

<https://doi.org/10.69639/arandu.v12i4.1726>

Análisis de las fuentes de financiamiento utilizadas por los Microproductores artesanales de San Juan Bautista Misiones y su impacto en el crecimiento del negocio, año 2025

Analysis of the Funding Sources Utilized by Artisan Micro-Producers in San Juan Bautista Misiones and Their Impact on Business Growth, 2025

Patricia Viviana Ferreira Martínez

vivianafermar85@gmail.com

Facultad de Ciencias Contables, Administrativas y Económicas
Universidad Nacional de Pilar
Pilar, Paraguay

Artículo recibido: 18 septiembre 2025 -Aceptado para publicación: 28 octubre 2025
Conflictos de intereses: Ninguno que declarar.

RESUMEN

Este estudio se centra en las fuentes de financiamiento y su impacto en el crecimiento de los microproductores artesanales en San Juan Bautista, Misiones. La investigación partió de la premisa de que el acceso a capital adecuado es un elemento crucial para que estos emprendimientos trasciendan la fase de subsistencia, tal como lo sugieren los modelos de "trampa de bajo crecimiento" en América Latina. La metodología adoptada incluyó un enfoque mixto descriptivo, aplicando encuestas y entrevistas a 15 microproductores artesanales. El objetivo principal fue analizar los patrones de financiamiento y las barreras que enfrentan los artesanos. Los resultados revelaron que, aunque el sector muestra resiliencia y dinamismo comercial, enfrenta desafíos importantes, como la dependencia del capital propio y la exclusión estructural del crédito formal. En este sentido, la vasta mayoría de los artesanos usa sus ahorros como principal fuente de capital, pero una gran proporción afirma que su capital actual no les permitiría duplicar su producción. Por otra parte, una clara mayoría reportó nunca haber solicitado préstamos bancarios, lo cual empuja al sector a usar fuentes informales de capital, cuyo monto es percibido como insuficiente. La investigación concluye que el sector artesanal está estancado en la etapa de subsistencia debido a que las rigideces del sistema formal y la alta informalidad crean una incapacidad de expansión. Se recomienda la creación de productos financieros inclusivos que reconozcan el oficio y la producción como garantía, en lugar de depender únicamente de un sistema bancario que exige requisitos de formalización inaccesibles para la mayoría de los productores. Esto podría impulsar la formalización progresiva y el salto productivo de las microempresas.

Palabras clave: artesanía, crecimiento, financiamiento, inclusión financiera

ABSTRACT

This study focuses on financing sources and their impact on the growth of micro-artisan producers in San Juan Bautista, Misiones. The research was based on the premise that access to adequate capital is a crucial element for these ventures to move beyond the subsistence phase, as suggested by the "low-growth trap" models prevalent in Latin America. The methodology adopted included a descriptive mixed-methods approach, applying surveys and interviews to 15 micro-artisan producers. The main objective was to analyze financing patterns and the barriers faced by the artisans. The results revealed that, although the sector shows resilience and commercial dynamism, it faces significant challenges, such as reliance on own capital and the structural exclusion from formal credit. In this regard, the vast majority of artisans use their savings as the main source of capital, but a large proportion states that their current capital would not allow them to double their production. Furthermore, a clear majority reported never having applied for bank loans, which pushes the sector to use informal capital sources, whose amounts are perceived as insufficient. The research concludes that the artisan sector is stagnant at the subsistence stage because the rigidities of the formal system and high informality create an inability to expand. The creation of inclusive financial products is recommended products that recognize the craftsmanship and production as collateral, rather than relying solely on a banking system that demands formalization requirements inaccessible to most producers. This approach could drive progressive formalization and the productive leap of micro-enterprises.

Keywords: artisanry, growth, financial inclusion, informality

Todo el contenido de la Revista Científica Internacional Arandu UTIC publicado en este sitio está disponible bajo licencia Creative Commons Attribution 4.0 International. 

INTRODUCCIÓN

Diversos estudios han evidenciado la relevancia del análisis de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y la necesidad de abordar los factores que condicionan su desarrollo, debido al significativo aporte que estas realizan al crecimiento económico y a la generación de empleo. En este sentido, Beck y otros, (2005) destacan la existencia de una relación positiva entre el tamaño de las PyMEs y el crecimiento económico. Considerando su papel fundamental, se subraya la importancia de examinar las principales características de estas organizaciones, así como los desafíos que enfrentan. Entre los factores que más limitan su desarrollo y expansión se encuentra el acceso al financiamiento. Numerosas investigaciones coinciden en que las PyMEs enfrentan mayores restricciones para obtener recursos externos en comparación con las grandes empresas, principalmente debido a las asimetrías de información que se presentan entre prestatarios y prestamistas (Beck y otros, 2005; Bebczuk y Haimovich, 2007; Bebczuk, 2010, citados en Martínez y otros, 2017).

No obstante, su desarrollo se encuentra condicionado por múltiples factores estructurales, entre los cuales destaca el acceso limitado al financiamiento. Esta restricción no solo limita su capacidad de expansión y competitividad, sino que también afecta de manera directa su desempeño económico, su potencial innovador y, en última instancia, su sostenibilidad a largo plazo. La revisión del tipo de herramientas de intermediación financiera disponibles para las PyMEs se torna, por tanto, un aspecto fundamental para comprender las brechas existentes en los sistemas de financiamiento. En la actualidad, tanto el mercado de deuda como el de capital presentan deficiencias que conducen a niveles subóptimos de financiamiento, particularmente en lo que respecta a las pequeñas empresas y a los nuevos emprendimientos. Esta situación impacta negativamente la generación de empleo, la productividad y el crecimiento de las economías, profundizando las desigualdades estructurales entre distintos sectores empresariales (Rojas, 2017).

El Gran Foro Nacional de Artesanía se celebró el 9 de febrero de 2023 en el Instituto del Banco Central del Paraguay, ubicado en Asunción. Este evento constituyó un paso decisivo para la creación de la primera Política Nacional de Artesanía (PNA) de Paraguay, buscando alinear el sector con el Plan Nacional de Desarrollo 2030. En primer lugar, el informe establece un perfil demográfico claro del sector artesanal paraguayo. Así, se identifica que la actividad es predominantemente femenina, con siete de cada diez artesanos siendo mujeres. Además, la mayoría (70%) son personas mayores de 45 años, lo que subraya la necesidad de implementar estrategias para asegurar la transferencia de conocimientos a las nuevas generaciones. De igual modo, se reconoce que el 60% de la producción se lleva a cabo en el entorno familiar (Informe Gran Foro Nacional de Artesanía, 2023).

