efectivos del crédito, y la hipótesis de que las limitaciones crediticias impiden el crecimiento del sector no pudo contrastarse con indicadores de desempeño de los negocios. Futuras investigaciones podrían ampliar la muestra con un marco de negocios registrados e informales, incorporar datos de solicitudes y rechazos de crédito, comparar con otras ciudades de Itapúa y evaluar el efecto de programas de capacitación y garantía sobre el acceso al financiamiento y la supervivencia de los negocios.

Análisis crítico del marco regulatorio

El marco normativo de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas enfrenta una tensión entre sus objetivos de fomento y los requisitos que impone para acceder a sus beneficios. La formalización de un negocio gastronómico exige inscripción tributaria, habilitación municipal, registro sanitario y cumplimiento de normas de inocuidad, trámites que dependen de distintas instancias nacionales y locales sin una ventanilla única que los integre. Para un emprendimiento unipersonal o con pocos empleados, esos costos y tiempos pueden superar los beneficios inmediatos de la formalidad, lo que explica que una parte relevante del sector permanezca en la informalidad. El fondo de garantía para las MIPYMES opera, además, a través de las entidades financieras y requiere prestatarios que califiquen según sus criterios, lo que tiende a excluir a los negocios informales y a los más jóvenes, precisamente los que más necesitan una garantía para compensar la falta de colaterales. La baja utilización de los programas gubernamentales es coherente con esa brecha entre el diseño normativo y su alcance territorial.

Un segundo vacío se refiere a la información crediticia. La ausencia de historial es la principal barrera percibida por los microemprendedores, pero el marco vigente no promueve de manera explícita la construcción de antecedentes a partir de información alternativa, como el cumplimiento de pagos a proveedores, servicios básicos o cuotas cooperativas, ni establece mecanismos graduales que permitan a los negocios nuevos generar un historial con montos pequeños y crecientes. La normativa tampoco prevé productos crediticios con cronogramas ajustados a la estacionalidad de actividades como la gastronomía y el turismo. Una respuesta coherente con los resultados podría combinar la simplificación y la integración de los trámites de formalización en una ventanilla única municipal para microempresas; la adecuación de los fondos de garantía para incluir a negocios jóvenes que participen en programas de capacitación; el reconocimiento de información crediticia alternativa, con salvaguardas de protección de datos; y el estímulo, mediante la regulación prudencial, a productos con cuotas estacionales. Estas medidas convertirían la formalización en un proceso gradual y no en una barrera de entrada al sistema financiero.

Conclusiones

El estudio permitió evaluar mecanismos y estrategias para mejorar el acceso al crédito de los microemprendedores gastronómicos de Hohenau y concluir que su exclusión financiera responde a una combinación de factores estructurales del sistema financiero y de limitaciones internas de los negocios, en la que la falta de información verificable ocupa un lugar central. En cuanto a las consecuencias de las limitaciones de financiamiento, los negocios dependen de ahorros propios y apoyo familiar, lo que restringe su capacidad de invertir en equipamiento, insumos e infraestructura y los expone a la estacionalidad de la demanda. Respecto de las garantías, los emprendedores perciben riesgos relevantes de perder bienes en caso de atrasos, pero no consideran que la reducción de garantías, por sí sola, resuelva su exclusión. Aunque casi dos tercios estaban formalizados, la ausencia de historial crediticio persiste como la principal barrera. La percepción de los microemprendedores combina una valoración muy positiva del crédito con una cautela considerable frente al endeudamiento y una relación distante con las instituciones financieras.

Las instituciones financieras coinciden en que la estacionalidad, la informalidad y la calidad de la gestión administrativa son los factores que determinan el riesgo del sector, y reconocen la necesidad de productos más flexibles y de acompañamiento continuo. La convergencia de ambas perspectivas indica que las estrategias más prometedoras son las que reducen la asimetría de información: la capacitación financiera práctica, que mejora la gestión y produce información útil para la evaluación crediticia; los productos adaptados al ciclo estacional; los esquemas de garantía accesibles para negocios jóvenes; y una relación más cercana y transparente entre las entidades y los emprendedores. La hipótesis de que las limitaciones crediticias

impiden el crecimiento del sector encuentra un respaldo consistente en la percepción de los actores, aunque no pudo contrastarse con indicadores de desempeño. Las conclusiones deben leerse a la luz del tamaño reducido de la muestra y de su carácter no probabilístico, que limitan su generalización.