Por otra parte, en el Informe Gran Foro Nacional de Artesanía, (2023) se analizó la distribución territorial de esta actividad económica. En este sentido, la mayor concentración de artesanos y sus organizaciones se encuentra en la Región Oriental. Específicamente, el informe detalla que los departamentos Central (37%), Paraguairí (19,2%) y Guairá (13,6%) agrupan la mayor cantidad de productores. En consecuencia, más del 84% de las organizaciones registradas en el IPA se ubican en estos departamentos y Cordillera. No obstante, los aportes culturales y sociales, el sector enfrenta graves desafíos económicos. De esta manera, el informe destaca la baja formalización, ya que apenas el 14,96% de los artesanos posee RUC activo, lo cual limita su acceso a beneficios estatales. Asimismo, y considerado el principal problema, el acceso a la materia prima es crucial, pues su costo puede representar hasta el 70% del costo final de producción, mientras que materiales como el palo santo y el caraguatá enfrentan problemas de disponibilidad. Finalmente, en cuanto a la comercialización, el informe apunta a la fuerte dependencia de intermediarios (45% de los mayoristas), por lo que es imperativo promover un comercio justo.

A pesar de estos desafíos, existen grandes oportunidades. Por un lado, la artesanía es vista como un motor clave para la autonomía económica de las mujeres. Por otro lado, su vínculo intrínseco con la identidad local y étnica debe ser fortalecido con el turismo y la innovación. Por consiguiente, el futuro del sector dependerá de la colaboración efectiva entre el Instituto Paraguayo de Artesanía (IPA) y otras instituciones gubernamentales y locales, buscando integrar la tradición con el mercado contemporáneo (Informe Gran Foro Nacional de Artesanía, 2023).

La ciudad de San Juan Bautista, Misiones, como cabecera departamental, presenta un escenario económico caracterizado por una alta concentración de micro productores artesanales. Estos emprendimientos, si bien son fundamentales para la identidad cultural y la economía local, operan frecuentemente bajo limitaciones de capital y acceso a instrumentos financieros formales, 2 de cada 10 artesanos cuenta con factura legal y usan el servicio bancario (Riera, 2023)

Desafíos del financiamiento para PyMES y Microempresas

El acceso a financiamiento constituye un elemento esencial para la supervivencia y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PyMES), impactando directamente en la creación de empleo, la productividad y el desarrollo económico. La necesidad de capital es crucial no solo para sostener las operaciones diarias, sino también para implementar actividades de innovación y expansión (Rojas, 2017).

Según Rojas (2017), la problemática de acceso a financiamiento es una restricción global, que afecta tanto a países desarrollados como a economías emergentes. En América Latina y el Caribe (ALC), aunque la restricción financiera es levemente menor que en otras regiones, sigue siendo un desafío considerable.

Fallas de mercado que limitan el financiamiento

A decir de Rojas, (2017) el mercado financiero, por su propia dinámica, tiende a generar un nivel sub-óptimo de financiamiento para las PyMES y los nuevos emprendimientos, debido principalmente a una serie de fallas clasificadas en tres categorías:

Fallas por el lado de la oferta (Intermediarios)

Estas fallas se refieren a los factores que desincentivan a los bancos y entidades financieras a otorgar crédito a PyMES:

- **Asimetrías y costos de información:** Es el obstáculo principal. Los intermediarios incurren en altos costos para evaluar la viabilidad de las PyMES, que carecen de la reputación o trayectoria necesaria, especialmente en el caso de proyectos de innovación (Rojas, 2017, citando a Levine, 2005). Para mitigar este riesgo, las instituciones financieras tienden a priorizar la solicitud de garantías colaterales sobre la evaluación del proyecto en sí.
- **Bajo retorno para préstamos pequeños:** Las PyMES demandan montos de préstamo reducidos. El costo de evaluar el riesgo y procesar el crédito es el mismo que para un crédito grande, lo que resulta en un **retorno bajo** para la entidad financiera (Rojas, 2017).
- **Regulaciones prudenciales (Basilea III):** La normativa internacional puede desincentivar el financiamiento a PyMES al exigir a los bancos aumentar sus provisiones sobre créditos considerados más riesgosos (Rojas, 2017, citando a ADB, 2015).

Fallas por el lado de la demanda (Empresas)

Estas barreras se relacionan con la capacidad y disposición de las empresas para buscar y asegurar fondos externos:

- **Carencia de habilidades:** Las PyMES a menudo carecen de las habilidades para presentar la información que esperan los inversionistas o bancos, incluyendo proyecciones financieras sólidas y modelos de negocio probados (Rojas, 2017, citando a Zwillling, 2016).
- **Selección adversa:** La percepción de que la solicitud será rechazada o el conocimiento de las dificultades para obtener crédito lleva a las empresas a no aplicar (Rojas, 2017, citando a Rowlands, 2013).
- **Aversión a diluir participación:** Los fundadores y microempresarios suelen mostrar resistencia a la entrada de terceros que exigen participación en la propiedad a cambio de capital, prefiriendo, si es posible, la deuda (Rojas, 2017).

Fuentes de Financiamiento según el Ciclo de Vida

El financiamiento se entiende a través de una "escalera de fondos" (Rojas, 2017, citando a Rowlands, 2009), donde las fuentes varían según la etapa de madurez del negocio:

Tabla 1

Escalera de fondos

Etapa del Negocio	Tipo de Financiamiento	Fuentes
Gestación y Creación (Nacimiento/Startup)	Capital	Fondos Propios, Familiares y Amigos (invierten por lealtad), Inversionistas Ángeles, Plataformas de <i>Crowdfunding</i> (recompensa)
Desarrollo y Expansión	Capital y Deuda	Fondos de Capital de Riesgo (Venture Capital), Bancos (si hay garantías), <i>Crowdfunding</i> (inversión y deuda)

Fuente: Elaboración propia. Referencia: (Rojas, 2017).

Barreras específicas en América Latina

En ALC, un factor determinante que dificulta el acceso al financiamiento es la informalidad. El 51% de los bancos en la región indican que la informalidad de las PyMES es la barrera más significativa para otorgarles crédito (Rojas, 2017).

Rojas, (2017) sugiere que los programas de acceso al financiamiento en la región deben ir más allá del crédito, integrando servicios no financieros como la educación, el entrenamiento y la mentoría, con el fin de fortalecer el capital humano de los emprendedores y subsanar las debilidades de la demanda.

Financiamiento como estrategia de desarrollo en microempresas artesanales

El recurso financiero es fundamental para el funcionamiento y crecimiento de las empresas, ya que garantiza liquidez y capital de trabajo, impulsa la productividad e innovación, fortalece la competitividad y supervivencia en el mercado y orienta las decisiones estratégicas que aseguran solvencia y rentabilidad (Modigliani y Miller, 1958; Barney, 1991, citado en López García y otros, 2022).

Las principales teorías sobre financiamiento empresarial que explican cómo las organizaciones gestionan sus recursos son:

- **Teoría de la estructura de capital** – *Modigliani y Miller (1958)*: El valor de una empresa depende de su capacidad para generar beneficios; sin embargo, impuestos y asimetrías de información influyen en su estructura de financiamiento.

- **Teoría basada en recursos y capacidades** – *Penrose (1959); Barney (1991)*: El desempeño empresarial depende de la gestión de recursos tangibles (financieros, materiales) e intangibles (conocimiento, reputación).
- **Teoría de la jerarquía financiera (Pecking Order)** – *Myers (1984)*: Las empresas priorizan fuentes de financiamiento: primero fondos internos, luego deuda y, por último, emisión de capital.
- **Teoría del Trade-off (Equilibrio de endeudamiento)**: Propone un nivel óptimo de deuda que equilibre beneficios fiscales y riesgos de insolvencia.
- **Teoría de la jerarquía financiera restringida** – *Holmes y Kent (1991)*: Adaptada a las PyMEs, indica que estas dependen principalmente de recursos propios o créditos bancarios debido a su limitado acceso al mercado de capitales.

Ante lo expuesto se entiende que, el financiamiento adecuado permite a las empresas mantenerse competitivas, innovar y asegurar su sostenibilidad en el tiempo (Bebczuk, 2010, citado en López García y otros, 2022).

Impacto de las financiaciones en las operaciones e inversiones empresariales en América Latina

En los últimos años, América Latina ha diversificado sus políticas de **financiamiento** para reducir las barreras al acceso al crédito y al capital, con el propósito de fortalecer las operaciones e inversiones de las empresas. Estas medidas buscan atender las necesidades financieras a lo largo del ciclo de vida empresarial, corrigiendo fallas estructurales tanto en la oferta como en la demanda y en los marcos institucionales que condicionan el desempeño económico (Rojas, 2016).

El impacto de las políticas de financiamiento se ha evidenciado principalmente en tres dimensiones:

- **Fortalecimiento de las operaciones empresariales**: El acceso a recursos financieros ha permitido a muchas empresas mejorar su capacidad operativa, optimizar procesos y aumentar la productividad. Sin embargo, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) continúan enfrentando dificultades para obtener financiamiento formal, lo que limita su estabilidad y crecimiento (Rojas, 2016).
- **Apoyo a las inversiones y expansión del capital**: La disponibilidad de fondos provenientes del sistema financiero y de inversionistas privados ha impulsado la renovación de equipos, la ampliación de infraestructura y la incorporación de tecnologías que mejoran la competitividad. Países como Chile, Colombia y México han avanzado en la creación de instrumentos financieros adaptados a las necesidades de las empresas (Banco Mundial, citado en Rojas, 2016).

- **Desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento:** La aparición de plataformas tecnológicas y del sector **Fintech** ha favorecido el acceso a fuentes de financiamiento más flexibles, especialmente para las Mipymes, ofreciendo opciones complementarias a la banca tradicional (Rojas, 2016).

Las políticas de financiación orientadas a las operaciones e inversiones han contribuido al fortalecimiento del tejido empresarial latinoamericano, promoviendo una mayor productividad y capacidad de expansión. No obstante, persisten desafíos relacionados con la inclusión financiera, la regulación y la sostenibilidad del acceso al crédito, que deben ser atendidos para consolidar un crecimiento equilibrado en la región (Rojas, 2016).

La presente investigación parte de la hipótesis de que el acceso y la utilización adecuada de distintas fuentes de financiamiento por parte de los microproductores artesanales de San Juan Bautista Misiones tienen un efecto positivo en el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios durante el año 2025. Se plantea que, al contar con recursos financieros suficientes y oportunos, estos microempresarios pueden optimizar sus operaciones, realizar inversiones estratégicas y fortalecer la capacidad productiva de sus emprendimientos, lo que repercute directamente en su desarrollo económico y social.

En este contexto, el objetivo general de la investigación consiste en analizar las fuentes de financiamiento utilizadas por los microproductores artesanales de San Juan Bautista Misiones y evaluar cómo estas impactan en el crecimiento y consolidación de sus negocios en el año 2025. Para alcanzar este propósito, se estudiarán los tipos de financiamiento disponibles, la frecuencia de su uso, así como las limitaciones y oportunidades que enfrentan los artesanos al acceder a recursos económicos formales e informales.

La relevancia de este estudio radica en que ofrece información clave para comprender la relación entre financiamiento y desarrollo empresarial en un sector que combina valor cultural y económico. Además, permite identificar barreras que limitan el acceso a recursos financieros, contribuyendo a la formulación de estrategias, programas y políticas públicas que faciliten la inclusión financiera de los microproductores artesanales. De esta manera, se busca no solo fortalecer la competitividad y sostenibilidad de los negocios individuales, sino también impulsar el crecimiento del sector artesanal a nivel local, fomentando empleo, innovación en la gestión y la valorización de un patrimonio cultural relevante para la comunidad.

Inclusión financiera de los artesanos

La inclusión financiera constituye un elemento clave para el desarrollo económico y social, ya que implica el acceso y uso efectivo de servicios financieros de calidad como créditos, ahorros, seguros y medios de pago en condiciones oportunas, accesibles e informadas. Según el Comité Nacional de Inclusión Financiera (2018, citado en Riera, 2023), este proceso requiere una regulación adecuada que asegure la protección del consumidor y fomente la educación financiera, fortaleciendo así la capacidad de las personas para tomar decisiones económicas racionales.

En el contexto paraguayo, los avances en materia de inclusión financiera aún son limitados: solo el 55,2 % de la población adulta accede a servicios financieros, lo que significa que cerca de la mitad de los ciudadanos permanece excluida del sistema formal (PND, p. 102, citado en Riera, 2023). Esta exclusión se acentúa en el sector artesanal, donde apenas 2 de cada 10 artesanos utilizan servicios bancarios (Riera, 2023). Dicha situación refleja una profunda desigualdad estructural que restringe el desarrollo económico y la sostenibilidad de la actividad artesanal, afectando especialmente a los pequeños productores, quienes suelen operar de manera informal y con escasa educación financiera.

En cuanto a la oferta crediticia, el sector de la artesanía cuenta con dos líneas principales de financiamiento desde la banca pública: el Banco Nacional de Fomento (BNF) y el Crédito Agrícola de Habitación (CAH). El BNF implementó en 2014 una línea específica de créditos dirigida a artesanos individuales, asociaciones y cooperativas con personería jurídica, destinada al financiamiento de capital operativo. Sin embargo, esta línea ya no se encuentra vigente, y actualmente los artesanos deben recurrir a los créditos generales para MIPYMES. A pesar de su relevancia, no existen registros sistematizados que permitan conocer el alcance o la efectividad de dichos créditos dentro del sector artesanal (BNF, 2023, citado en Riera, 2023).

Por su parte, el CAH otorgó entre 2020 y 2022 un total de 4.729 préstamos, equivalentes a 43.309 millones de guaraníes. La distribución de estos créditos evidencia una marcada concentración: el “arte en hilo” representa el 79 % de los beneficiarios, seguido de la alfarería y el arte en barro (5 %), arte en cuero (4 %), arte en piedras preciosas (3 %) y arte en madera (3 %) (CAH, 2023, citado en Riera, 2023). Esta concentración sugiere una falta de diversificación en la política crediticia hacia los diferentes tipos de producción artesanal.