Recomendaciones

Se recomienda implementar una estrategia de intervención en tres ejes secuenciales (Tabla 5). El primero, de fortalecimiento de capacidades, consiste en programas de capacitación financiera práctica para microemprendedores gastronómicos en cálculo de costos, gestión del flujo de caja, evaluación del endeudamiento y comprensión de las condiciones contractuales, a cargo del viceministerio de MIPYMES en coordinación con la municipalidad de Hohenau y con la participación de las entidades financieras en la socialización de sus productos. El segundo, de adecuación financiera, propone productos con plazos y cuotas ajustados al ciclo estacional del sector, el fortalecimiento de los fondos de garantía parcial para reducir la dependencia de colaterales tradicionales, esquemas de crédito gradual que permitan construir historial con montos crecientes y la capacitación del personal de bancos y cooperativas en comunicación clara y atención personalizada. El tercero, de articulación territorial, plantea una mesa local de trabajo integrada por la municipalidad, las instituciones financieras, los organismos de apoyo y las asociaciones de emprendedores, que monitoree las acciones, identifique obstáculos y sistematice información sobre el crédito al sector.

En el plano de las políticas públicas, se recomienda simplificar e integrar los trámites de formalización tributaria, municipal y sanitaria en una ventanilla única local, con acompañamiento técnico para los negocios que inician el proceso; revisar los criterios de acceso a los fondos de garantía para incluir a emprendimientos jóvenes que participen en programas de capacitación; y promover el uso de información crediticia alternativa con salvaguardas de protección de datos. Se sugiere también aprovechar el capital social de la comunidad mediante esquemas asociativos, como grupos de garantía mutua o compras conjuntas de insumos, y vincular la oferta de crédito con los eventos turísticos que concentran la demanda, como la Fiesta Nacional de las Colectividades. Para la investigación, se recomienda ampliar la muestra con un marco de negocios formales e informales, incorporar datos de solicitudes, aprobaciones y costos efectivos del crédito, comparar con otras localidades de Itapúa, evaluar la efectividad de los programas estatales de capacitación y financiamiento, y estudiar la relación entre la educación financiera, la confianza en las instituciones y el desempeño de los negocios.

Tabla 5. Estrategia de intervención propuesta para mejorar el acceso al crédito del sector gastronómico de Hohenau

Eje	Acciones principales	Responsables
1. Fortalecimiento de capacidades financieras y administrativas	Capacitación práctica en costos, flujo de caja, evaluación del endeudamiento y condiciones contractuales	Viceministerio de MIPYMES, Municipalidad de Hohenau, entidades financieras
2. Adecuación financiera y mitigación del riesgo	Productos con cuotas estacionales; fondos de garantía parcial; crédito gradual; capacitación del personal financiero	Banco Central del Paraguay, bancos y cooperativas, fondo de garantía
3. Articulación territorial y sostenibilidad	Mesa local interinstitucional; monitoreo; ventanilla única de formalización; esquemas asociativos	Municipalidad, instituciones financieras, organismos de apoyo y asociaciones de emprendedores

Nota. Elaboración propia a partir del marco proyectivo del estudio.

Referencias

- Akerlof, G. A. (1970). The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Banco Mundial. (2023a). *Small and medium enterprises (SMEs) finance*. World Bank. <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>
- Banco Mundial. (2023b). *Enterprise Surveys: Country profile, Paraguay*. World Bank. <https://www.enterprisesurveys.org>
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. PublicAffairs.
- Benítez, I. B. F., Romero, C. D. P., Ayala, S. D. G., & Silveira, C. D. G. (2025). La Gestión Coordinada de Fronteras en los Procesos Aduaneros del Paraguay: Coordinated Border Management in Paraguay's Customs Procedures. *Revista Internacional de Investigación Empresarial*, 2(1), 14-30. <https://doi.org/10.65740/gsj7sk35>
- CEPAL. (2022). *Financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Churchill, N. C., & Lewis, V. L. (1983). The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, 61(3), 30–50.
- Esteche, R., et al. (2023). Innovación de microempresas en entornos difíciles. Caso: sector gastronómico de Itapúa, Paraguay.
- Ferreira Benítez, I. B., Paredes Romero, C. D., González Ayala, S. D., & Godoy Silveira, C. D. (2025). La Gestión Coordinada de Fronteras en los Procesos Aduaneros del Paraguay: Coordinated Border Management in Paraguay's Customs Procedures. *Revista Internacional De Investigación Empresarial*, 2(1), 14-30. <https://doi.org/10.65740/gsj7sk35>