En relación con la banca privada, las barreras de acceso son aún mayores. Los artesanos enfrentan dificultades asociadas a la excesiva documentación requerida, la falta de garantes o historial crediticio y la incompatibilidad entre los esquemas de pago mensuales exigidos y la naturaleza estacional de las ventas artesanales. Estas condiciones excluyen a un importante segmento del sector, que opera principalmente con ingresos variables y sin formalización tributaria ni respaldo financiero suficiente.

Por lo expuesto se entiende que, la problemática de la inclusión financiera de los artesanos radica en la escasa oferta de productos financieros adaptados a sus necesidades y en la persistencia de barreras institucionales, burocráticas y estructurales que limitan su acceso al crédito. Esta exclusión financiera no solo restringe el crecimiento de sus emprendimientos, sino que también perpetúa condiciones de vulnerabilidad social y económica, afectando la preservación y transmisión del patrimonio cultural que la artesanía representa. Por ello, resulta imperativo diseñar políticas públicas específicas y mecanismos financieros inclusivos que promuevan la equidad, la sostenibilidad y la valorización del trabajo artesanal en Paraguay.

Este contexto subraya la relevancia de estudiar cómo estas unidades productivas consiguen y gestionan el capital necesario para sus operaciones.

Las artesanías constituyen una manifestación cultural que, al considerarse también como unidades económicas, requieren un análisis más profundo de su estructura y de las estrategias que permitan impulsar su desarrollo. Desde la perspectiva del recurso financiero, resulta pertinente examinar cómo la utilización de este influye en el funcionamiento y sostenibilidad de los emprendimientos artesanales. Según la categorización de estos negocios, muchos artesanos locales conciben su labor principalmente como un medio de subsistencia familiar, más que como una actividad empresarial planificada estratégicamente. En consecuencia, varios de estos emprendimientos no se proyectan como unidades económicas rentables ni contemplan posibilidades de expansión o crecimiento a largo plazo (López García y otros, 2022).

MATERIALES Y MÉTODOS

Para desarrollar esta investigación sobre las fuentes de financiamiento utilizadas por los microproductores artesanales de San Juan Bautista Misiones y su impacto en el crecimiento de sus negocios en 2025, se adoptó un enfoque metodológico mixto (cuantitativo y cualitativo).

El componente cuantitativo permitió describir y medir las fuentes de financiamiento empleadas, así como su relación con indicadores de crecimiento empresarial (ventas, capacidad de inversión y expansión de operaciones). Para ello, se aplicaron encuestas estructuradas a los microproductores artesanales, enfocadas en cuantificar la frecuencia, monto y tipo de financiamiento recibido.

El componente cualitativo buscó profundizar en las experiencias de los artesanos respecto al acceso, uso y limitaciones de las fuentes de financiamiento, mediante entrevistas semiestructuradas y grupos focales. Esto permitió identificar barreras, oportunidades y estrategias adoptadas para optimizar la gestión de recursos financieros.

Se utilizó un diseño no experimental y transversal, de tipo descriptivo, observando el fenómeno en su contexto natural durante el año 2025. La población estuvo conformada por 15 emprendimientos de microproductores artesanales de San Juan Bautista Misiones, y se aplicó un muestreo no probabilístico de tipo censal, considerando la totalidad de productores identificados en la localidad para obtener información representativa y completa sobre las prácticas financieras y su impacto en el negocio.

Tabla 2

Cuadro de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Instrumento
Fuentes de financiamiento	Recursos financieros utilizados por los microproductores para operar o invertir en su negocio	- Tipo de financiamiento (propio, bancario, informal)	Encuesta / Entrevista

		- Monto recibido - Frecuencia de uso	
Crecimiento del negocio	Expansión y fortalecimiento de la empresa en términos de operaciones e inversiones	- Incremento en ventas - Ampliación de capacidad productiva - Adquisición de insumos o equipos	Encuesta
Barreras al financiamiento	Factores que limitan el acceso o uso efectivo de recursos financieros	- Falta de garantías - Requisitos burocráticos - Limitaciones de información o crédito	Entrevista

RESULTADOS

Presentación de los resultados cuantitativos

Los datos recabados permitieron clasificar las áreas específicas a las cuales se dedican los emprendimientos dedicados a la artesanía:

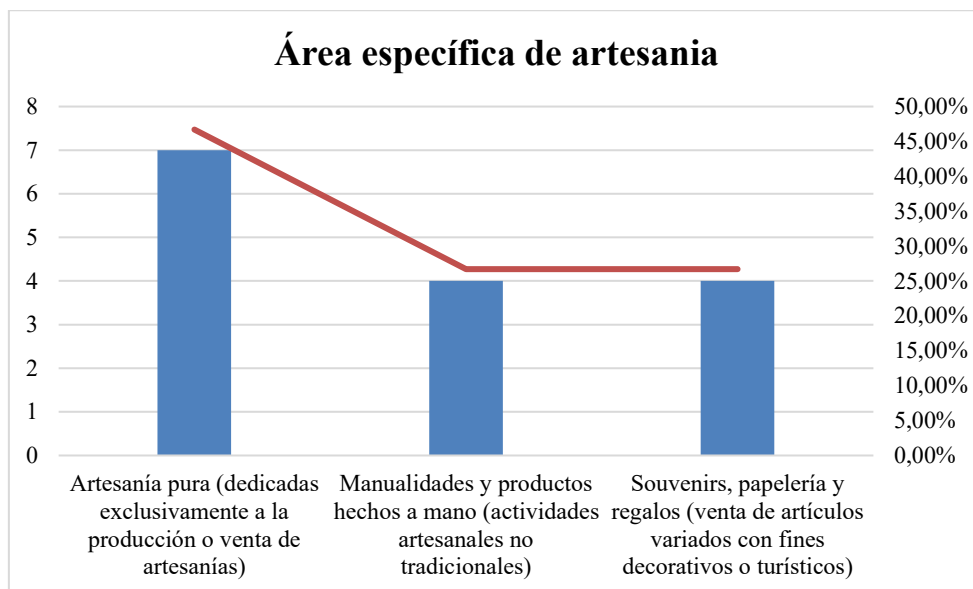
Tabla 3

Tipos de artesanía a la que se dedican los emprendedores

Clasificación	Cantidad de empresas	Porcentaje sobre el total (15)
Artesanía pura (dedicadas exclusivamente a la producción o venta de artesanías)	7	46,7 %
Manualidades y productos hechos a mano (actividades artesanales no tradicionales)	4	26,7 %
Souvenirs, papelería y regalos (venta de artículos variados con fines decorativos o turísticos)	4	26,7 %
Total	15	100 %

Gráfico 1

Tipos de artesanía a la que se dedican los emprendedores



Del total de 15 empresas analizadas, se observa que el 46,7 % se dedica exclusivamente a la elaboración o comercialización de artesanías tradicionales, lo cual evidencia una fuerte presencia de emprendimientos vinculados a la preservación cultural y al trabajo manual autóctono. Este grupo representa el núcleo principal del sector artesanal local.

Por otra parte, el 26,7 % corresponde a empresas orientadas a la producción de manualidades y artículos hechos a mano, categoría que, si bien mantiene vínculos con la artesanía, incorpora elementos de creatividad individual y técnicas contemporáneas no necesariamente tradicionales.

Finalmente, otro 26,7 % se dedica a la venta de souvenirs, papelería y artículos de regalo, rubro que combina la actividad artesanal con fines comerciales y turísticos. Este grupo cumple un papel relevante en la difusión cultural y en la dinamización económica del sector, al ofrecer productos adaptados a la demanda del mercado y al visitante.

En conjunto, los resultados reflejan un equilibrio entre la producción artesanal tradicional y las actividades derivadas, demostrando la diversidad de enfoques dentro del sector artesanal y su potencial para contribuir al desarrollo local mediante la creatividad, la identidad cultural y la generación de ingresos.

Variable: Fuentes de Financiamiento**Base de Encuestados: N = 15****Tabla 4***Fuentes de Financiamiento*

Nº	Ítem	(1) Nunca	(2) Rara vez	(3) A veces	(4) Frecuentemente	(5) Siempre	Total, Personas
1	¿Usted utiliza sus ahorros o capital propio como la principal fuente de financiación para la producción?	0 0.00%	0 0.00%	1 6.67%	6 40.00%	8 53.33%	15 (100%)
2	¿Usted ha solicitado préstamos a entidades bancarias o financieras formales (bancos, cooperativas) para su negocio?	10 66.67%	4 26.67%	1 6.67%	0 0.00%	0 0.00%	15 (100%)
3	¿Usted ha recurrido a préstamos informales (familiares, amigos o usureros) para cubrir gastos urgentes del negocio?	1 6.67%	1 6.67%	3 20.00%	7 46.67%	3 20.00%	15 (100%)
4	¿Usted percibe que el monto del último crédito (formal o informal) fue suficiente para cubrir sus necesidades de inversión?	8 53.33%	5 33.33%	2 13.33%	0 0.00%	0 0.00%	15 (100%)
5	¿Usted necesita solicitar nuevos fondos o créditos (de cualquier tipo) cada 6 meses o menos para mantener la operación?	1 6.67%	3 20.00%	5 33.33%	4 26.67%	2 13.33%	15 (100%)
6	¿Usted considera que la rentabilidad de sus ventas permite financiar totalmente sus costos operativos frecuentemente?	3 20.00%	5 33.33%	4 26.67%	3 20.00%	0 0.00%	15 (100%)
7	¿Usted utiliza tarjetas de crédito personales o de	11 73.33%	3 20.00%	1 6.67%	0 0.00%	0 0.00%	15 (100%)

terceros para la compra frecuente de insumos?						
¿Usted considera que el capital propio que maneja le permitiría duplicar su producción si fuera necesario?						
8	10	3	2	0	0	15
	66.67%	20.00%	13.33%	0.00%	0.00	(100%)

El análisis de las respuestas evidencia una fuerte dependencia del capital propio como principal fuente de financiamiento de la producción. El 53,33% de los encuestados indicó que “siempre” utiliza sus ahorros o capital propio, mientras que el 40% lo hace “frecuentemente”, lo que muestra que la autofinanciación constituye el mecanismo predominante entre los productores o microempresarios consultados.

En contrapartida, se observa un bajo nivel de acceso al crédito formal: el 66,67% manifestó “nunca” haber solicitado préstamos bancarios o de cooperativas, y solo el 6,67% lo hizo “a veces”. Este resultado podría asociarse a factores como los requisitos exigidos por las instituciones financieras, la informalidad de los emprendimientos o la limitada capacidad de endeudamiento.

Asimismo, un 46,67% de los participantes reconoció haber recurrido frecuentemente a préstamos informales, provenientes de familiares, amigos o prestamistas, lo cual denota la importancia de las redes personales y alternativas informales de financiamiento en contextos de restricción crediticia. Sin embargo, más de la mitad (53,33%) percibe que el monto del último crédito recibido ya sea formal o informal no fue suficiente para cubrir las necesidades de inversión, lo que sugiere limitaciones en el tamaño o alcance de los financiamientos obtenidos.

Respecto a la necesidad de recurrir periódicamente a nuevos fondos o créditos, el 33,33% indicó hacerlo “a veces” y el 26,67% “frecuentemente”, lo que muestra una dependencia moderada del endeudamiento para sostener la operación productiva, posiblemente vinculada a una rentabilidad insuficiente. En efecto, el 33,33% considera “rara vez” que la rentabilidad de las ventas cubra los costos operativos, y solo un 20% lo afirma “frecuentemente”, reflejando márgenes limitados de ganancia y presión financiera constante.

Por otro lado, el uso de tarjetas de crédito personales o de terceros es escaso: el 73,33% nunca las utiliza para la compra de insumos, lo que refuerza la idea de una baja bancarización y uso mínimo de instrumentos financieros formales. Finalmente, el 66,67% de los encuestados manifestó que su capital actual no les permitiría duplicar la producción, confirmando restricciones de liquidez y capacidad de expansión dentro de los emprendimientos.

Variable: Crecimiento del Negocio

Tabla 5

Crecimiento del Negocio

Nº	Pregunta	Indicador	(1) Nunca	(2) Rara vez	(3) A veces	(4) Frecuentemente	(5) Siempre	Total
1	¿Usted ha logrado un incremento en el volumen total de ventas en el último año comparado con el anterior?	Incremento en ventas	0 (0.00%)	1 (6.67%)	4 (26.67%)	6 (40.00%)	4 (26.67%)	15 (100%)
2	¿Usted ha tenido que rechazar pedidos grandes por falta de capacidad productiva o falta de capital?	Ampliación de capacidad productiva	3 (20.00%)	5 (33.33%)	4 (26.67%)	3 (20.00%)	0 (0.00%)	15 (100%)
3	¿Usted ha adquirido nuevas herramientas o equipos de mayor rendimiento en el último año?	Adquisición de insumos o equipos	1 (6.67%)	3 (20.00%)	5 (33.33%)	4 (26.67%)	2 (13.33%)	15 (100%)
4	¿Usted invierte frecuentemente en la adquisición de insumos a granel para obtener mejores precios?	Adquisición de insumos o equipos	2 (13.33%)	4 (26.67%)	3 (20.00%)	4 (26.67%)	2 (13.33%)	15 (100%)
5	¿Usted ha ampliado el número de personas (familiares o contratados) que trabajan en el proceso de producción?	Ampliación de capacidad productiva	4 (26.67%)	3 (20.00%)	3 (20.00%)	3 (20.00%)	2 (13.33%)	15 (100%)
6	¿Usted ha diversificado su	Ampliación de	1 (6.67%)	2 (13.33%)	4 (26.67%)	5 (33.33%)	3 (20.00%)	15 (100%)

	catálogo añadiendo nuevos productos o variaciones de diseño?	capacidad productiva						
7	¿Usted considera que su margen de ganancia por unidad ha aumentado en los últimos dos años?	Incremento en ventas	0 (0.00%)	3 (20.00%)	5 (33.33%)	4 (26.67%)	3 (20.00%)	15 (100%)
8	¿Usted está permanentemente buscando (más de una vez al mes) nuevos mercados (tiendas, plataformas online) para vender su artesanía?	Incremento en ventas	1 (6.67%)	2 (13.33%)	3 (20.00%)	5 (33.33%)	4 (26.67%)	15 (100%)