- Gavilán Acuña, G. V., González Ayala, S. D., Godoy Silveira, C. D., Dalles Insaurralde, C. C., & García Ruffinelli, M. D. (2025). Alianza Público-Privada para el fomento y logro efectivo del reciclaje de residuos sólidos plásticos en la ciudad de Luque, años 2024-2025: Public-Private Partnership for the Promotion and Effective Implementation of Plastic Solid Waste Recycling in the City of Luque, 2024–2025. *Revista Internacional De Investigación Empresarial*, 2(1), 31-39. <https://doi.org/10.65740/cv6k2y43>
- González Ayala, S. D., & Armoa Bernal, M. E. (2024). Balance Social Cooperativo Propuesta de un Modelo de Balance Social para Cooperativas de Ahorro y Crédito del Paraguay: Cooperative Social Balance Sheet. Proposal for a SocialBalance Sheet Model for Savings and Credit Cooperatives in Paraguay. *Revista Internacional De Investigación Empresarial*, 1(2), 26-33. <https://doi.org/10.65740/b671kh46>
- González Ayala, S. D., & López Rivas, A. I. (2024). Modelo de innovación para gestión sostenible en contexto de crisis. Caso: Supermercado y Tiendas de conveniencia. Paraguay. Año 2021. *Revista sobre Estudios e Investigaciones del Saber Académico*, (18), e2024008. <https://doi.org/10.70833/rseisa18item570>
- González Ayala, S. D., Legal, H. A., Núñez, R. R., & Marín Sosa, E. A. (2024). Estrategias de gestión de recursos humanos en el ministerio de economía y finanzas: desafíos y oportunidades en el año 2024: Human Resource Management Strategies in the Ministry of Economy and Finance: Challenges and Opportunities in the Year 2024. *Revista Internacional De Investigación Empresarial*, 1(2), 46-57. <https://doi.org/10.65740/0gza6m32>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.
- Ley N.º 4457/2012. Para las micro, pequeñas y medianas empresas. (2012). Congreso Nacional de la República del Paraguay. Municipalidad de Hohenau. (2023). *Informe socioeconómico distrital*. Municipalidad de Hohenau.
- Palermo Tarragó, J. M., Galeano Rodríguez, P. A., Flor Perez, O. R., González Ayala, S. D., & Godoy Silveira, C. D. (2025). Modelo de gestión de agua potable. Propuesta de un Modelo de Gestión basado en Calidad: Drinking water management model. Proposal for a Quality-Based Management Model. *Revista Internacional De Investigación Empresarial*, 2(1), 40-49. <https://doi.org/10.65740/9w92xk73>
- Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3), 393–410.
- Tarragó, J. M. P., Rodríguez, P. A. G., Perez, O. R. F., González Ayala, S. D. , & Godoy Silveira, C. D. (2025). Modelo de gestión de agua potable. Propuesta de un Modelo de Gestión basado en Calidad: Drinking water management model. Proposal for aQuality-Based Management Model. *Revista Internacional de Investigación Empresarial*, 2(1), 40-49. <https://doi.org/10.65740/9w92xk73>

Declaraciones

Aprobación ética: La investigación se condujo conforme a las normas institucionales aplicables.

Consentimiento informado: Los microempreendedores encuestados y los representantes institucionales entrevistados participaron de forma voluntaria y otorgaron su consentimiento informado previo; se resguardó el anonimato de los participantes y los resultados se presentan de forma agregada.

Contribución de autoría (CRediT): Alma Patricia Amarilla Romero: conceptualización, investigación, análisis formal, curación de datos, redacción del borrador original y edición; Derliz Osmar Cabrera Cabrera: metodología, supervisión, revisión y edición.

Disponibilidad de datos: Los datos se presentan de forma agregada para resguardar la identidad de los negocios y de las instituciones participantes. Los datos descritos en el manuscrito estarán disponibles previa solicitud razonable al autor correspondiente.

Uso de inteligencia artificial: Los autores declaran haber utilizado herramientas de inteligencia artificial para apoyar la adaptación del manuscrito de tesis al formato de la revista (síntesis, reorganización y revisión lingüística) y la regeneración gráfica de las figuras a partir de los datos originales. Su utilización no sustituyó la autoría intelectual, el análisis ni la interpretación de los resultados, y los autores revisaron y asumen la responsabilidad plena por el contenido final.

Conflictos de intereses: Los autores declaran que no existe ningún conflicto de intereses, ya sea de carácter financiero, personal, institucional o de cualquier otra índole, que pudiera haber influido en los resultados, interpretación o conclusiones del presente estudio.

Financiamiento: Alma Patricia Amarilla Romero recibió una beca del Programa de becas Carlos Antonio López (BECAL) del Gobierno de Paraguay.