El análisis de las respuestas revela una tendencia positiva en el desempeño comercial de los microemprendedores encuestados, aunque persisten limitaciones en la capacidad productiva y en la inversión de recursos. En relación con el incremento en las ventas, el 40% de los participantes manifestó que “frecuentemente” ha logrado un aumento en el volumen total de ventas en el último año, mientras que un 26,67% lo ha hecho “siempre”. Este resultado refleja un crecimiento sostenido en los niveles de comercialización y sugiere un proceso de consolidación de los productos en el mercado. De manera complementaria, el 33,33% de los encuestados indicó que “frecuentemente” busca nuevos canales o mercados para ofrecer sus productos, y un 26,67% lo hace “siempre”, lo cual denota una actitud proactiva hacia la expansión comercial y la exploración de oportunidades en plataformas o tiendas alternativas.

En cuanto a la ampliación de la capacidad productiva, los resultados muestran una situación intermedia. Un 33,33% de los encuestados afirmó haber diversificado su catálogo de productos “frecuentemente” y un 20% “siempre”, lo que evidencia una disposición hacia la innovación y la adaptación del portafolio productivo. No obstante, un 46,67% indicó haber tenido que rechazar pedidos grandes “nunca” o “rara vez”, lo que sugiere que la mayoría mantiene una producción ajustada a su capacidad actual, sin enfrentar aún una demanda que supere significativamente sus posibilidades.

En relación con la incorporación de personal, el 26,67% manifestó que “nunca” ha ampliado el número de trabajadores y un 20% “rara vez”, frente a un 33,33% que lo ha hecho “frecuentemente” o “siempre”. Este comportamiento refleja una estructura productiva predominantemente familiar o de pequeña escala, donde la expansión laboral es limitada por la disponibilidad de recursos económicos o por la naturaleza artesanal de los procesos.

Respecto a la adquisición de insumos y equipos, los datos evidencian cierto dinamismo, aunque aún incipiente. Un 26,67% de los productores declaró adquirir herramientas o equipos de mayor rendimiento “frecuentemente” y un 13,33% “siempre”, mientras que un 33,33% lo hace “a veces”. Este patrón indica que existe una inversión moderada en mejoras tecnológicas, orientada al incremento de la eficiencia productiva. De igual manera, el 26,67% afirmó invertir “frecuentemente” en la compra de insumos a granel y otro 13,33% “siempre”, con el objetivo de reducir costos y optimizar los recursos disponibles.

Finalmente, en lo relativo a la rentabilidad, el 33,33% de los encuestados señaló que su margen de ganancia por unidad ha aumentado “a veces” y un 46,67% lo percibe “frecuentemente” o “siempre”. Estos datos reflejan una tendencia positiva hacia la estabilidad financiera, aunque aún sujeta a variaciones derivadas de los costos de insumos y de la demanda del mercado.

Por tanto, los resultados evidencian que los microemprendedores se encuentran en una etapa de consolidación productiva y comercial, caracterizada por la búsqueda de nuevos mercados, la diversificación de productos y una inversión progresiva en herramientas y materiales. Sin embargo, persisten desafíos en la expansión de la capacidad operativa, la contratación de personal y la sostenibilidad de los márgenes de ganancia, aspectos que condicionan el crecimiento sostenido de estos emprendimientos en el mediano plazo.

Resultados cualitativos

Variable: Fuentes de Financiamiento (Capital y Operación)

El grupo demostró que la operación del negocio se mantiene gracias a los recursos limitados del artesano y su red de apoyo, no del sistema financiero formal.

Tabla 6

Fuentes de Financiamiento (Capital y Operación)

Pregunta	Grupo de Artesanos
1. ¿De dónde saca la mayoría del dinero?	El 100% depende del autofinanciamiento (ahorros o reinversión de ganancias). La segunda fuente más utilizada es el préstamo familiar o de conocidos, pues es rápido, sin intereses ni papeleos, lo que lo hace la opción "más efectiva" para el día a día.
2. Si piensa en una inversión grande,	La necesidad inmediata de capital para crecer se estima en un promedio de 5 millones de guaraníes, destinado a comprar insumos

¿cuánto necesitaría y qué haría?	en cantidad. La única opción formal que se considera es la cooperativa local, vista con escepticismo por los requisitos.
3. ¿Le dieron todo el monto que pidió en el banco o cooperativa?	Quienes intentaron solicitar un crédito recibieron un monto significativamente menor al requerido. Esto se debe a la dificultad para justificar ingresos formales. Como consecuencia, no pudieron ejecutar sus planes de inversión (como comprar herramientas o aumentar el <i>stock de materiales</i>), manteniendo su producción limitada.
4. ¿Con qué frecuencia necesita dinero extra y qué parte de sus ganancias paga deudas?	La necesidad de capital externo es recurrente (cada 3-4 meses), especialmente antes de las temporadas de alta demanda. El pago de deudas es una carga pesada, consumiendo entre el 30% y 40% del ingreso disponible del artesano.

El análisis de las respuestas del grupo focal revela que los artesanos de San Juan Bautista operan con un modelo de alta vulnerabilidad y exclusión financiera, ya que dependen enteramente del autofinanciamiento y los préstamos informales por su rapidez y sencillez, mientras que evitan el sistema formal debido a los requisitos insalvables. Por consiguiente, a pesar de identificar una necesidad de inversión de aproximadamente 5 millones de guaraníes para crecer, el rechazo o la reducción del monto solicitado en las cooperativas los obliga a mantener una producción limitada; además, esta precariedad se agrava porque la carga de las deudas consume entre el 30% y 40% de su ingreso, lo que demuestra que las fuentes de financiamiento actuales solo permiten la subsistencia y perpetúan el ciclo de bajos ingresos.

Variable: Barreras al Financiamiento (Obstáculos de la banca formal)

El grupo identificó que las políticas y requisitos del sector formal están desajustados a la realidad económica del artesano.

Tabla 7
Fuentes de Financiamiento (Capital y Operación)

Pregunta	Grupo de Artesanos
5. ¿Cuál fue el papel o trámite más complicado? ¿El no tener RUC le cerró la puerta?	El no tener RUC o un registro formal es la principal barrera de exclusión, ya que el sistema financiero no tiene un mecanismo para validar ingresos informales. La documentación de pruebas de ingresos formales es el trámite más complicado e insalvable para la mayoría.
6. ¿Qué le pidieron como respaldo o garantía?	El requisito de presentar títulos de propiedad (inmuebles o vehículos) es imposible de cumplir para la mayoría. Los artesanos sienten que el sistema no valora su capital de trabajo

	(el oficio, las herramientas y la producción), que es su única garantía real.
7. Si le negaron un crédito o no lo usó, ¿cuál fue la razón principal?	Las dos razones principales son el miedo a las altas tasas de interés y la falta de empatía o comprensión del negocio artesanal por parte de los agentes bancarios. Perciben que no se ajustan a los ciclos de venta estacionales del rubro.
8. Si se creara un crédito solo para artesanos, ¿qué tendrían que cambiar o eliminar?	La demanda clave es eliminar el papeleo estricto y, sobre todo, que el sistema acepte la producción o el oficio como garantía. Además, piden plazos de pago flexibles que se adapten a las temporadas de mayores ventas.

Ante la valoración de la variable barreras al financiamiento se identifica una profunda desconexión entre el sector artesanal y la banca formal. En primer lugar, la barrera de exclusión más significativa es la ausencia de RUC o registro formal, puesto que el sistema exige una documentación de ingresos que resulta imposible de generar para la mayoría, cerrando la puerta de acceso al crédito. Además, esta rigidez se extiende a las garantías, ya que los artesanos no pueden cumplir con el requisito de presentar títulos de propiedad (inmuebles o vehículos), lo cual genera la percepción de que su verdadero capital de trabajo (el oficio y la producción) es ignorado. En consecuencia, la principal razón para la negación o el no uso del crédito es una combinación del miedo a las altas tasas de interés y la falta de comprensión de los agentes bancarios sobre sus ciclos de venta estacionales; por ello, la demanda unánime para una ayuda efectiva es la eliminación del papeleo estricto, la aceptación de la producción como garantía, e implementar plazos de pago flexibles que se adapten a las temporadas de mayores ingresos.

DISCUSIÓN

El análisis de las respuestas obtenidas subraya la extrema vulnerabilidad financiera de los productores encuestados, quienes demuestran una fuerte dependencia del capital propio y los ahorros como fuente primordial de financiamiento, un patrón que se repite en gran parte de la economía informal de la región. En efecto, la mayoría de los encuestados reportó usar su capital frecuentemente o siempre. Sin embargo, esta autonomía financiera es frágil, lo que se comprueba al observar que una gran proporción de los productores manifestó que su capital actual no les permitiría duplicar su producción, señalando una incapacidad estructural para la expansión.

Por otra parte, los datos confirman la exclusión persistente del sistema financiero formal. Una clara mayoría de los participantes indicó nunca haber solicitado préstamos bancarios ni de cooperativas, lo cual se alinea con las conclusiones de la CEPAL (2024), que documenta la "exclusión involuntaria" de MiPyMEs rurales debido a los altos costos de transacción, los requisitos burocráticos y la informalidad de sus emprendimientos. Consecuentemente, esta

restricción empuja a los productores a recurrir a fuentes informales (familiares o amigos) con alta frecuencia.

A pesar de la utilización de estas redes informales, los productores perciben que el monto del crédito recibido, sin importar la fuente, es insuficiente para cubrir sus necesidades de inversión, lo que consolida su ciclo de estancamiento. Por lo tanto, estos resultados no solo evidencian la brecha de acceso al crédito que el CAF (2024) busca reducir con iniciativas de inclusión financiera, sino que también justifican plenamente la necesidad de que la Planificación Estratégica del Turismo Rural sea una herramienta de desarrollo local. Esta debe enfocarse en la movilización eficiente de los recursos internos y la formalización progresiva, en lugar de depender únicamente de un sistema bancario al que la mayoría de los productores no tiene acceso.

Los resultados obtenidos se alinean directamente con las teorías de la trampa de bajo crecimiento y las restricciones estructurales que limitan a las micro y pequeñas empresas (MiPyMEs) en América Latina, según reportes recientes de la CEPAL y el CAF.

En primer lugar, la evidencia de ventas crecientes y búsqueda de nuevos mercados concuerda con la capacidad de resiliencia y adaptación que la CEPAL (2024) atribuye al sector microempresarial, incluso en contextos de crecimiento económico regional moderado (CEPAL, Estudio Económico de ALC 2024). Sin embargo, esta resiliencia no se traduce en expansión, ya que la incapacidad de la mayoría para rechazar pedidos grandes o ampliar la capacidad de producción refleja el concepto de la "trampa de bajo crecimiento": las microempresas generan ganancias, pero la falta de inversión significativa en capital fijo (maquinaria y mano de obra) les impide dar el salto a un nivel de escala superior.

Asimismo, la baja incorporación de personal y la estructura familiar predominante son un patrón documentado como una restricción estructural. El reporte Perspectivas Económicas de América Latina 2024 (CAF/OECD) señala que, si bien hay avances en la formalización, las MiPyMEs siguen limitando su contratación debido a dos factores clave: las restricciones de liquidez, que hacen de la inversión en capital humano un riesgo y un costo fijo alto (incluyendo la seguridad social), lo cual frena la expansión laboral; y la baja inversión tecnológica, que resulta insuficiente para reemplazar la necesidad de mano de obra calificada o para optimizar procesos a la escala requerida para un crecimiento sostenido.

Finalmente, la inversión reportada se centra en insumos a granel y herramientas de mayor rendimiento, en lugar de una gran inversión en maquinaria o planta, indicando un enfoque en la eficiencia operativa a corto plazo más que en la expansión de capacidad a largo plazo. Esto se debe, en gran medida, a la vulnerabilidad financiera que enfrentan. La CAF/OECD (2024) identifica el limitado acceso a fuentes de financiación formal y el alto costo del crédito como factores que obligan a las MiPyMEs a depender de la reinversión de utilidades, por lo tanto, priorizan la reducción de costos sobre la adquisición de activos de alto valor (CAF/OECD/UNIÓN EUROPEA, 2024).

La entrevista focal reveló que los microemprendedores de San Juan Bautista operan bajo una carrera de subsistencia financiera, puesto que se ven obligados a usar su capital personal y los préstamos de confianza (familiares) por la rapidez y sencillez que ofrecen, mientras que evitan el sistema bancario formal debido a los requisitos que perciben como insalvables. Este modelo, sin embargo, genera una carga de deuda insostenible que consume hasta el 40% de sus ingresos, y les impide realizar las inversiones clave (cerca de 5 millones de guaraníes) necesarias para aumentar la producción.

Esta realidad de alta exclusión financiera y dependencia del capital propio que experimentan los artesanos de Misiones coincide directamente con las debilidades estructurales identificadas a nivel nacional. La Política Nacional de la Artesanía (PNA) señala que solo una minoría de los artesanos en Paraguay logra formalizarse y tener acceso a instrumentos financieros Instituto Paraguayo de Artesanía (IPA, 2023), lo cual explica por qué este sector, a pesar de su potencial, permanece estancado en un ciclo de bajos ingresos que le impide trascender la simple operación diaria.

En cuanto a la experiencia de los artesanos de San Juan Bautista deja en evidencia que su exclusión financiera no es por falta de voluntad de pago, sino por la rigidez estructural del sistema formal. El grupo focal señaló que la barrera insalvable es el requisito de RUC o registro legal, lo que impide a la mayoría siquiera iniciar el trámite de crédito. Esta rigidez se agrava con la exigencia de títulos de propiedad como garantía, un requisito que ignora el verdadero capital del artesano: su oficio, producción y saberes ancestrales.

Esta situación se alinea y profundiza el diagnóstico nacional sobre la informalidad en Paraguay. El Instituto Nacional de Estadística (INE) reporta que la ocupación informal supera el 62% a nivel país, mientras que el informe de la Política Nacional de la Artesanía (PNA) confirma que menos de dos de cada diez artesanos tienen factura legal y usan servicios bancarios (IPA, 2023). Esto explica por qué los artesanos sienten que la banca no comprende sus ciclos de venta estacionales, ya que la mayoría de los productos financieros están diseñados para ingresos formales y fijos. La demanda unánime de los artesanos eliminar el papeleo estricto y aceptar la producción como garantía es, en esencia, un llamado directo a crear mecanismos de inclusión financiera que reconozcan la realidad de la economía informal paraguaya, tal como lo exige la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) (Instituto Nacional de Estadística (INE), 2025).

CONCLUSIONES

Los microemprendedores se encuentran atrapados en un ciclo de "trampa de bajo crecimiento", donde la vulnerabilidad financiera y la exclusión estructural del crédito formal actúan como barreras insalvables para la expansión productiva.

En términos financieros, operan en un modelo de subsistencia caracterizado por una dependencia extrema del capital propio y las redes informales (familiares), las cuales son rápidas, pero insuficientes. Esta dependencia resulta en una incapacidad estructural para la expansión y un endeudamiento que consume sus ingresos, lo cual descapitaliza continuamente al microemprendedor. La exclusión no es por falta de voluntad de pago, sino por la rigidez insalvable del sistema formal, que exige requisitos (como el RUC o títulos de propiedad) que ignoran el verdadero capital del artesano: su oficio y su producción.

En términos productivos, a pesar de mostrar resiliencia y dinamismo comercial (aumento de ventas y diversificación), esta actividad no se traduce en crecimiento de escala. Los emprendedores se limitan a una inversión defensiva enfocada en la eficiencia a corto plazo (insumos a granel) en lugar de una inversión estratégica en capital fijo o mano de obra. Esta restricción estructural, alineada con la alta informalidad nacional; mantiene a la mayoría de las MiPyMEs en la base del crecimiento, incapaces de absorber una mayor demanda o dar el salto a un nivel de producción sostenido.

Por lo tanto, la solución fundamental para trascender esta "trampa de bajo crecimiento" no reside en empujar a los productores a un sistema bancario que los rechaza, sino en el diseño urgente de mecanismos de inclusión financiera que reconozcan y acepten la realidad de la economía informal, utilizando la producción y los saberes ancestrales como garantía real para la inversión.

REFERENCIAS

- CAF - Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2024). Las nuevas tecnologías impulsan el financiamiento a MIPYMES en América Latina y el Caribe. CEPAL.
- CAF - Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2025). Perspectivas Económicas de América Latina 2024: Financiamiento internacional y alianzas para catalizar más recursos. CEPAL, en coautoría con la OCDE y SELA.
- CAF/OECD/UNIÓN EUROPEA. (2024). Perspectivas Económicas de América Latina 2024: Financiamiento internacional y alianzas para catalizar más recursos. CAF, OCDE, Unión Europea.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2024). Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2024: trampa de bajo crecimiento, cambio climático y dinámica del empleo. *Capítulo II: Crecimiento y dinámica sectorial del empleo en América Latina*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Elorza, J. C. (2025). Las nuevas tecnologías impulsan el financiamiento a MIPYMES en América Latina y el Caribe. CAF - Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe.
- Informe Gran Foro Nacional de Artesanía. (2023). *Consultoría Individual. Análisis del sector artesanal: Revisión y sistematización de antecedentes frente a la producción, sostenibilidad y acceso a la materia prima*. Política Nacional de la Artesanía. <https://politica.artesania.gov.py/wp-content/uploads/2023/05/FORO-Informe-17.02.2023-extendido.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística (INE). (06 de 06 de 2025). *La ocupación informal fue de 62,5% en el año 2024*. Noticias & Actividades: <https://www.ine.gov.py/noticias/2422/la-ocupacion-informal-fue-de-625-en-el-ano-2024>
- Instituto Paraguayo de Artesanía (IPA). (junio de 2023). La artesanía como pieza clave para el desarrollo sostenible del Paraguay. *Política Nacional de Artesanía 2023-2030*. Asunción, Paraguay: Banco Interamericano de Desarrollo - BID. https://politica.artesania.gov.py/wp-content/uploads/2023/07/PNA-Libro-Completo_actualizado_compressed.pdf
- López García, A., Ramírez Urquidy, M. A., & López García, A. C. (2022). El financiamiento como estrategia de desarrollo en microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México. *Economía, sociedad y territorio*, Vol. XXII(núm. 68), 23-56. <https://doi.org/https://doi.org/10.22136/est20221723>
- Martínez, L. B., Guercio, M. B., Corzo, L. J., & Vigier, H. P. (octubre-diciembre de 2017). Determinantes del financiamiento externo de las PyMEs del MERCOSUR. *Revista*

Venezolana de Gerencia, Vol. 22(núm. 80), 671-689.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29055967008>

- Pérez Caldentey, E. (2024). La inclusión financiera como política de inserción productiva e implicaciones para las políticas públicas: lecciones aprendidas. *Serie Financiamiento para el Desarrollo*(núm. 343). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Riera, F. (2023). Formulación de una estrategia para promover la comercialización de artesanías. (Producto 3). En Instituto Paraguayo de Artesanía (IPA), *La artesanía como pieza clave para el desarrollo sostenible del Paraguay* (págs. 89-99). Asunción, Paraguay: Banco Interamericano de Desarrollo (BID) & Instituto Paraguayo de Artesanía (IPA).
https://politica.artesania.gov.py/wp-content/uploads/2023/07/PNA-Libro-Completo_actualizado_compressed.pdf
- Rojas, L. (2016). La Revolución Fintech. *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*(núm. 24).
- Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América Latina*. Santiago, Chile: CAF - CEIPLAN.
<https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf>