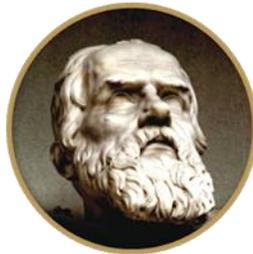


UNIVERSIDAD GALILEO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN



Galileo
UNIVERSIDAD
La Revolución en la Educación

**CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE FINANCIAMIENTO EN INSTITUCIONES
BANCARIAS DE LOS EMPRENDEDORES DE ASEGUROS**

KAREN ADELAIDA CACEROS PEREIRA

GUATEMALA DICIEMBRE 2023

AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD GALILEO

Rector	Dr. José Eduardo Suger Cofiño
Vicerrectoría Académica	Dra. Mayra Roldán de Ramírez
Vicerrectoría Administrativa	Lic. Jean Paul Suger Castillo
Gerencia Financiera	Lic. Oscar Donaldo Ruíz

AUTORIDADES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Decano	M. Sc. René de León
Vicedecano	M. Sc. Luis Arboleda
Coordinadora Académica	María José Púlex

Índice

Contenido

Introducción	5
1. Antecedentes	8
2. Marco teórico.....	12
2.1. Sectores económicos de Guatemala	12
2.1.1. Sector primario.....	12
2.1.2. Sector secundario.....	12
2.1.3. Sector terciario.....	12
2.2. Sociedades mercantiles	13
2.2.1. Sociedad colectiva.....	13
2.2.2. Sociedad en comandita simple	13
2.2.3. Sociedad de responsabilidad limitada.....	13
2.2.4. Sociedad anónima.....	14
2.2.5. Sociedad en comandita por acciones	14
2.2.6. Sociedad de emprendimiento.....	14
2.3. Activos de una empresa	15
2.4. Instituciones bancarias en Guatemala	16
2.5. Fuentes de financiamiento	17
2.5.1. Préstamos bancarios	17
2.5.1.1. Pagaré de pago único.....	17
2.5.1.2. Líneas de crédito	17
2.5.1.3. Contratos de crédito continuo.....	17
2.5.2. Papel comercial	18
2.5.3. Factoraje de cuentas por cobrar	18
2.6. Tipos de créditos.....	18
2.6.1. Crédito de consumo	18
2.6.2. Microcréditos	18
2.6.3. Crédito Hipotecario para vivienda.....	18
2.6.4. Crédito empresarial.....	19
2.7. Tipos de garantías.....	19
2.7.1. Garantías reales	19
2.7.1.1. Fiduciario.....	19

2.7.1.2.	Garantía prendaria	19
2.7.1.3.	Hipotecaria.....	19
2.7.1.4.	Mobiliaria.....	20
2.7.2.	Garantías personales.....	20
2.8.	Requisitos generales para la solicitud de un financiamiento bancario	20
2.8.1.	Papelería financiera	20
2.8.2.	Documentación legal de la empresa	21
3.	Planteamiento del problema	22
4.	Formulación de hipótesis	25
5.	Marco metodológico.....	26
5.1.	Establecimiento de objetivos de investigación.....	26
5.2.	Diseño de la muestra	26
5.2.1.	Población	26
5.2.2.	Tamaño de la muestra	27
5.2.3.	Procedimiento de muestreo	27
5.2.4.	Selección de la muestra	27
5.3.	Técnicas de Investigación.....	28
5.3.1.	Técnicas cualitativas	28
5.3.2.	Técnicas cuantitativas.....	29
5.3.3.	Diseño del instrumento	29
5.3.4.	Estudio de campo.....	30
5.3.5.	Análisis e interpretación de resultados	30
6.	Conclusiones.....	34
7.	Recomendaciones.....	35
8.	Bibliografía.....	36
9.	Anexos	40
9.1.	Instrumentos.....	40
9.1.1.	Encuesta	40
9.1.2.	Entrevista	47
9.2.	Resultados.....	48
9.2.1.	Resultados de la encuesta “Experiencia de los emprendedores con los financiamientos bancarios”	48
9.2.2.	Resultados de la entrevista “Experiencia de los emprendedores con los financiamientos bancarios”	61

9.3. Propuesta de valor 11

Introducción

El sector económico informal en Guatemala es una de las economías más fuertes del país; a pesar de no contar con cantidades exactas de cuantos negocios se encuentran en el sector informal, es notorio en rol que juega en la economía de los guatemaltecos. Estos negocios no solo proveen de productos y servicios a las personas, sino que brindan la oportunidad de generar ingresos. Los negocios informales no se encuentran presentes en el Registro Mercantil ni ante la SAT, por lo tanto, no hay un registro histórico de cuánto tiempo tienen en el mercado, así como la solidez de su estado financiero.

Al mismo tiempo los emprendimientos en Guatemala tienen distintas raíces, algunos han nacido por necesidad y otros por oportunidad. Es muy común ver en las calles negocios ambulantes o de personas que usan sus garajes para poner algún negocio de comida o venta de ropa de segunda, sin embargo, son negocios que por la necesidad las personas colocan un punto de venta de cualquier cosa para generar ingresos y satisfacer sus necesidades económicas. Pero también se encuentran los emprendimientos más elaborados donde las personas evalúan la oportunidad de colocar un negocio en cierta área para poder satisfacer las necesidades del consumidor, un claro ejemplo son las tiendas de barrio las cuales no hacen uso de facturas, pero si tienen una alta demanda.

Se debe de tomar en cuenta que hay emprendimientos que si realizan todo su proceso de registro y declaración de impuestos, por lo que llegan a contar un conocimiento o un asesoramiento mayor que los emprendedores por necesidad. Estos mismos obtienen beneficios a largo plazo al establecerse de manera correcta ya que al solicitar algún financiamiento tienen algún respaldo. Más importante que ahora existe la Sociedad de Emprendimiento, pero las personas al encontrarse en un sistema donde la educación financiera para el hogar no es enseñada en las escuelas ni institutos, los ciudadanos permanecen en un estado de ignorancia ante este tema.

A pesar de esto, los emprendimientos formales o informales representan una fuente de ingresos para los dueños y para todos los colaboradores que se encuentran laborando en el mismo debido a que gracias a este emprendimiento se generan fuentes de empleo. Aunque solo una pequeña parte logra mantener a flote su negocio en un periodo mayor a los tres años, ya que muchos no conocen “el valle de la muerte” como suelen llamarlo los expertos, en el cual el emprendedor no ve ganancias ni logra mantener el negocio en el mercado.

A lo anterior, hay que agregar que en el sistema educativo de Guatemala no se imparten clases de educación financiera para el hogar, mucho menos para un negocio, por lo tanto, los emprendedores que comienzan sus negocios tienen una deficiencia en conocimientos financieros, y tampoco se tiene un gran conocimiento de los registros mercantiles ni sobre el pago de impuestos.

A pesar de esto, hay muchos emprendimientos que logran mantenerse pero al momento de comenzar a crecer buscan alternativas y apoyos para poder expandir su negocio por lo que acuden a distintas fuentes de financiamiento para poder comenzar a expandirse, sin embargo, los emprendedores acuden a instituciones financieras, como los bancos, que piden requisitos específicos para poder otorgar un préstamo, y esto no solo ocurre con los préstamos comerciales sino también con los personales, donde el banco busca un respaldo tanto histórico como actual donde puedan obtener información del solicitante para poder evaluar su caso.

Debido a esto, los emprendedores que se encuentran en el sector informal se enfrentan ante estos problemas ya que no cuentan con papelería que respalde su negocio, llegando a recurrir a otras fuentes, las cuales no son malas, sino que dependiendo de la necesidad existen fuentes que se adecuan a la misma, pero debido a la desconocimiento no logran tomar una decisión clara y ventajosa, llegando a provocar pérdidas monetarias o bien pierden las oportunidades con clientes potenciales por no cumplir con los requisitos legales que toda empresa debe de cumplir.

Sin embargo, esto no desmotiva al guatemalteco, llegando a mostrar que no le tienen miedo al fracaso, de manera que después de tantas veces de intentarlo aprenden de las experiencias que han tenido, alcanzando en algún punto, el éxito definitivo o el fracaso rotundo.

De esta manera, se llegó a la interrogante de los requisitos que los emprendedores guatemaltecos cumplen ante la solicitud de un financiamiento bancario. Sin embargo, al ser tan amplio y extenso el sector informal se estableció una relación con la Asociación de Emprendedores de Guatemala para delimitar los sujetos de estudio para poder alcanzar una respuesta ante esta incertidumbre.

Por lo tanto, la siguiente investigación estableció como objetivo el identificar los requisitos que los emprendedores de ASEGUA han cumplido al solicitar un crédito bancario. Así como los siguientes objetivos específicos: Identificar si los créditos bancarios solicitados

por los emprendedores han sido aprobados o rechazados; definir si se encuentran en el sector económico formal o informal los emprendedores de ASEGUA; e identificar las garantías e historiales financieros necesarios para la solicitud de un crédito bancario PYMES.

Para el trabajo de investigación se utilizó la siguiente hipótesis: los emprendedores de Guatemala cumplen con los requisitos mínimos que exigen las fuentes de financiamiento del sistema bancario en Guatemala. La técnica de investigación de campo fue encuestas por medio de formulario de Google y entrevistas uno a uno, para poder obtener la mayor información precisa de los sujetos de estudio. Así mismo utilizan un muestreo por conveniencia para ambos instrumentos.

1. Antecedentes

Pensadores como Andy Freire, Schumpeter, Howard Stevenson, Allan Gibb, muestran cómo es un emprendedor y qué es un emprendimiento, pero se resumen todo a que el emprendedor mantiene un equilibrio entre oportunidades y necesidades de un mercado, pero para funcionar el modelo TIMMONS describe que debe tener tres puntos básicos: el mercado, las personas y los recursos. Sin embargo, Freire afirma que el emprendimiento es como una pirámide la cual se conforma de la idea, capital y emprendedor, por lo que, al unir ambas teorías, se llega a la integración de un emprendimiento junto a su emprendedor. El emprendimiento es "un proceso llevado a cabo por un individuo para crear algo nuevo que agregue valor, asignando el tiempo y el esfuerzo necesarios, asumiendo los riesgos financieros, sociales y psicológicos asociados, y recibiendo la recompensa resultante en términos monetarios, de satisfacción personal y de independencia".¹

Está claro que un entorno caracterizado por los valores del "paradigma competitivo" requiere personas activas, creativas y proactivas para superar los riesgos que suelen acompañar a cualquier emprendimiento empresarial. Sin embargo, pueden generarse complicaciones al surgir emprendimientos que realizan actividades con el fin de no generar un valor añadido al crecimiento a largo plazo, sino que solo tienen el ánimo de lucro en un corto periodo de tiempo, estos son los emprendimientos destructivos. Por otro lado, se encuentra el emprendimiento improductivo que a través de la imitación y grandes márgenes de contribución buscan generar ganancias en periodos de tiempo corto. Lo que comúnmente es conocido como los productos falsificados, teniendo grandes ventas por ser productos en tendencia.²

Además de conocer cuáles son los emprendimientos que existen, es importante conocer los bancos que hay en el país. Guatemala cuenta con 18 bancos activos registrados

¹ Gómez, L. (2012). *Teorías del emprendimiento*. Recuperado de <http://uniajc.pbworks.com/w/file/attach/54060386/TEORIASDELEMPRENDIMIENTO.pdf> capacidad emprendedora total y sus factores (p> 0.05).

² Santos, F. J., Barroso, M. D. L. O., & Guzmán, C. (2013). *La economía global y los emprendimientos sociales*. Revista de Economía Mundial, (35),177-196.[fecha de Consulta 7 de Octubre de 2023]. ISSN: 1576-0162. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86629567010>

en la Superintendencia de Bancos, de los cuales tienen una mayor presencia a nivel nacional son el Banco de Desarrollo Rural y Banco Industrial. Sin embargo, algunos van enfocados a áreas del país con mayor fuerza, así como Banrural tiene una mayor presencia en el interior del país y el Banco Industrial tiene una mayor presencia en la región metropolitana. Así como la industria a la que van enfocados los bancos, siendo inmuebles, negocios, trabajadores, entre otras.³

Ahora bien, conociendo que emprendimientos existen y los bancos activos que hay en Guatemala, es necesario conocer cual es el comportamiento del emprendimiento en Guatemala. “Guatemala posee la Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA) más alta del mundo (29.4%). Tres de las cuatro fases del proceso emprendedor (emprendimiento potencial -47.3%-, emprendimiento temprano -29.4%- y emprendimiento establecido -11.6%) son superiores en Guatemala que en Latinoamérica y que en las tres categorías de países según nivel de ingresos.”

A nivel Latinoamérica, Guatemala es uno de los países que tiene una perspectiva positiva del emprendimiento llegando a ser considerada por los guatemaltecos como una de las oportunidades más viables para poder generar ingresos. El nivel de reconocimiento social es similar al de países con ingresos bajos, y el reconocimiento en los medios de comunicación es el más bajo en comparación a otros. Ahora bien, Guatemala tiene una tasa inferior a otros países de Latinoamérica con relación al miedo al fracaso, por lo que toman las oportunidades y necesidades para generar ingresos.

El emprendimiento en Guatemala es fomentado en los niveles superiores y vocacionales, pero no en los niveles primarios y secundarios en donde deberían de fomentarse estos principios sobre el emprendimiento, el mercado y su funcionamiento, de manera que los guatemaltecos puedan explotar su creatividad, autosuficiencia e iniciativa

³ Superintendencia de Bancos Guatemala, C.A.(2023) *Boletín Trimestral de Indicadores de inclusión financiera, marzo 2023*. Recuperado de: https://www.sib.gob.gt/web/sib/Boletin-Trimestral-de-Inclusion-Financiera?p_p_id=110_INSTANCE_QUh1&p_p_action=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&p_p_col_id=column2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=3&_110_INSTANCE_QUh1_struts_action=%2Fdocument_library_display%2Fview&_110_INSTANCE_QUh1_folderId=8099446

personal. Además, los expertos encuestados consideraron que el sector financiero de Guatemala es una limitación para la actividad empresarial, ya que los empresarios tienen fuentes limitadas de financiamiento.

En comparación con otros países, los mejores resultados de Guatemala se dividen en las siguientes categorías: Tecnología y educación superior, ocupa el puesto 16 entre 51 países. En parte en la categoría de transferencia de conocimientos y tecnología ocupa el penúltimo lugar (posición 50), la misma posición está ocupada por la energía baja percibida. El mercado único del país está abierto a empresas nuevas y en crecimiento. Generalmente, los emprendedores y sus negocios enfrentan adversidades y no se han hecho suficientes esfuerzos para cambiar esta situación en el corto plazo.⁴

En el contexto de los emprendedores predomina un conjunto de desafíos y barreras para el desarrollo de su negocio como: la inexistencia de organizaciones a nivel nacional o local que impulse a los emprendedores a su crecimiento, así como el bajo protagonismo que se le da al emprendimiento a nivel académico, la ineficiencia de la gestión de los pocos recursos disponibles para los pymes, el miedo al fracaso, la desmotivación y falta de capacitación sobre la gestión de un negocio, desde la contratación del personal hasta el servicio hacia los clientes, la cultura empresarias, el acceso a financiamientos y la informalidad en la que operan.⁵

Para el año 2019, MINECO estimó alrededor de 500 mil micro, pequeña y media empresa, pero lo más asombroso es que en Guatemala estas mismas representan el 95% de las empresas totales de Guatemala y han generado más del 65% de los empleos. Sin embargo, hay un problema, y es que estas empresas terminan antes de los tres años, y las personas suelen abrir nuevos emprendimientos para nuevamente reactivar el ciclo de vida de los emprendimientos. Se debe aclarar que las empresas se encuentran en el sector

⁴ *Monitor Global de Emprendimiento (GEM) Guatemala: Reporte Nacional 2022/2023.* (2023). Global Entrepreneurship Monitor. Recuperado de: <https://gem.ufm.edu/wp-content/uploads/2023/09/Reporte-Nacional-GEM-Guatemala-2022-2023.pdf>

⁵ Veloz-Navarrete, C., & Parada-Gutiérrez, O. (2015). *Procedimientos para la selección de ideas y fuentes de financiamiento de emprendimientos.* Revista Ciencia Unemi, 8(14),48-55. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=582663828007>

informal por lo que se debe de llevar a la formalización de ellas para obtener un mayor beneficio para todos.⁶

La Asociación de Emprendedores de Guatemala – ASEGUA - es una asociación donde busca apoyar promover al emprendimiento nacional, creando un networking de emprendedores, mentores e inversionistas. Cuentan con 10 años de experiencia en el ecosistema emprendedor, además de contar con networking, formación para los emprendedores, asesoría legal, estrategias para los emprendimientos, recursos y vinculación con otros actores del ecosistema de emprendedores.

ASEGUA cuenta con una junta directiva la cual está conformada por el presidente Plubio Monterroso y el vicepresidente Henry Vicente. Para afiliarse a esta asociación es gratis donde el emprendedor debe de proporcionar su email, número de teléfono, nombre, apellido, nombre del emprendimiento o negocio y el tipo de emprendimiento.⁷

De igual forma, para los emprendedores que desean unirse a la asociación, a través de la fan Page de ASEGUA pueden unirse al grupo de Facebook donde podrán interactuar con otros emprendedores. También cuentan con un grupo de WhatsApp donde realizan la misma dinámica. Debido a todo esto, no se tiene un número exacto de la cantidad de emprendedores asociados a ASEGUA, sin embargo, si se observa bastantes seguidores.

⁶ Ministerio de Economía de Guatemala. (2021, 27 de junio). *Guatemala cuenta con un aproximado de 500 mil mipymes. Revista Industria&Negocios.* Recuperado de <https://revistaindustria.com/2021/06/guatemala-cuenta-con-un-aproximado-de-500-mil-mipymes/>

⁷ ASEGUA (2023). *Emprendimiento en Guatemala.* Recuperado de: <https://asegua.org/>

2. Marco teórico

2.1. Sectores económicos de Guatemala

2.1.1. Sector primario

Según el Banco de Guatemala, el sector primario está conformado por las actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca y explotación de minas y canteras. Sin embargo, hay subsectores del sector primario los cuales son el sector agrícola tradicional, el sector agrícola no tradicional, la industria forestal, el sector el sector de la industria de la pesca y la acuicultura, la industria cárnica y el sector de explotación de minas y canteras.

En el sector agrícola tradicional se encuentran productos como el banano, café, azúcar, cardamomo. Y en el sector agrícola no tradicional se encuentran las frutas, caucho, palma africana.

2.1.2. Sector secundario

El sector secundario representa el 18.6% del PIB de Guatemala, pero hay dos actividades principales que destacan las cuales son la industria manufacturera y el sector de construcción. La industria manufacturera se destaca en la industria de alimentos, industria textil y de confección y la industria química, ya que esta industria representa una gran parte de las exportaciones además de ir en crecimiento en las últimas décadas.

El sector de construcción representa un 4.3% del PIB, sin embargo, por situaciones como la pandemia ha provocado una caída del más del 6%. Este sector se encuentra representados por proyectos energéticos, de inmobiliarias y construcción de centros comerciales, representando el departamento de Guatemala alrededor del 45% de los proyectos del sector constructor.

2.1.3. Sector terciario

El sector terciario también es conocido como el sector de servicios, el cual es el que representa un mayor peso en el PIB con un 64% de participación. Las actividades más importantes de este sector son el comercio por mayoreo y al por menor, las actividades inmobiliarias, la información y comunicaciones y las actividades financieras y de seguros.

El comercio es la industria más fuerte, pero en esta misma predomina el consumo de alimentos representando el 30.47% del total de la industria, siguiendo el pago de alquileres representando el 10.94%. Las actividades inmobiliarias representan el 9.4% del PIB. La información y comunicaciones ha reflejado un crecimiento del 1.4% para el 2020, principalmente en la ampliación de los servicios de telefonía. El sector de finanzas y seguros ha registrado un crecimiento del 3.4% en el 2020, el 83% de estas actividades esta alrededor de las 18 entidades bancarias que están registradas en la SIB.⁸

2.2. Sociedades mercantiles

2.2.1. Sociedad colectiva

Según el Código de Comercio, artículo 59 la sociedad colectiva es la que existe bajo una razón social y en la cual todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales.

2.2.2. Sociedad en comandita simple

Según el Código de Comercio, artículo 68 la sociedad en comandita simple, es la compuesta por uno o varios socios comanditados que responden en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones sociales; y por uno o varios socios comanditarios que tienen responsabilidad limitada al monto de su aportación.

2.2.3. Sociedad de responsabilidad limitada

Según el Código de Comercio, artículo 78, la sociedad de responsabilidad limitada es la compuesta por varios socios que sólo están obligados al pago de sus aportaciones. Por las

⁸ Oficina Económica y Comercial de España en Guatemala. (2021, agosto). *Informe económico y comercial*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Recuperado de: https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/ministerio-externo/america-central-caribe/2021aginformeconomicocomercialofecom_tcm30-84503.pdf

obligaciones sociales responde únicamente el patrimonio de la sociedad y, en su caso, la suma que a más de las aportaciones convenga la escritura social. El capital estará dividido en aportaciones que no podrán incorporarse a títulos de ninguna naturaleza ni denominarse acciones.”

2.2.4. Sociedad anónima

Según el Código de Comercio, artículo 86, la sociedad anónima es la que tiene el capital dividido y representado por acciones. La responsabilidad de cada accionista está limitada al pago de las acciones que hubiere suscrito.”

2.2.5. Sociedad en comandita por acciones

Según el Código de comercio, artículo 195, la sociedad en comandita por acciones es aquella en la cual uno o varios socios comanditados responden en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria por las obligaciones sociales y uno o varios socios comanditarios tienen la responsabilidad limitada al monto de las acciones que han suscrito, en la misma forma que los accionistas de una sociedad anónima. Las aportaciones deben estar representadas por acciones, las cuales deberán ser nominativas.

Las sociedades en comandita por acciones constituidas antes de la vigencia de la Ley de Extinción de Dominio, cuyo pacto social les faculte a emitir acciones al portador y tengan pendiente la emisión de acciones, deberán realizarla únicamente con acciones nominativas.

2.2.6. Sociedad de emprendimiento

Según el Código de comercio, artículo 1040, la sociedad de emprendimiento es aquella que se constituye con una o más personas físicas que solamente están obligados al pago de sus aportaciones representadas en acciones, formando una persona jurídica distinta a la de sus accionistas. Los ingresos totales anuales de una sociedad de emprendimiento no podrán rebasar los cinco millones de quetzales (Q 5,000,000.00).

2.3. Activos de una empresa

Los activos de una empresa se clasifican en dos rubros, los activos corrientes o circulantes y los activos fijos o no corrientes.

Los activos corrientes son todos aquellos que se pueden convertir en efectivo en menos de un año. Algunos de estos son:

Caja	Caja chica
Bancos	Caja y bancos
IVA por cobrar	Documentos por cobrar
Clientes	Deudores
Mercadería	Inversiones
Útiles y enseres	Papelería y útiles
Material de empaque	Otras cuentas similares

Los activos no corrientes son todos aquellos que se pueden convertir en efectivos en un periodo mayor a un año. Algunos de estos son:

Mobiliario y equipo	Vehículos
Equipo de computación	Inmuebles
Edificios	Terrenos
Maquinaria y equipo	Herramientas
Otros activos	Gastos de constitución
Gastos de organización	Gastos de instalación

Estos activos son los principales para toda empresa los cuales junto a al pasivo y patrimonio representa el sistema de inventario según NIC-NIIF.⁹

⁹Contabilidad Tercero Básico. (2011). (8.ª ed., Vol. 1). Guatemala.

2.4. Instituciones bancarias en Guatemala

La Superintendencia de Bancos informa al público que las instituciones que se encuentran bajo su vigilancia e inspección, al 31 de julio de 2023, son las siguientes:

El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala
Banco Inmobiliario, S. A.
Banco de los Trabajadores
Banco Industrial, S. A.
Banco de Desarrollo Rural, S. A.
Banco Internacional, S. A.
Citibank, N.A., Sucursal Guatemala
Vivibanco, S. A.
Banco Ficohsa Guatemala, S. A.
Banco Promerica, S. A.
Banco de Antigua, S. A.
Banco de América Central, S. A.
Banco Agromercantil de Guatemala, S. A.
Banco G&T Continental, S. A.
Banco Azteca de Guatemala, S. A.
Banco INV, S. A.
Banco Credicorp, S. A.
Banco Nexa, S. A.

Los bancos que han presentado una mayor cantidad de agentes bancarios son el Banco de Desarrollo Rural, el Banco Industrial y el Banco Agromercantil de Guatemala.¹⁰

¹⁰ *Boletín trimestral de indicadores de inclusión financiera.* (2023, junio). Superintendencia de Bancos.

Recuperado de: <https://www.sib.gob.gt/web/sib/Boletin-Trimestral-de-Inclusion>

Financiera?p_p_id=110_INSTANCE_QUh1&p_p_action=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&p_p_col_id=column2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=3&_110_INSTANCE_QUh1_struts_action=%2Fdocument_library_display%2Fview&_110_INSTANCE_QUh1_folderId=8099446

2.5. Fuentes de financiamiento

2.5.1. Préstamos bancarios

Esta fuente de financiamiento tiene como objetivo el apoyar a las empresas en las necesidades financieras a corto plazo, de manera que a través de la rotación de inventarios y el cobro de las cuentas por cobrar se genera el dinero necesario para poder liquidar el préstamo. De ahí el nombre de préstamo auto liquidable. Además, que los préstamos sin garantía se otorgan de tres formas básicas: a través de pagarés de pago único, líneas de crédito y contratos de crédito continuo.

2.5.1.1. Pagaré de pago único

Es un préstamo a corto plazo que tiene un objetivo claro y breve, por lo que se otorga un solo monto específico para ser pagado en un solo pago en un periodo breve.

2.5.1.2. Líneas de crédito

Estas son acuerdos entre el banco y la empresa donde se establece un monto de financiamiento crediticio en el cual durante un periodo de tiempo determinado la empresa tendrá acceso al dinero sin hacer uso de una garantía media vez el banco tenga disponible el monto requerido. Regularmente es un máximo de un año.

2.5.1.3. Contratos de crédito continuo

Estas son líneas de crédito, pero con la diferencia que si la empresa desea hacer uso del crédito, sin importar si el banco posee o no el monto acordado previamente, el banco deberá de brindar el monto solicitado. Es este crédito si se cobra una comisión de compromiso del 0.5%, el cual se le aplica al monto del saldo promedio no utilizado de la línea de crédito.

2.5.2. Papel comercial

Son pagarés a corto plazo sin garantía, este tipo de financiamiento solo lo tienen empresas con una solidez financiera incuestionable, por lo que regularmente son otorgados a grandes corporaciones.

2.5.3. Factoraje de cuentas por cobrar

Este financiamiento consiste en la venta directa de las cuentas por cobrar de una empresa, a un precio de descuento, a una institución financiera, las que se dedican a esta actividad se les llama factor. En otras palabras, es la solicitud de un préstamo, pero como colateral se venden las cuentas por cobrar a un precio de descuento. Esto también se puede realizar con el inventario utilizado como colateral.¹¹

2.6. Tipos de créditos

2.6.1. Crédito de consumo

Este crédito usualmente se utiliza para la compra de algún bien o para realizar el pago de servicios o gastos de una actividad empresarial.

2.6.2. Microcréditos

Es un financiamiento otorgado a las personas individuales o jurídicas, que con o sin garantía real, el crédito va dirigido a la producción, comercio, consumo, vivienda, servicios, entre otras actividades, de manera que van destinados a las microempresas y pequeñas empresas.

2.6.3. Crédito Hipotecario para vivienda

Este crédito es otorgado a personas individuales que son los propietarios finales de la actividad de la compraventa de un inmueble o bien de alguna construcción, remodelación o

¹¹ Lawrence J, Zutter, J. (2012) *Principios de administración financiera* (12.^a ed.). México: Pearson Education.

renovación de la vivienda. Estos créditos si requieren una garantía con hipoteca sobre bienes inmuebles.

2.6.4. Crédito empresarial

Estos créditos son otorgados a personas individuales o jurídicas que el crédito va destinado a la producción y comercialización de bienes y servicios.

2.7. Tipos de garantías

La solicitud de un crédito bancario, dependiendo del tipo de crédito, es necesario contar con una garantía, por lo que hay dos tipos de garantías, las reales que son bienes físicos o las personales que son personas.

2.7.1. Garantías reales

2.7.1.1. Fiduciario

Este se le proporciona por el propio deudor o codeudor. Por medio de la firma se formaliza el compromiso. Un ejemplo claro son los avales o fianzas.

2.7.1.2. Garantía prendaria

Estos créditos tienen como garantía bienes muebles como vehículos o joyas, los cuales garantizan el pago del préstamo.

2.7.1.3. Hipotecaria

En este caso, la garantía es un bien inmueble como un terreno o una casa, el cual asegura el cumplimiento del pago del préstamo y obliga al deudor a pagarlo.

2.7.1.4. Mobiliaria

La garantía es en base a bienes muebles y otras según la Ley de Garantías Mobiliarias. Pueden ser Computadoras, rentas, cuentas por cobrar, entre otros.

2.7.2. Garantías personales

Regularmente esta es cuando existe un fiador como prestamos, es decir, que una persona se compromete al cumplimiento del pago del crédito otorgado en el caso en que el deudor titular no cumpla con los pagos previamente establecidos.

De esta manera, según el crédito al que la persona quiera aplicar así será la garantía que requerirá para ser autorizado su crédito entre otros requisitos.¹²

2.8. Requisitos generales para la solicitud de un financiamiento bancario

2.8.1. Papelería financiera

Estados financieros de los últimos dos periodos contables firmados por el Contador Público Auditor
Estados Financieros parciales recientes (no más de 3 meses de antigüedad) firmados por el Contador Público o Auditor (integración de principales cuentas)
Flujo de caja proyectado por el período de la solicitud (primer año mensual, con parámetros de su elaboración).
Estados de cuenta bancarios de los últimos 3 meses.

¹² *Manejo responsable del crédito*. (2021, enero). Superintendencia de Bacos de Guatemala, C. A.

Recuperado 13 de octubre de 2023, de

https://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=5969368&name=DLFE-33825.pdf

2.8.2. Documentación legal de la empresa

Copia de Escritura de Constitución y modificaciones
Copia de Patente de Comercio y Patente de Sociedad
Copia de RTU (Constancia de NIT)
Copia de DPI, Carnet del NIT y Nombramiento del Representante Legal
Copia de un recibo de servicios básicos que conste la dirección de la empresa. ¹³

¹³ Promerica, B. P. – G. (2023). *Préstamos*. Banco Promerica - Grupo Promerica. Recuperado de:

<https://www.bancopromerica.com.gt/banca-empresas-y-pyme/prestamos/>

3. Planteamiento del problema

¿Cuáles son los requisitos que han cumplido los miembros de la Asociación de Emprendedores de Guatemala para la solicitud de fuentes de financiamiento bancarias en Guatemala?

El sector informal en Guatemala tiene una representación del 95% de las empresas totales del país, pero estos mismos emprendimientos generan el 65% de los empleos, debido a esto se coloca en una situación complicada al conocer el dato de que solo el 20% de los emprendimientos sobreviven a un periodo de tiempo mayor de 3 años, debido a que no logran adaptarse al entorno competitivo o la falta de expansión del negocio.¹⁴

Sin embargo, los emprendedores buscan alternativas de financiamiento, ya sean internas, aportando de sus bolsillos el dinero para hacer crecer el negocio, o buscando amigos, conocidos o familiares que puedan prestarles el dinero con intereses muy bajos, donde el contrato se basa en la confianza que hay entre ambas partes. Sin embargo, estas personas no son expertas en negocios, sino que buscan ayudar al emprendedor por la relación que tienen, por lo tanto, la inversión es arriesgada para el inversionista.

Otras alternativas que utilizan los emprendedores son los financiamientos bancarios; a pesar de esto, los emprendedores dudan en esta alternativa debido a que consideran que las tasas de interés son muy altas o bien no llenan los requisitos que el sistema bancario les exige para poder otorgarles un crédito financiero. Esto orilla a los emprendedores a buscar nuevamente otras alternativas de financiamiento, llegando a emplear fuentes de financiamiento poco seguros o ilegales.

¹⁴ Industria&Negocios, R. (2021b, June 28). Guatemala cuenta con un aproximado de 500 mil mipymes. *Revista Industria&Negocios - CIG*. <https://revistaindustria.com/2021/06/guatemala-cuenta-con-un-aproximado-de-500-mil-mipymes/>

No obstante, se debe de conocer las razones por las que los emprendimientos no pueden hacer uso de créditos bancarios. Un ejemplo sería: el emprendimiento se encuentra en el sector informal por lo que no hay un respaldo legal para el emprendedor. Además de eso, hay muchos emprendedores que no conocen los que requisitos, y no es solo tener el listado de los requisitos, sino lo que representan cada requisito y como llenarlos. El emprendedor de primero ve todos los inconvenientes y tiempo que llevará el llenar el perfil que solicita el banco, en lugar de aprovechar los beneficios y ventajas que conlleva.

Se debe considerar, que hay entidades financieras que promueven el emprendimiento, ofreciendo tasas de interés atractivas, pero los emprendedores no saben cuáles son, por lo que buscan en su banco de confianza, en lugar de investigar y evaluar las opciones que ofrece cada uno de los bancos, o bien solicitan créditos financieros personales, entrando en otro rubro con otras condiciones y otros beneficios.

Por otro lado, se ha observado que muchos de los emprendimientos que se desarrollaron en los últimos años, han comenzado a mostrar problemas de financiamiento debido a malas estructuras financieras que manejan por lo que están buscando alternativas para mejorar sus ingresos, pero a la vez volver a poner a su negocio en el mercado. Pero esto implica gestionar sus procesos internos (administrativos, operativos) con externos (con sus proveedores, plazas, clientes).

Sin embargo, durante la pandemia del COVID-19, se observó el crecimiento de los emprendimientos en Guatemala, pero muchos fueron emprendimientos por necesidad y oportunidad, llegando a ser poco estables y observando que para el 2023, algunos de estos ya no se encuentran en el mercado. A pesar de esto, muchos lograron mantenerse y llegando a abrir nuevas plazas de sus negocios.

De esta manera, las entidades financieras han observado que la industria de los emprendedores es un negocio muy rentable y llamativo para ellos, aunque si es arriesgado debido a la inestabilidad de los emprendimientos, por lo que no pueden otorgar créditos

financieros tan fácilmente, pero si evaluar a cada uno de los emprendimientos, con una buena estructura e información clara del negocio.

De modo que los emprendimientos son muy importantes para Guatemala, ya que estos activan la economía, generando empleos para miles de guatemaltecos, incrementan el PIB, y por consiguiente disminuyendo tasas de pobreza, incrementando la educación. No obstante, si se los emprendimientos no se les brinda el apoyo financiero, se limitarán a seguir como pequeños negocios que ayudan al crecimiento del país.

Es importante recalcar que Guatemala es un país con muchos negocios informales, por lo que las personas no se sienten motivadas a entrar al sector informal, pero si no se les brinda las oportunidades y beneficios a los emprendedores que, si se encuentran en el sector formal, esto llevará a motivarlos a entrar al sector informal ya que pensarán “es más barato”, llegando a afectar a todo el ecosistema.

De otro modo, deben de identificar a los actuales emprendedores y entenderlos para poder llegar a ellos e integrarlos en el sistema bancario, y no solo eso, motivar a los del sector informal a que formen parte del sector formal de manera que ambas partes obtienen beneficios y oportunidades para sus negocios. Los emprendimientos en Guatemala pueden llegar a ser la revolución comercial o la eterna edad media comercial.

4. Formulación de hipótesis

Todos los emprendimientos tienen como objetivo generar utilidades, ya sea vendiendo un producto o servicio. Sin embargo, es necesario que cuenten con un capital fuerte y bien estructurado o bien, un financiamiento externo para poder lograr su objetivo. De manera que los emprendimientos tendrán un crecimiento y las entidades bancarias sus beneficios.

Así mismo se debe de evaluar la posibilidad que los créditos financieros bancarios sean un apoyo para los emprendedores, pero tampoco que lleguen a tener un umbral de riesgo demasiado alto, ya que tienen como objetivo el beneficio de ambas partes, por lo que los bancos por medio de sus programas de créditos a emprendedores podrán captar a esos clientes que antes tenían miedo de llegar a ellos.

No obstante, los bancos pueden brindar la oportunidad de financiamiento, pero los emprendimientos también deben de llenar ciertos requisitos para tener una relación sana con el sistema bancario. Por lo que el emprendedor también debe de conocer estos requisitos y en qué consisten.

En relación con lo expuesto con anterioridad se formula la siguiente hipótesis: “Los emprendedores de Guatemala cumplen con los requisitos mínimos que exigen las fuentes de financiamiento del sistema bancario en Guatemala”.

5. Marco metodológico

5.1. Establecimiento de objetivos de investigación

5.1.1. Objetivo general

Identificar los requisitos que los emprendedores de ASEGUA han cumplido al solicitar un crédito bancario.

5.1.2. Objetivos específicos

Identificar si los créditos bancarios solicitados por los emprendedores han sido aprobados o rechazados.

Definir si se encuentran en el sector económico formal o informal los emprendedores de ASEGUA.

Identificar las garantías e historiales financieros necesarios para la solicitud de un crédito bancario PYMES.

5.2. Diseño de la muestra

5.2.1. Población

Para esta investigación se tomaron como sujetos a los emprendedores que se encuentran afiliados a la Asociación de Emprendedores de Guatemala. Estos sujetos no tienen características demográficas específicas debido que para ser un emprendedor no hay límite de edad, sin embargo, se puede decir que son: Hombres y mujeres que pertenecen a la Asociación de Emprendedores de Guatemala y que actualmente cuentan con un emprendimiento activo en el territorio guatemalteco.

5.2.2. Tamaño de la muestra

Para el tamaño de la muestra de la técnica cuantitativa, a criterio del investigador y al realizar una un llamado por medio de redes sociales de Facebook, WhatsApp y Gmail, se estableció una muestra de 33 personas para la encuesta.

Para el tamaño de la muestra de la técnica cualitativa, a criterio del investigador se estableció una muestra de 4 emprendedores que se encuentran afiliados a ASEGUA en donde se les realizaría una entrevista personal.

5.2.3. Procedimiento de muestreo

Para la selección de los sujetos de estudio se utilizó la técnica de muestreo por conveniencia tanto para la encuesta y entrevista. Es una técnica no probabilística donde las muestras son de acuerdo con la facilidad de acceso y disponibilidad de los sujetos.

5.2.4. Selección de la muestra

Después de establecer los sujetos de estudio, se realizará una encuesta por medio de las redes sociales de WhatsApp, grupo de Facebook y correo electrónico, los sujetos de manera voluntaria responderán la encuesta compartida por medio de un link de Google Forms. Para la entrevista, por los mismos medios de la comunicación, se les estaría haciendo la convocatoria para participar en la entrevista que se realizará de manera virtual en un Google meet.

La muestra se encuentra definida con la siguiente tabla de información sobre las características principales de los sujetos:

Sujeto	Edad	Sexo	Nivel académico	Departamento ubicación departamento
Sujeto 1	36	Masculino	Maestría	Guatemala
Sujeto 2	39	Masculino	Maestría	Guatemala
Sujeto 3	36	Femenino	Universitario	Guatemala
Sujeto 4	55	Femenino	Maestría	Guatemala
Sujeto 5	45	Femenino	Diversificado	San Marcos
Sujeto 6	48	Femenino	Diversificado	San Marcos
Sujeto 7	38	Femenino	Universitario	Guatemala

Sujeto 8	35	Masculino	Universitario	Alta Verapaz
Sujeto 9	51	Masculino	Maestría	Guatemala
Sujeto 10	43	Femenino	Universitario	Guatemala
Sujeto 11	40	Masculino	Diversificado	Guatemala
Sujeto 12	53	Femenino	Diversificado	Guatemala
Sujeto 13	31	Femenino	Universitario	Chimaltenango
Sujeto 14	57	Femenino	Diversificado	Guatemala
Sujeto 15	33	Femenino	Universitario	Guatemala
Sujeto 16	44	Masculino	Universitario	Huehuetenango
Sujeto 17	61	Femenino	Diversificado	Guatemala
Sujeto 18	52	Masculino	Universitario	Guatemala
Sujeto 19	52	Femenino	Universitario	Guatemala
Sujeto 20	28	Femenino	Universitario	Alta Verapaz
Sujeto 21	49	Masculino	Diversificado	Guatemala
Sujeto 22	50	Femenino	Diversificado	Guatemala
Sujeto 23	46	Masculino	Maestría	Guatemala
Sujeto 24	45	Masculino	Universitario	Jutiapa
Sujeto 25	32	Masculino	Universitario	Guatemala
Sujeto 26	42	Masculino	Universitario	Guatemala
Sujeto 27	35	Femenino	Universitario	Guatemala
Sujeto 28	46	Masculino	Universitario	Guatemala
Sujeto 29	40	Masculino	Diversificado	Guatemala
Sujeto 30	28	Masculino	Universitario	Guatemala
Sujeto 31	52	Masculino	Maestría	Sacatepéquez
Sujeto 32	45	Femenino	Diversificado	Guatemala
Sujeto 33	22	Masculino	Diversificado	Guatemala

5.3. Técnicas de Investigación

5.3.1. Técnicas cualitativas

Para alcanzar los objetivos de la presente investigación se utilizó el instrumento de la entrevista oral entre en sujeto de estudio y el investigador con el objetivo de recopilar información sobre sus experiencias, personalidades y razones de sus acciones.

La entrevista es una técnica que sirve para recopilar información de forma oral y personalizada, obteniendo información de los acontecimientos vividos, así como aspectos subjetivos del sujeto de estudio. Se menciona que la entrevista es un encuentro entre dos o más personas donde se crea un espacio para poder compartir sus historias y versiones de los hechos, opiniones y pensamientos según se relacione con las preguntas.¹⁵

5.3.2. Técnicas cuantitativas

Para la presente investigación se elaboró una encuesta para recolectar información con los sujetos de estudio. De manera que para la investigación se utilizó la técnica de la encuesta donde se realizan varias preguntas sobre temas seleccionados y obteniendo en consecuencia opiniones, actitudes y comportamientos de los sujetos de estudio de manera estructurada y cuantitativa.¹⁶

5.3.3. Diseño del instrumento

La encuesta y la entrevista de esta investigación tenían como objetivo identificar los requisitos que cumplían los emprendedores al momento de solicitar un crédito bancario. La encuesta cuenta con 32 preguntas cerradas y 3 preguntas abiertas, la entrevista cuenta con 16 preguntas abiertas. Se redactaron a partir de los siguientes indicadores:

- Documentación y legalidades de la empresa
- Información e historial crediticio
- Garantías
- Flujo de efectivo
- Plan de negocios

Las preguntas de la encuesta fueron validadas por cuatro expertos en el área de emprendimiento y financiamiento bancario. En la sección de anexos de la investigación se presenta una copia de cada instrumento.

¹⁵ Torrecilla, J. M. (2006). *La entrevista*. Madrid, España: Universidad Autónoma de Madrid, 1-20.

¹⁶ Reyes, M. P. (2015). *La encuesta*. Recuperado de <http://files.sld.cu/bmn/files/2015/01/laencuesta.pdf>.

5.3.4. Estudio de campo

El estudio de campo se llevó a cabo entre las fechas 15 de octubre 2023 al 5 de noviembre 2023.

Las encuestas de enviaron a través de las redes sociales de ASEGUA. En el grupo de WhatsApp se enviaba el link tres veces por semana ya que se iban integrando nuevos emprendedores al grupo. En el grupo de Facebook se enviaba de la misma manera el link tres veces por semana. Siempre realizando una breve introducción y pidiendo su colaboración. Sin embargo, se obtenía muy poca interacción.

Debido a la poca interacción también se comenzó a probar con enviar directamente a los correos personales a través de la plataforma de MailChimp. Se obtuvieron alrededor de 250 correos, los cuales se les envió dos veces el mismo correo. Además de utilizar la plataforma, se enviaron a través del correo personal de la universidad a estas mismas personas. Nuevamente, no se obtuvieron muchas respuestas.

Al evaluar la situación de la poca interacción y colaboración con los emprendedores de ASEGUA se decidió realizar el segundo instrumento de la entrevista personal con emprendedores que interactúan en el grupo de WhatsApp de manera que se pudo entrevistar a cuatro personas para el segundo instrumento.

Para la entrevista se llevó a cabo a través de la plataforma de Google Meet donde se realizó todo el procedimiento de la entrevista descrita en anexos. Los emprendedores al inicio eran un poco tímidos, pero a través del tiempo comenzaron a expresarse más y contestaron las preguntas de manera fluida. El trabajo de campo se concluyó de manera exitosa.

5.3.5. Análisis e interpretación de resultados

De acuerdo con la información obtenida por los emprendedores, la mayoría de los emprendimientos se encuentran ubicados en el departamento de Guatemala, de igual forma se encuentra su presencia en los departamentos de Alta Verapaz, San Marcos, Jutiapa, Sacatepéquez, Chimaltenango y Huehuetenango. Ahora bien, en las industrias donde pertenecen los negocios son de consultoría, farmacéutica, alimentos, tecnología, otras áreas donde se encuentran los emprendimientos.

Además de esto, se observa en los resultados de la encuesta que los emprendedores en su mayoría si hacen uso de algún banco para su negocio, además que si han solicitado un crédito bancario, sin embargo, los que no lo han solicitado han explicado sus razones como contar con el capital suficiente, no han querido endeudarse, el negocio no lo ha requerido o bien con el salario que tienen de su trabajo fijo, utilizan para financiar su emprendimiento.

Al mismo tiempo, los emprendedores de la encuesta que han decidido solicitar un crédito bancario han solicitado lo que es un crédito personal en su mayoría o bien comercial, el crédito hipotecario y fiduciario han sido muy pocos. Ya que en las entrevistas mencionaban que los créditos que se les han otorgado ha sido por la estabilidad laboral que han presentado o bien por la estabilidad en sus estados de cuenta.

A pesar de contar con los créditos bancarios, los emprendedores encuestados han recurrido a otras fuentes de financiamiento y entre las mencionadas están los préstamos a familiares, amigos, las cooperativas han sido otra forma, los prestamistas informales, pero también utilizan otras fuentes no mencionadas en la encuesta. Los entrevistados mencionaban que la inversión inicial del préstamo ha generado ganancias por lo que utilizan lo generado para poder reinvertir en el negocio.

De modo similar, el tema del registro mercantil y la inscripción ante la SAT es algo que todos los emprendedores encuestados cuentan, los emprendimientos que ya se han consolidado en el tiempo si han buscado crecer por lo que hacen el trámite correspondiente para registrar su empresa. Sin embargo, hay emprendimientos que no se han registrado por razones de desconocimiento sobre el régimen al cual inscribirse o bien por otras razones. La mayoría de los emprendimientos encuestados tiene más de cinco años en el mercado, así como otros que tienen entre 2 y 4 años.

De igual manera, en las encuestas manifestaron que la mayoría si cuentan con asesoría legal y que también la mayoría no han tenido problemas legales en sí, los pocos que si han tenido problemas ha sido por cuestiones como incumplimientos de contrato, discriminación, inmigrantes u otros motivos. Por lo que en las encuestas indican que muy pocas no están constituidas legalmente y las que, si lo están, son como Sociedad Anónima o empresas individuales. De manera que indican que si cuentan con un representante legal. En la entrevista mencionaban que no han decidido registrarse por temas de decisión propia y comodidad, pero también hay emprendimientos que si se encuentran registradas ya sea en

la municipalidad como ante el registro mercantil. Respecto al asesoramiento legal, algunos tienen abogados especializados, pero tienen otras alternativas como familiares o amigos que tienen empresas o conocidos que conocen sobre asesoría legal.

Los negocios que si hacen uso de alguna herramienta para administrar sus ingresos y gastos principalmente hacen uso del flujo de caja y el estado de resultados, también los emprendedores encuestados y entrevistados manifestaron que utiliza su propia forma de organizar sus finanzas de su emprendimiento, ya sean programas de Excel o de manera empírica. Además de eso en los medios de pago si hacen uso de efectivo y transferencias como su mayor método, seguido de las tarjetas de crédito, y sorprendentemente, también hacen uso de criptomonedas. Teniendo como principales canales de venta lo que es tienda física de detallista, redes sociales y en línea, y por último siendo distribuidores o mercados por mayoreo.

Para un gran número, el emprendimiento es su única fuente de ingresos, pero también hay otros que hacen cuentan con trabajos fijos, que estos han sido un respaldo para hacer crecer su negocio al solicitar un crédito personal. De esta manera la mitad de los emprendedores tiene por lo menos dos emprendimientos, algunos 3 y muy pocos 4 o más emprendimientos. Los sujetos entrevistados mencionaban que su registro de ingresos y gastos si utilizan programas como Excel, sistemas contables propios o bien cuentan con un servicio de un contador para llevar registro. Agregaron que manejaban un lugar físico para vender sus productos, pero según el giro del negocio llegaban a ser distribuidores.

Al mismo tiempo, los emprendedores que solicitaron su último crédito bancario fueron aprobados en su mayoría, sin embargo, si hubo personas que no se los autorizaron. Todo esto sucediendo entre 2 y 3 años atrás. A las personas que se lo rechazaron, en su mayoría solo fueron una vez, por lo que no lo volvieron a intentar, además que, a este grupo rechazado, algunos ni les dieron razones, mientras que otros si les indicaron que no llenaban los requisitos. Hay que resaltar, que los emprendedores indicaron que requisitos si llenaban, pero entre los puntos más bajos estaban lo que es las garantías, estados de cuenta y financieros, su flujo de caja, así como el historial crediticio. Así mismo, el preguntarles sobre las garantías indicaban que muchos no tenían, y los pocos que tenían eran sobre vehículos, equipo de cómputo o bien mobiliario los cuales no cubrían el monto solicitado.

Con relación a los montos de los créditos bancarios solicitados, según el giro del negocio, era el monto del préstamo, sin embargo, un rango que se mantenía era de

Q100,000 a Q15,000, es un rango amplio, pero entre esas cantidades oscilaba. Pero como se mencionó, dependiendo el giro del negocio así se quiere la inversión ya que hay montos hasta de millones. De la misma forma, según el monto y la rentabilidad del negocio sería el tiempo del pago del préstamo, de tal manera que los resultados muestran entre 3 y 5 años para los montos intermedios, para los préstamos más grande a más de 5 años, y los préstamos de 1 año.

Se puede señalar que los emprendedores si llevaban un plan de negocios en donde indicaban en qué iban a utilizar el crédito, donde principalmente mencionaban la inversión inicial del negocio, por expansión del negocio, la compra de materia prima y equipo, el refinanciamiento y otros fines. De manera que indicaron que la mayoría contaba con un crédito vigente, seguido que ya no contaban con créditos ya que el negocio estaba generándolas suficientes ganancias.

6. Conclusiones

Los emprendedores de ASEGUA que solicitaron un crédito bancario, en su mayoría si son aprobados, esto se debe por varios motivos como: el emprendimiento se encuentra constituida en el sector formal, así como contaban con estados de cuenta de sus ingresos que respaldaban sus operaciones y liquidez. Además, que los emprendedores que decidieron solicitar un crédito personal para invertirlo en su negocio tenían como garantía un trabajo estable el cual aumentaba la aprobación de su crédito.

A su vez, los resultados mostraron que los emprendedores de ASEGUA encuestados y entrevistados si se encuentran en su mayoría constituidos formalmente ante el Registro Mercantil, además que los emprendimientos contaban con una trayectoria de más de 5 años en el mercado, de manera que, por el tamaño y presencia de su negocio, debían de estar formalmente constituidas y cumplir con todas las regulaciones.

Los emprendedores que solicitaron un préstamo bancario y que pertenecen a ASEGUA, cuentan con los requisitos de RTU, documentación legal, referencias comerciales, historiales crediticios, flujos de efectivo, sin embargo, carecen de estados financieros, garantías, plan de negocios y estados de cuenta. Esto se encuentra fuertemente relacionado con el hecho que la mayoría hace uso de efectivo y transferencias como método de pago, y la mitad hace uso de tarjetas.

7. Recomendaciones

En cuanto a la aprobación de créditos bancarios, los emprendedores que poseen un trabajo formal y estable y que buscan un financiamiento bancario para el crecimiento de su emprendimiento, que pueden solicitar un crédito personal donde los estados de cuenta reflejen un flujo constante el cual será clave para calificar para la aprobación del préstamo.

Los emprendedores de ASEGUA se constituyan legalmente ante las cuatro entidades que toda empresa debe de cumplir para su formalización las cuales son el Registro Mercantil, Superintendencia de Administración Tributaria, Instituto Guatemalteco de Seguridad Social y el Ministerio de Trabajo y Prevención Social, esto los favorecerá al momento de solicitar un crédito bancario.

En términos generales, los emprendedores que se encuentren formalizados legalmente al momento de solicitar un crédito bancario, además de esto, deben contar con estados financieros que reflejen el estatus real financieramente de la empresa, además de contar con garantías de activos y tener de manera clara y estructurada un plan de negocios en el cual refleje detalladamente cómo será usado el préstamo.

8. Bibliografía

Boletín trimestral de indicadores de inclusión financiera. (2023, junio). Superintendencia de Bancos. Recuperado de: https://www.sib.gob.gt/web/sib/Boletin-Trimestral-de-InclusionFinanciera?p_p_id=110_INSTANCE_QUh1&p_p_action=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&p_p_col_id=column2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=3&_110_INSTANCE_QUh1_struts_action=%2Fdocument_library_display%2Fview&_110_INSTANCE_QUh1_folderId=8099446

Contabilidad Tercero Básico. (2011). (8.^a ed., Vol. 1). Guatemala.

Gómez, L. (2012). *Teorías del emprendimiento.* Recuperado de <http://unijc.pbworks.com/w/file/etch/54060386/TEORIASDELEMPRENDIMIENTO.pdf> capacidad emprendedora total y sus factores (p > 0.05).

Industria&Negocios, R. (2021). Guatemala cuenta con un aproximado de 500 mil mipymes. *Revista Industria&Negocios* - CIG. <https://revistaindustria.com/2021/06/guatemala-cuenta-con-un-aproximado-de-500-mil-mipymes/>

Lawrence J, Zutter, J. (2012) *Principios de administración financiera* (12.^a ed.). México: Pearson Education.

Manejo responsable del crédito. (2021, enero). Superintendencia de Bancos de Guatemala, C. A. Recuperado 13 de octubre de 2023, de https://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=5969368&name=DLFE-33825.pdf

Monitor Global de Emprendimiento (GEM) Guatemala: Reporte Nacional 2022/2023. (2023). Global Entrepreneurship Monitor. Recuperado 23 de octubre de 7d. C., de <https://gem.ufm.edu/wp-content/uploads/2023/09/Reporte-Nacional-GEM-Guatemala-2022-2023.pdf>

Oficina Económica y Comercial de España en Guatemala. (2021, agosto). *Informe económico y comercial*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Recuperado 12 de octubre de 2023, de https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/ministerio-exterior/america-central-caribe/2021aginformeconomicocomercialofecom_tcm30-84503.pdf

Promerica, B. P. – G. (2023). *Préstamos*. Banco Promerica - Grupo Promerica. Recuperado de: <https://www.bancopromerica.com.gt/banca-empresas-y-pyme/prestamos/>

Reyes, I. (2023, 5 mayo). *Finanzas sanas para emprendedores guatemaltecos y qué hacer antes de endeudarse*. Prensa Libre. Recuperado de: <https://www.prensalibre.com/vida/salud-y-familia/finanzas-sanas-para-emprendedores-guatemaltecos-y-que-hacer-antes-de-endeudarse/>

Santos, F. J., Barroso, M. D. L. O., & Guzmán, C. (2013). La economía global y los emprendimientos sociales.. *Revista de Economía Mundial*, (35),177-196.[fecha de Consulta 7 de Octubre de 2023]. ISSN: 1576-0162. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86629567010>

Torrecilla, J. M. (2006). *La entrevista*. Madrid, España: Universidad Autónoma de Madrid, 1-20.

Veloz-Navarrete, C., & Parada-Gutiérrez, O. (2015). Procedimientos para la selección de ideas y fuentes de financiamiento de emprendimientos. *Revista Ciencia Unemi*, 8(14),48-55.[fecha de Consulta 7 de Octubre de 2023]. ISSN: . Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=582663828007>

ASEGUA (2022) *ASEGUA - Emprendimiento en Guatemala*. Recuperado de: <https://asegua.org/>

Anexos

9. Anexos

9.1. Instrumentos

9.1.1. Encuesta

Encuesta de Experiencias en el financiamiento de créditos bancarios de los emprendedores de ASEGUA

Introducción

Buenos días (tardes):

Estoy trabajando en un estudio que servirá para elaborar una tesis profesional acerca de los requisitos de los créditos financieros bancarios que han cumplido los asociados a ASEGUA. Quisiera pedir su ayuda para contestar algunas preguntas que no le tomarán mucho tiempo. Sus respuestas serán confidenciales y anónimas. Algunas preguntas podrían ser delicadas, pero recalco que es información confidencial y totalmente anónima. Todas las respuestas y opiniones serán incluidas de manera conjunta en la tesis profesional y nunca serán revelados datos individuales. Le pido que conteste con la mayor sinceridad posible. No hay respuestas correctas o incorrectas, todo es en base a su experiencia. Lea las instrucciones cuidadosamente, ya que existen preguntas en las que sólo se puede responder a una opción; otras son de varias opciones y también se incluyen preguntas abiertas.

¡Muchas gracias por su colaboración!

Instrucciones generales:

En base a su experiencia ante los créditos bancarios, responda las siguientes preguntas, algunas serán de seleccionar una sola respuesta, otras de seleccionar varias opciones y por último algunas preguntas abiertas. No hay respuestas correctas o incorrectas.

Preguntas:

Agregar preguntas generales

- ¿Qué edad tiene?
 - _____
- Sexo
 - Masculino
 - Femenino
- ¿Qué nivel académico posee?
 - Ninguno
 - Primaria
 - Básicos

- Diversificado
 - Universitario
 - Maestría
 - Doctorado
-
- ¿En qué departamento se encuentra ubicado su emprendimiento?
 - Chimaltenango
 - Chiquimula
 - El Progreso
 - Escuintla
 - Guatemala
 - Huehuetenango
 - Izabal
 - Jalapa
 - Jutiapa
 - Petén
 - Quetzaltenango
 - Quiché
 - Retalhuleu
 - Sacatepéquez
 - San Marcos
 - Santa Rosa
 - Sololá
 - Suchitepéquez
 - Totonicapán
 - Zacapa
-
- ¿A que industria pertenece su empresa?
 - Alimentaria
 - Automotriz
 - Tecnológica
 - Farmacéutica
 - Aeroespacial
 - Transporte y logística
 - Agricultura
 - Ganadería
 - Electrónica
 - Química
 - Textil y confección
 - Petróleo y gas
 - Financiero
 - Educación
 - Salud y atención medica

- Turismo y hospitalidad
 - Medios de comunicación y entretenimiento
 - Bienes raíces
 - Asesoría legal
 - Consultoría
-
- ¿Hace uso de algún banco para su negocio?
 Sí
 No
 - ¿Alguna vez ha solicitado algún crédito bancario?
 Si___ No___ (finaliza la encuesta si la respuesta es no, forms)
 - Por que no ha solicitado un crédito bancario
 - _____
-
- ¿Qué tipo de crédito bancario a solicitado?
 - Personal
 - Comercial
 - Hipotecario
 - Fiduciario
 - Otro
 - Aparte del banco, ¿qué otras fuentes de financiamiento utilizan?
 - Préstamos familiares
 - Amigos
 - Casas de empeño
 - Cooperativas
 - Préstamos de organizaciones internacionales
 - Créditos y programas de Apoyo Gubernamental
 - Otro: _____
-
- ¿Su empresa se empresa se encuentra registrada en el registro mercantil?
 Sí___ No___
 - ¿Está inscrito ante la SAT?
 - Sí estoy inscrito
 - No estoy inscrito porque:
 - No sabía que tenía que inscribirme
 - No sé a qué régimen inscribirme

- Porque no doy factura
 - Solo trabajo con efectivo
 - Otra razón:
- ¿Cuántos años tiene su empresa?
 - Menos de 1 año
 - 1 – 2 años
 - 3 – 4 años
 - Más de 5 años
- ¿La empresa cuenta con asesoría legal?

Sí___ No___
- ¿Su empresa ha tenido problemas legales?

No___

 - Sí, como:
 - Incumplimiento de contratos
 - Demandas por discriminación
 - Responsabilidad civil
 - Protección a la propiedad intelectual
 - Evasión de impuestos
 - Competencia desleal
 - Quiebra
 - Problemas de contratación
 - Cuestiones de inmigrantes
 - Acoso laboral
 - Incumplimiento de regulaciones internacionales
 - Otro:
- ¿Su empresa se encuentra constituida legalmente?
 - No
 - Sí:
 - Pequeño contribuyente
 - Unipersonal
 - Empresa individual
 - Sociedad anónima
 - Sociedad colectiva
 - Sociedad por comanditas
 - Organización no lucrativa
- ¿La empresa o emprendimiento tiene un representante legal?

Si___ No___
- ¿Utiliza alguna estructura financiera para registrar los ingresos y gastos de su empresa?

- Si
- No
- ¿Cuál o cuáles de las siguientes estructuras financieras utiliza?
 - Estados de resultados
 - Balance general
 - Flujo de caja
 - Otro: ____
- En su emprendimiento ¿qué métodos de pago acepta?
 - Tarjetas
 - Transferencias
 - Efectivo
- ¿En qué canales vende su producto?
 - En línea/ página web
 - Redes sociales
 - Tienda física/detallista
 - Distribuidores, supermercados
 - Mercados
- ¿El emprendimiento es su única fuente de ingresos?
 - Si, es la única
 - No, tengo otros emprendimientos
 - No, tengo un trabajo fijo
- ¿Cuántos emprendimientos tiene activos?
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4 o más

El crédito bancario que ha solicitado:

- ¿Hace cuánto tiempo fue?
 - Menos de 6 meses
 - 6 meses
 - Hace 1 año
 - Hace 2 años
 - Mas de 2 años
- Cuando hizo la solicitud ¿Le rechazaron o aprobaron el crédito bancario?
 - Me lo rechazaron
 - Me lo aprobaron
- ¿Cuántas veces le han rechazado un crédito bancario?
 - 0 veces
 - 1 vez

- 2 veces
- 3 veces
- 4 veces o más
- ¿Le dieron alguna razón del por qué se lo rechazaron?
 - No, nunca me han rechazado.
 - No me dieron razones.
 - Si, me dijeron que no llenaba los requisitos
- Marque los requisitos que piden los bancos y los cuales si cuenta su empresa:
 - Registro Tributario Unificado (RTU)
 - Estados financieros
 - Documentación legal
 - Flujo de efectivo
 - Referencias comerciales
 - Garantías
 - Historial crediticio
 - Plan de negocios
- ¿Al momento de solicitar el crédito bancario, tenía algún bien inmueble o activo con el cual pudiera respaldar su solicitud?
 - No____
 - Si:
 - Edificios y bienes raíces
 - Maquinaria y equipo
 - Vehículos
 - Mobiliario
 - Equipo de computo
 - Infraestructura
 - Propiedad intelectual
 - Otro

Acerca del último crédito bancario que ha solicitado,

- ¿Sobre cuánto ha sido el monto?

Respuesta: _____

- ¿En cuánto tiempo proyectaba pagar el último crédito bancario?
 - 6 meses
 - 8 meses
 - 1 año
 - 2 años

- 3 años
 - 5 años o más
- ¿Al solicitar el crédito bancario, tenía un plan de negocios estructurados para mostrar al banco?

Sí___ No___
- ¿En qué utilizaría el préstamo?
 - Inversión inicial
 - Compra de materia prima
 - Compra de equipo
 - Expansión del negocio
 - Pago de planilla
 - Pago a proveedores
 - Refinanciamiento
 - Otro
- ¿Cuántos créditos bancarios cuenta en este momento?
 - Ninguno
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4 o más

9.1.2. Entrevista

Título: “Experiencias en el financiamiento de créditos bancarios de los emprendedores de ASEGUA”

Objetivo: Obtener información específica sobre la experiencia de los emprendedores asociados a ASEGUA ante la solicitud de los créditos bancarios.

Introducción/ bienvenida

Buenas tardes, mi nombre es Adelaida Caceros.

El día de hoy nos reunimos para compartir su experiencia al momento de realizar la solicitud de un crédito bancario como emprendedor. Toda la información será de gran aporte para mi tesis profesional de la universidad. De antemano agradezco todo su apoyo.

Para comenzar, quiero decirle que se sienta en la libertad de expresar su opinión de manera abierta, siempre guardando el debido respeto, ya que ninguna respuesta es correcta o incorrecta ya que se basa en experiencias personales. Debo resaltar que todas sus respuestas e identidades son confidenciales.

Habiendo mencionado lo anterior le informo que, por motivos de facilidad de recolección de datos, la reunión estará siendo grabada, por favor indicarme si está en desacuerdo o procedemos a iniciar la reunión.

Habiéndonos conocido un poco cada uno, daremos inicio con las preguntas de esta entrevista.

1. Cuénteme, ¿cómo se formó su empresa?
2. ¿Con qué motivos comenzó su negocio?
3. ¿Cuál es el giro de su negocio?
4. ¿Su empresa está legalmente constituida desde un tema como registro pago de impuestos, o bien se encuentra en el sector informal?
5. ¿Por qué se encuentra en el sector mencionado?
6. Cuando tiene alguna duda sobre un tema legal, ¿a quién se dirige para resolver sus inquietudes?
7. ¿Hace cuánto tiempo fue su último crédito bancario?
8. ¿Su crédito fue aprobado o rechazado?
9. Al realizar su solicitud, ¿qué tipo de información le proporcionaron además de la atención que le brindaron?
10. ¿Cómo fue la atención hacia su persona?
11. ¿Actualmente cuenta con algún otro crédito, ya sea bancario o con alguna otra entidad?
12. ¿Alguna vez les han rechazado algún crédito bancario y les dieron explicación del por qué fue rechazado?
13. ¿Cómo registran sus ingresos y egresos en su negocio?
14. ¿Cuáles son sus canales de venta?
15. Aparte del banco, ¿qué otras fuentes de financiamiento utilizan?
16. ¿Cuántos emprendimientos tiene activos actualmente?

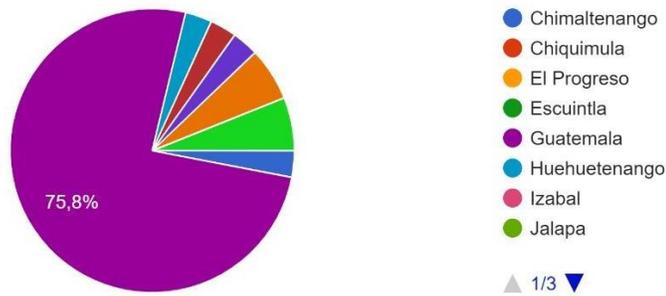
Con esto concluimos la entrevista, agradezco su colaboración durante todo el proceso.

9.2. Resultados

9.2.1. Resultados de la encuesta “Experiencia de los emprendedores con los financiamientos bancarios”

Gráfica 1.

Ubicación del emprendimiento

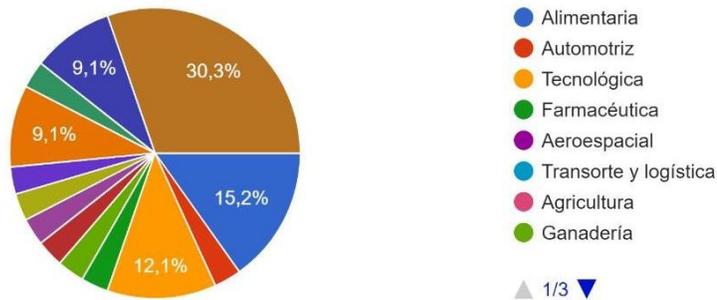


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 33 emprendedores

Grafica 2.

Industria de la empresa

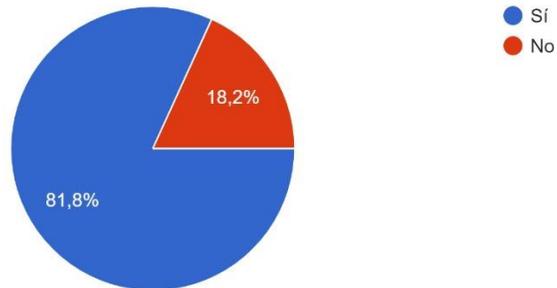


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 33 emprendedores

Gráfica 3.

Uso de algún banco en el negocio

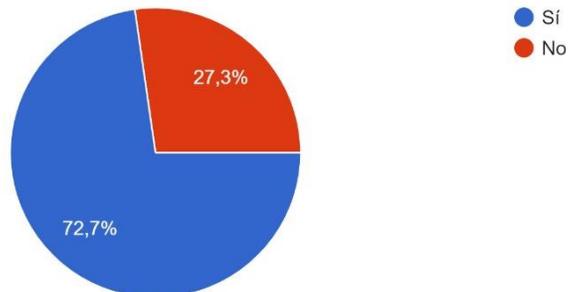


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 33 emprendedores

Gráfica 4.

Solicitud de crédito bancario

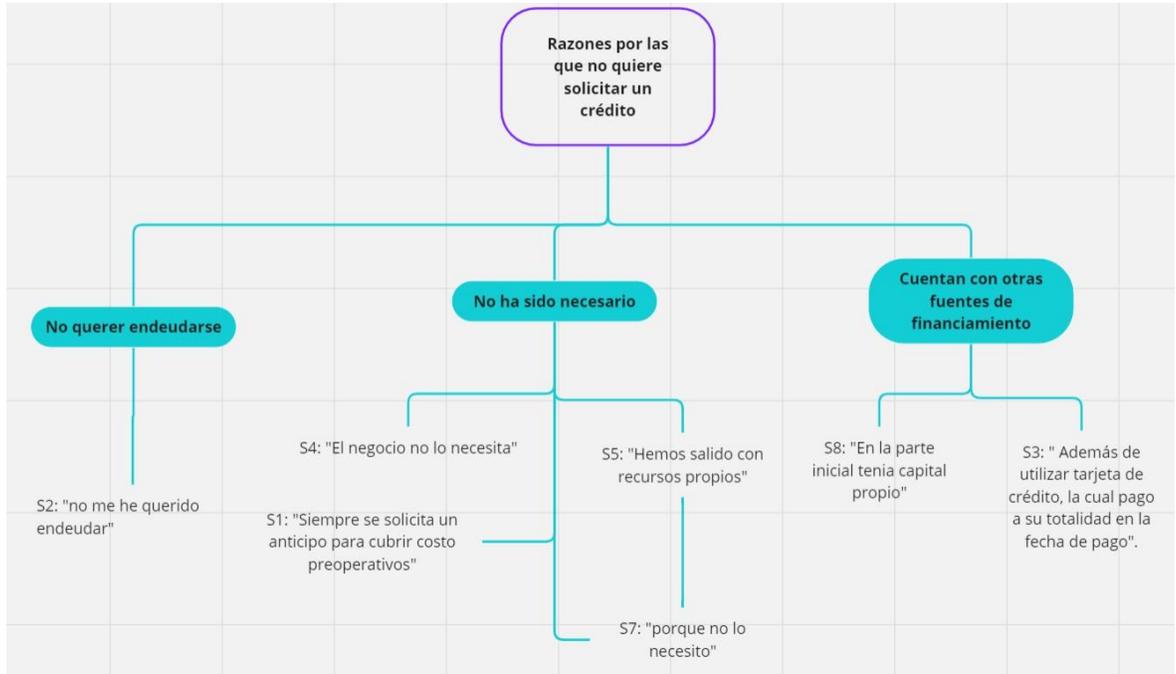


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

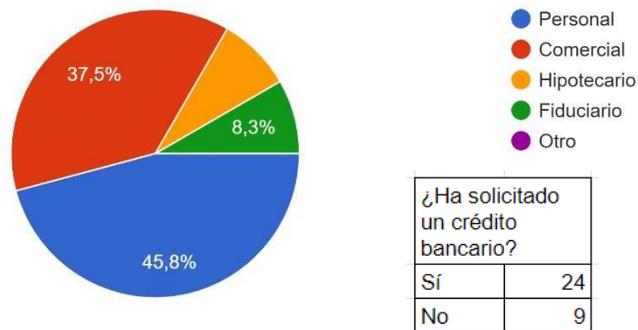
Base: 33 emprendedores

Esquema 1.

Razones para no solicitar un crédito bancario



Gráfica 5.
Tipo de crédito bancario solicitado

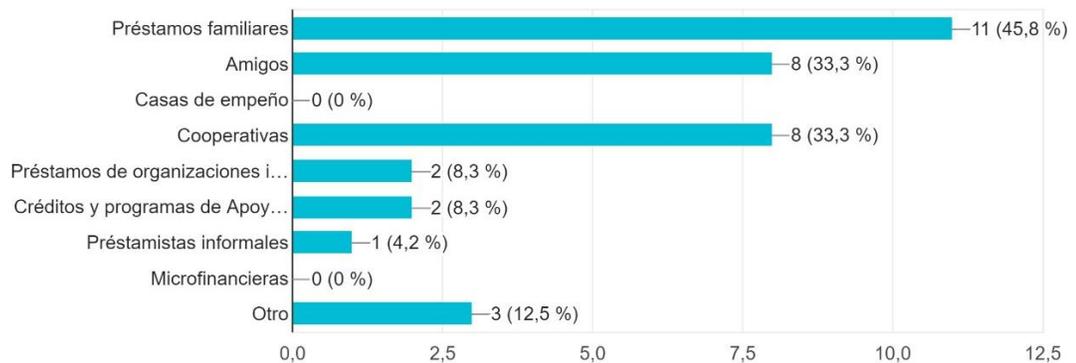


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 33 emprendedores

Gráfica 6.

Fuentes de financiamiento alternas para el negocio

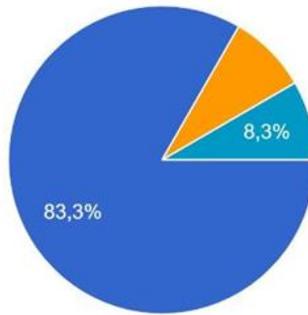


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 7.
Inscrito ante la SAT

¿Su empresa se encuentra registrada en el registro mercantil?	
Sí	18
No	6



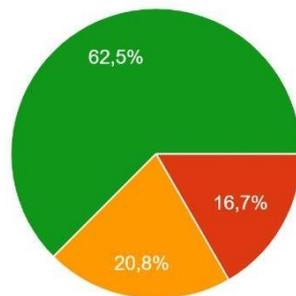
- Sí estoy inscrito
- No, porque no sabía que tenía que inscribirme
- No, porque no sé a qué régimen inscribirme
- No, porque no doy factura
- No, porque solo trabajo con efectivo
- Otra razón

Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 8.

Años del emprendiendo en el mercado

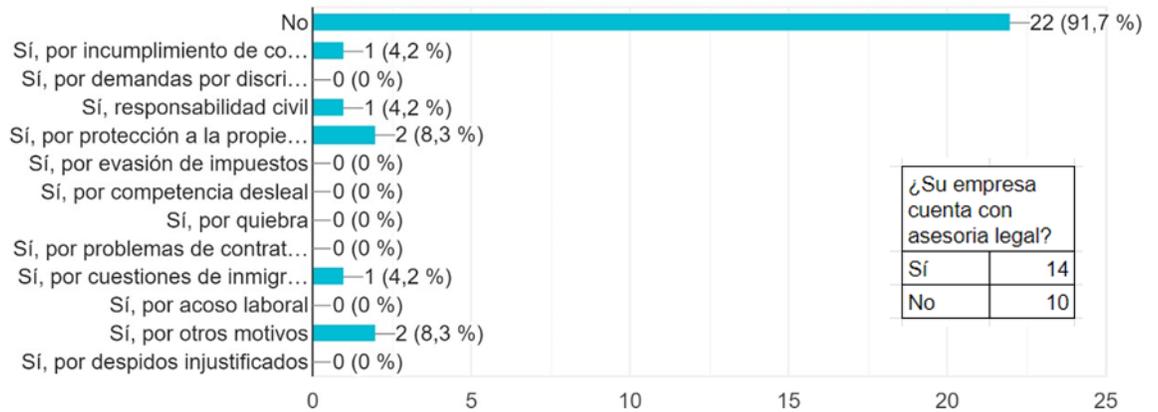


- Menos de 1 año
- 1-2 años
- 3-4 años
- Más de 5 años

Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 9.
Problemas legales que ha tenido el emprendimiento

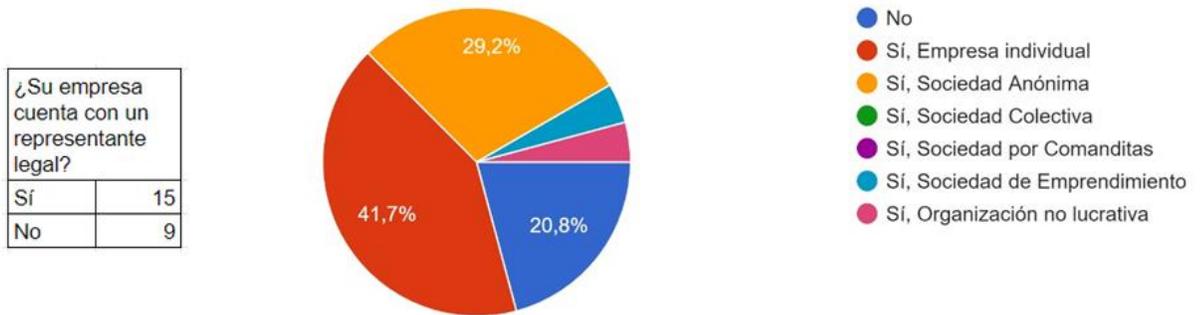


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 10.

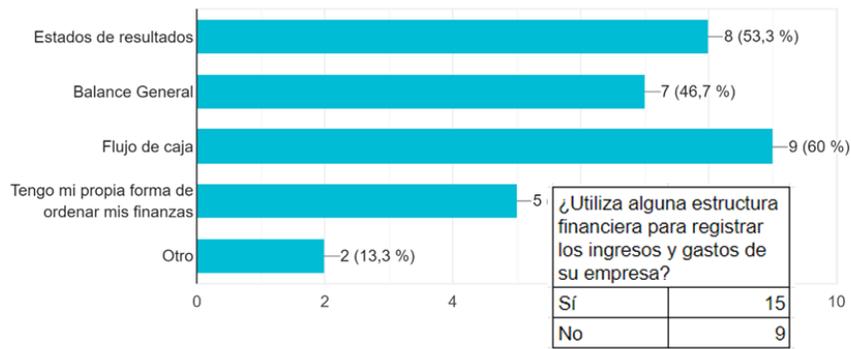
Empresa constituida legalmente



Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 11.
Estructuras financieras que utilizan los emprendedores

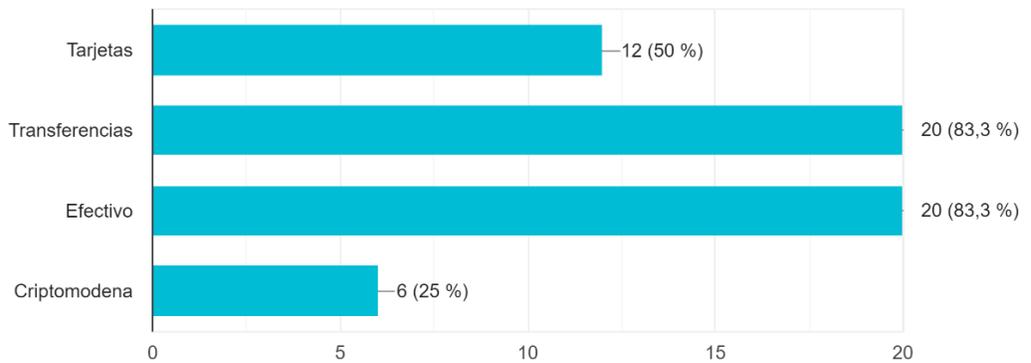


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 12.

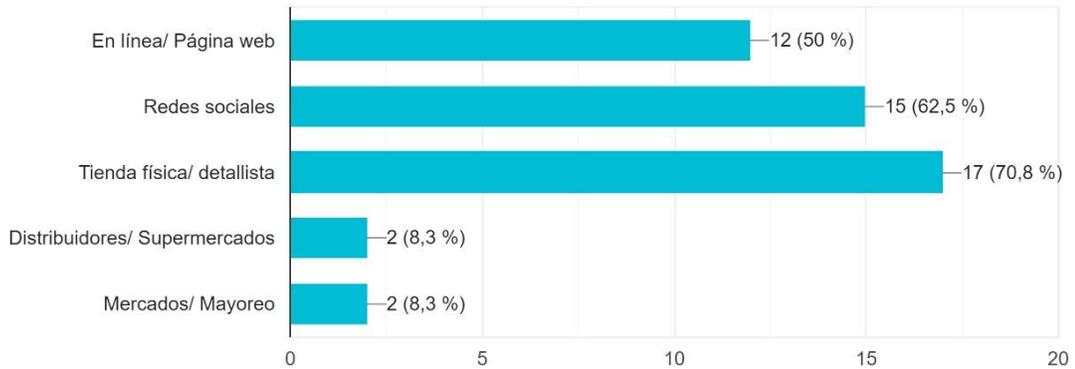
Métodos de pago



Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 13.
Canales de venta



Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 14.

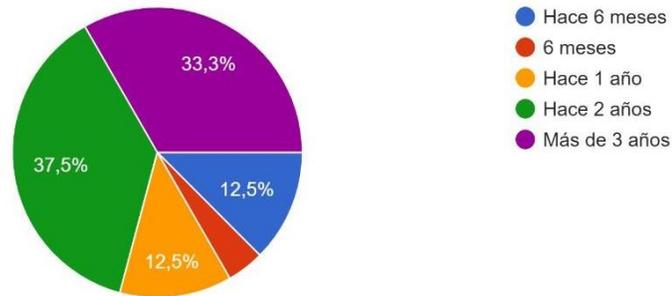
Fuente de ingresos



Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 15.
Último crédito bancario solicitado

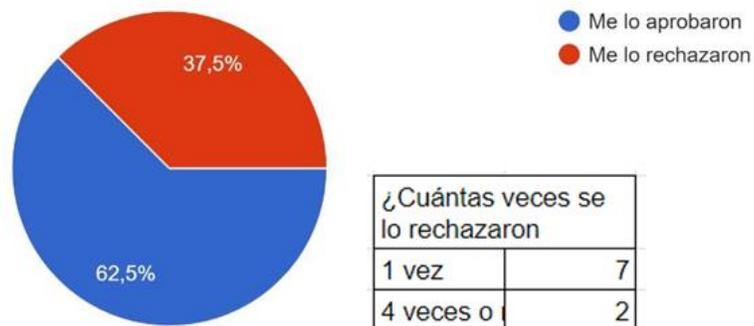


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 16.

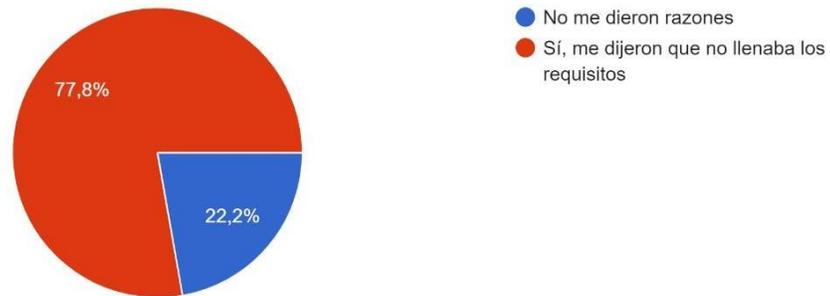
Aprobación de crédito bancario



Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 17.
Razones del rechazo del crédito bancario

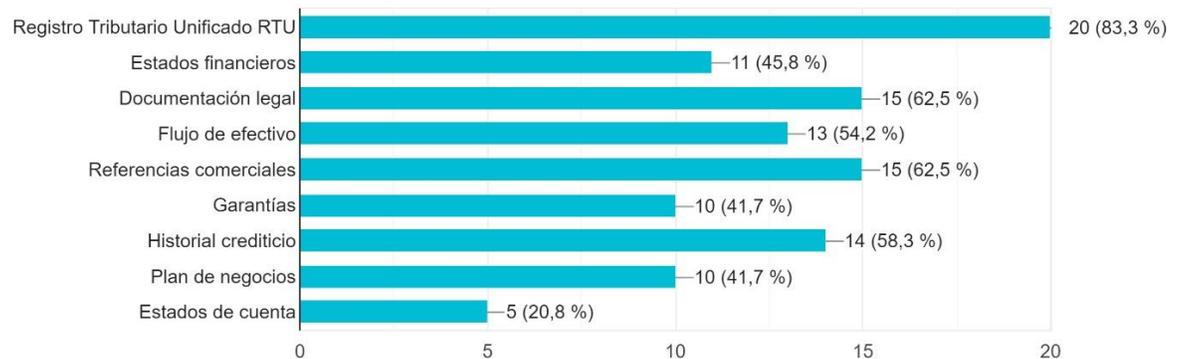


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 18.

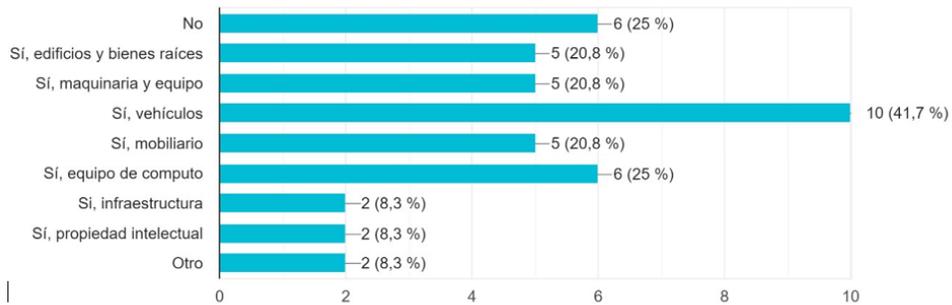
Requisitos que cumple su empresa en el préstamo solicitado



Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 19.
Garantías de activos que tenían los emprendedores

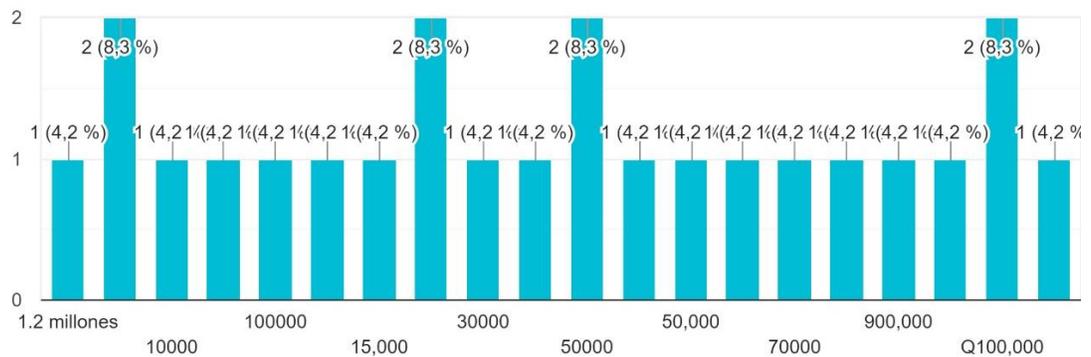


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 20.

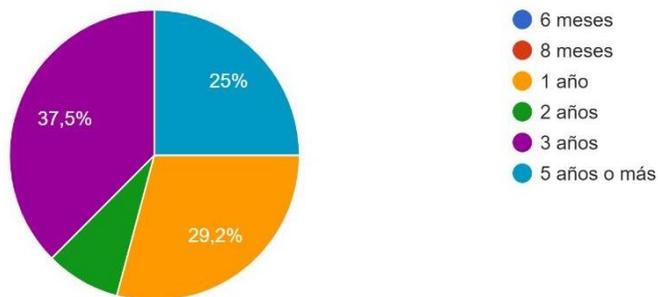
Monto del último crédito bancario solicitado



Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 21.
Tiempo proyectado para pagar el crédito

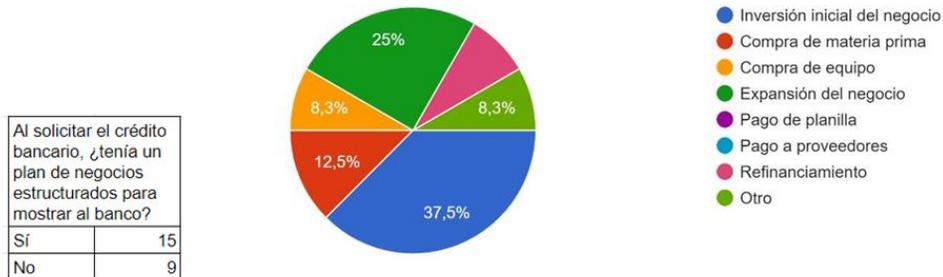


Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 22.

Uso del crédito bancario



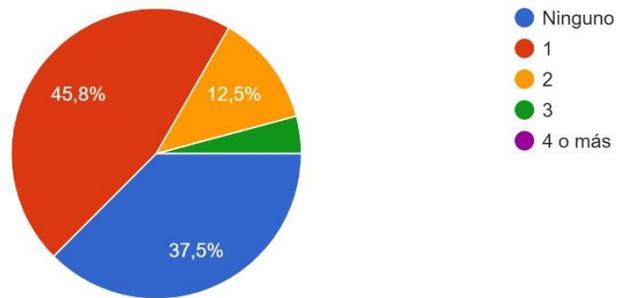
Al solicitar el crédito bancario, ¿tenía un plan de negocios estructurados para mostrar al banco?	
Sí	15
No	9

Fuente:

Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

Gráfica 23.
Créditos activos actualmente



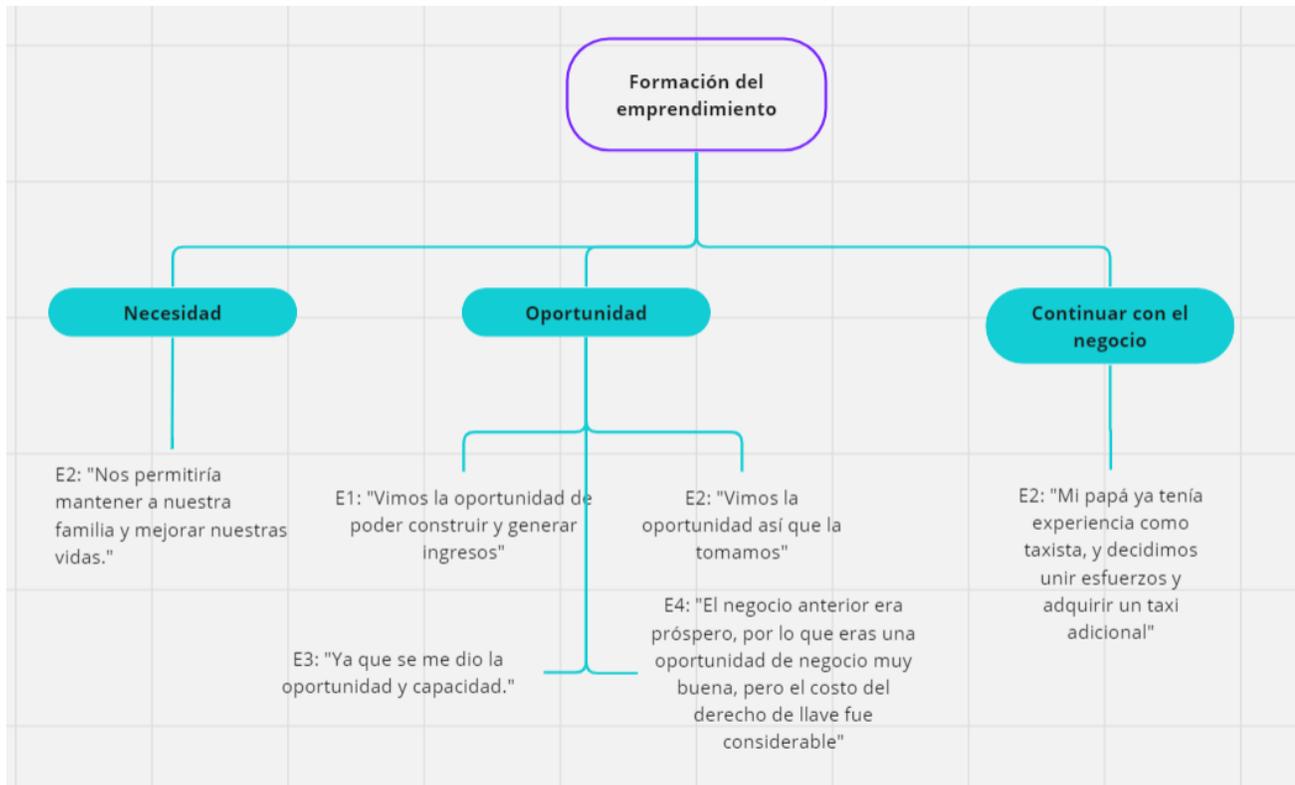
Fuente: Cuestionario Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 24 emprendedores

9.2.2. Resultados de la entrevista “Experiencia de los emprendedores con los financiamientos bancarios”

Esquema 1.

Formación del emprendimiento según las circunstancias

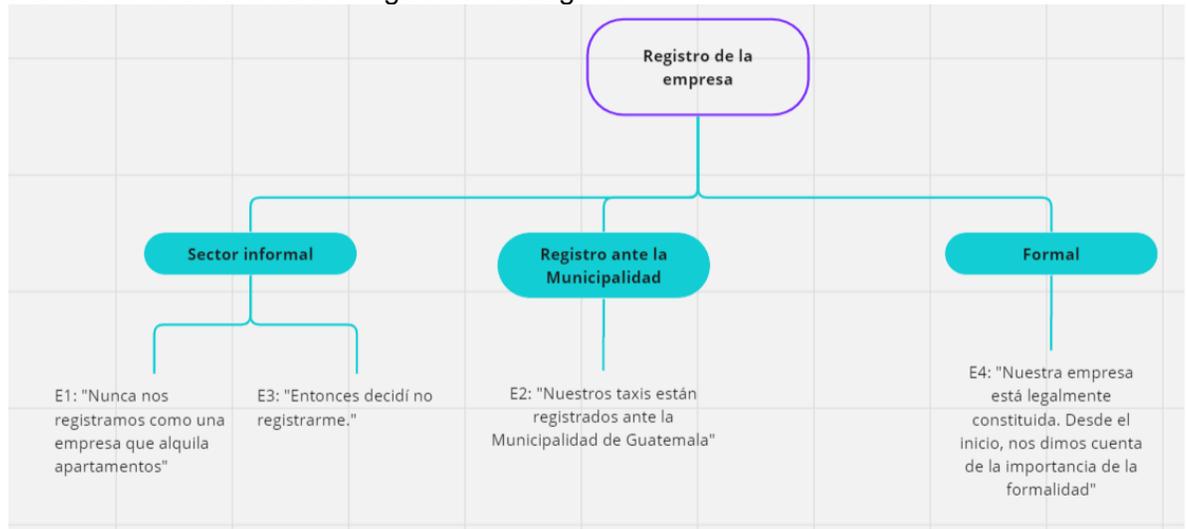


Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 4 emprendedores

Esquema 2.

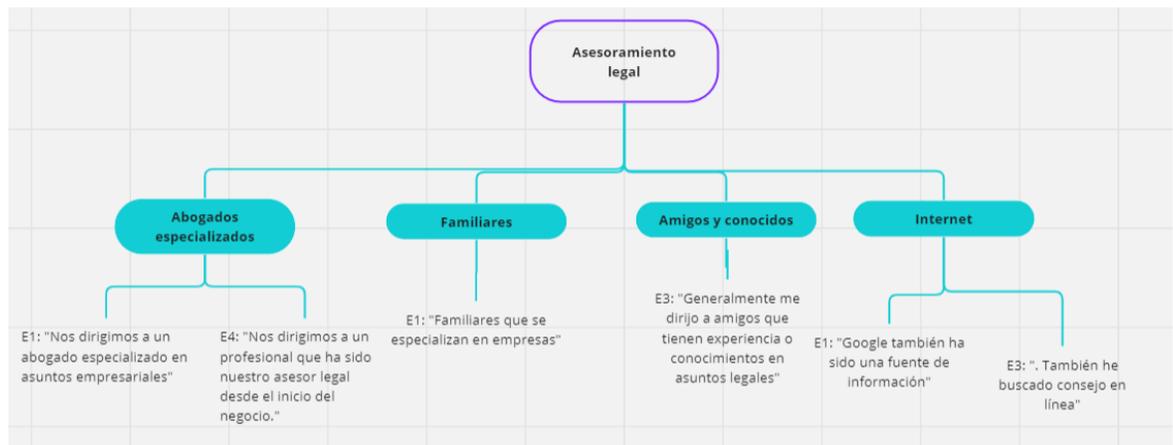
Forma como se encuentra registrado el negocio



Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios
Base: 4 emprendedores

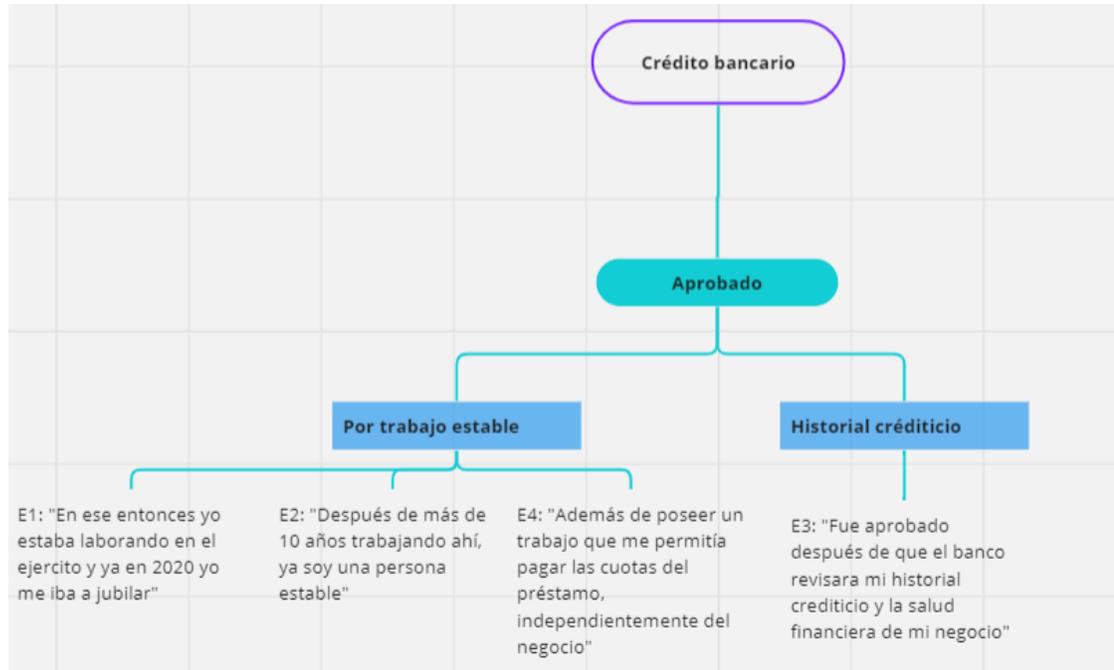
Esquema 3.

Asesoramiento legal que utilizan los emprendedores



Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios
Base: 4 emprendedores

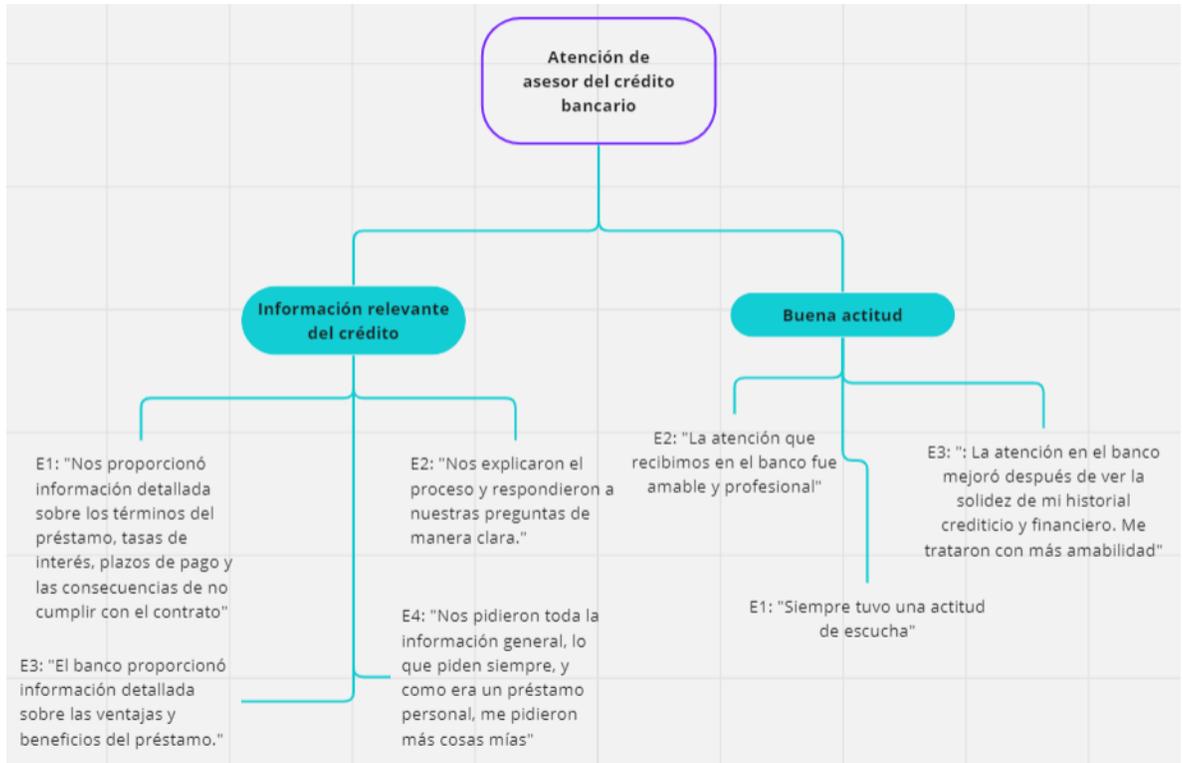
Esquema 4.
Información respecto al crédito bancario



Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios
Base: 4 emprendedores

Esquema 5.

Atención del asesor del crédito bancario al emprendedor

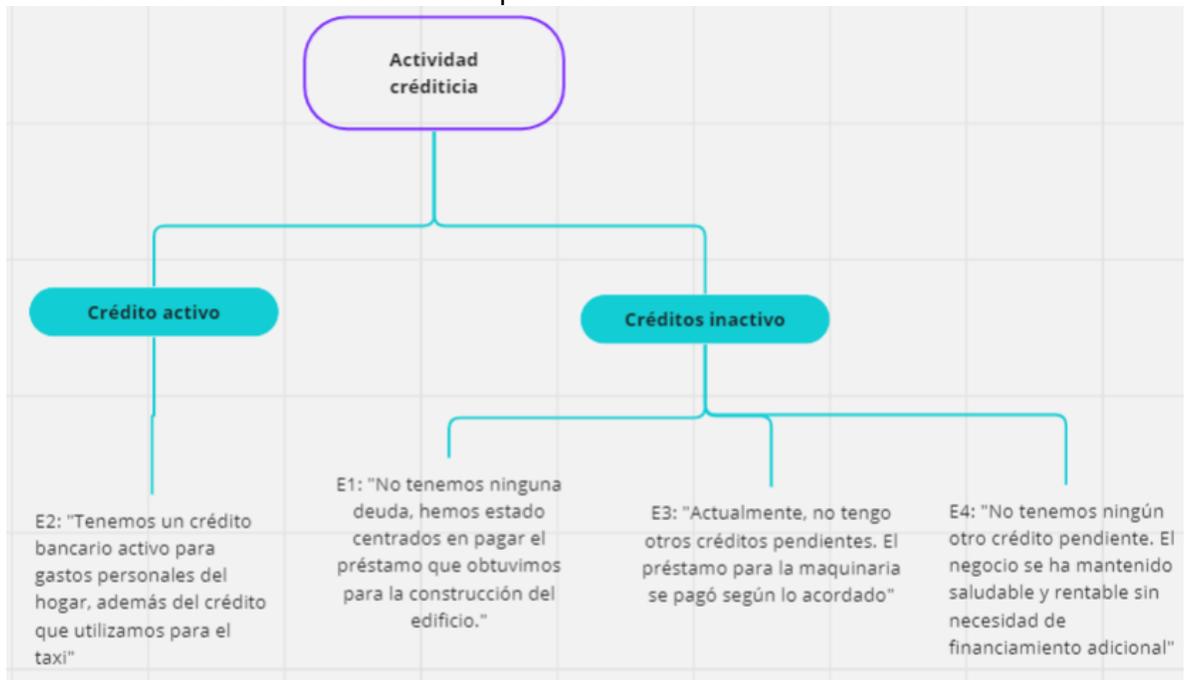


Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 4 emprendedores

Esquema 6.

Actividad crediticia actualizada del emprendedor

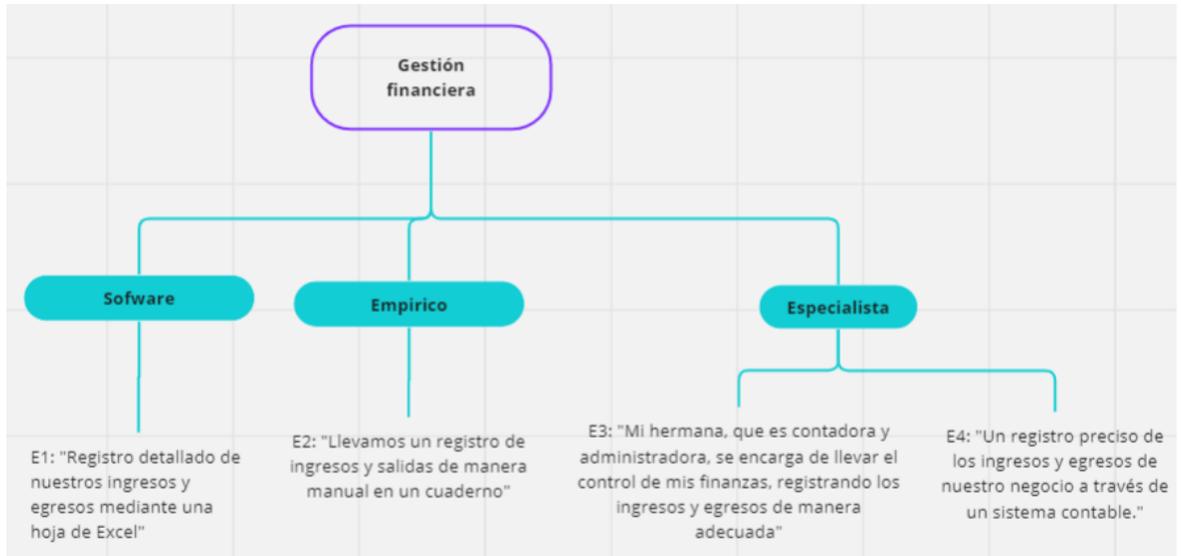


Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 4 emprendedores

Esquema 7.

Gestión financiera de los emprendimientos

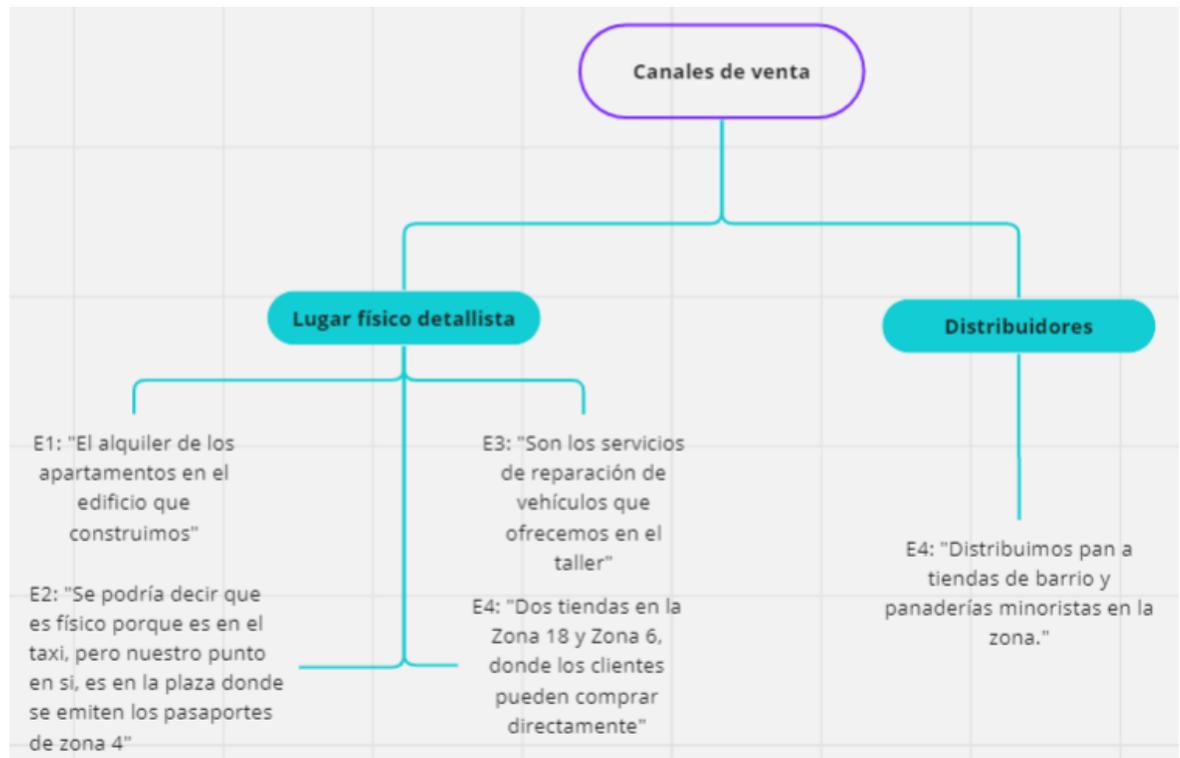


Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 4 emprendedores

Esquema 8.

Canales de venta utilizados por los emprendedores

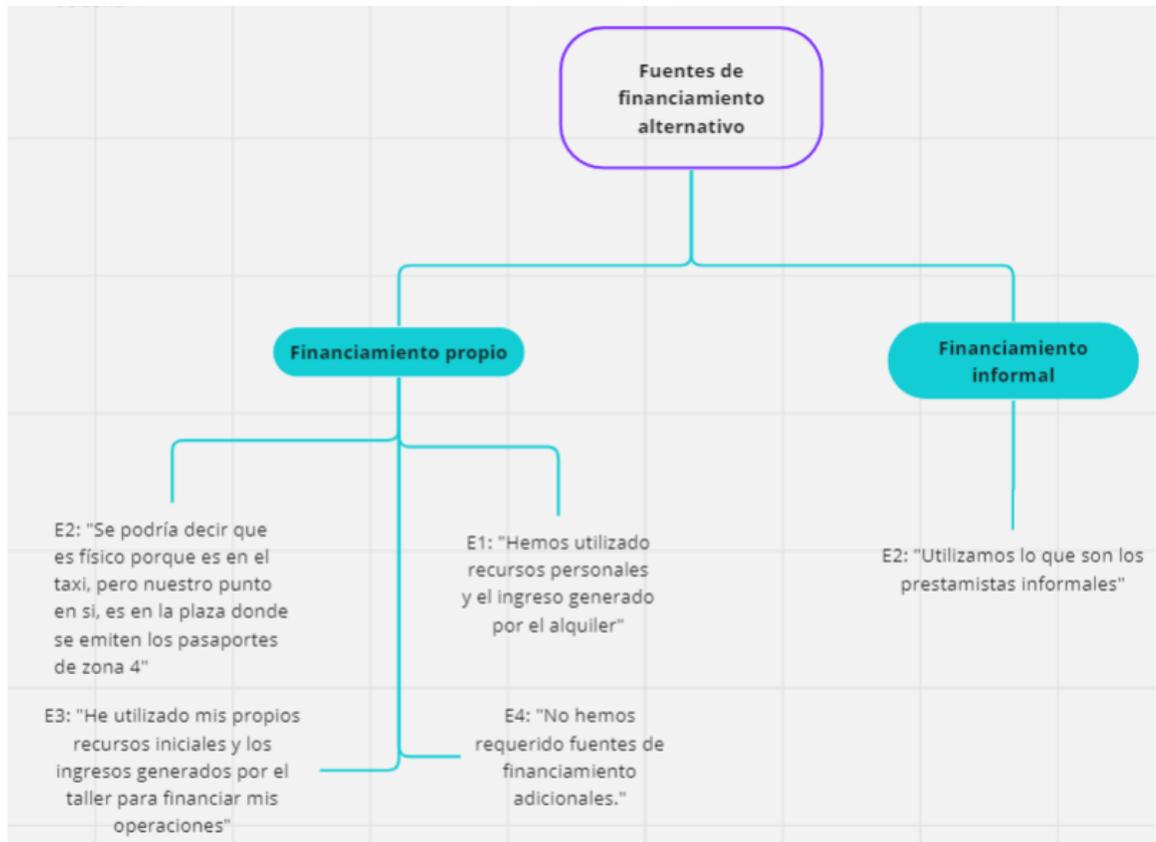


Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 4 emprendedores

Esquema 9.

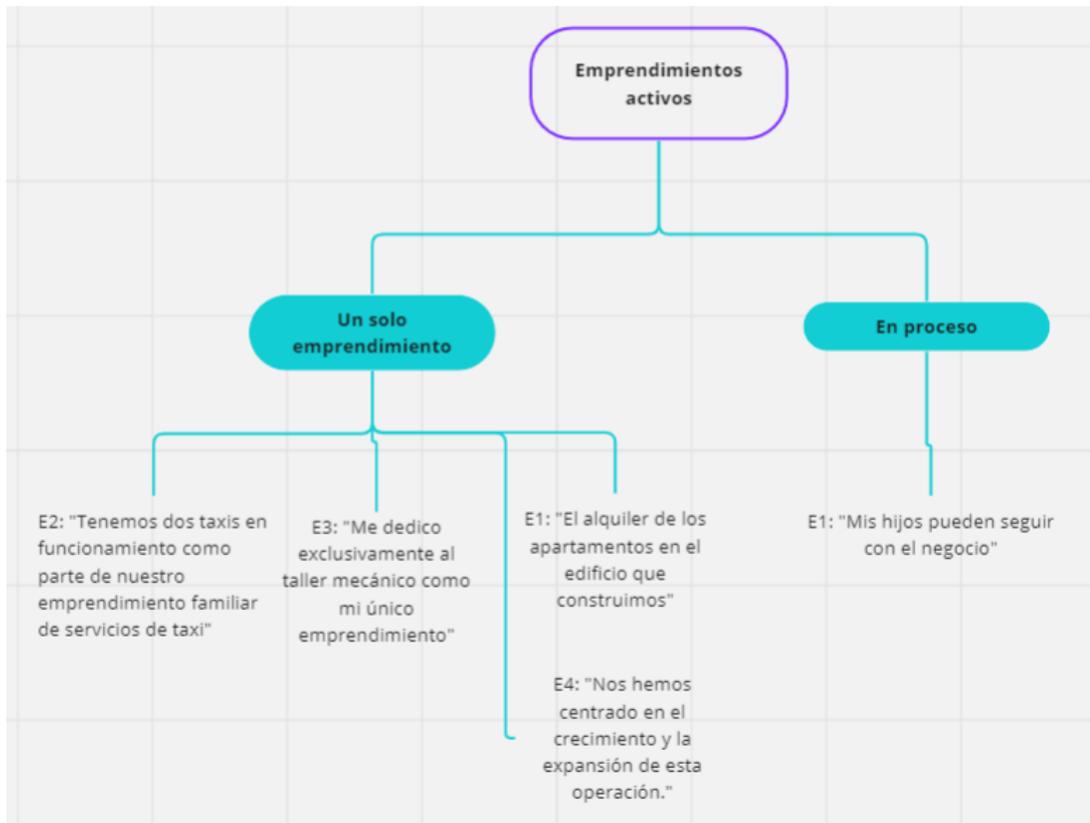
Fuentes de financiamiento alternativo



Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios
Base: 4 emprendedores

Esquema 10.

Emprendimientos activos actualmente



Fuente: Entrevista Experiencias de los Emprendedores con los Financiamientos Bancarios

Base: 4 emprendedores

9.3. Propuesta de valor

Manual del proceso para solicitar un crédito bancario para emprendedores



Foto de [Marvin Meyer](#) en [Unsplash](#)

Introducción

Un crédito bancario es un financiamiento que se le otorga a una persona o entidad en el cual se establecen condiciones y políticas de pago según el crédito que se este otorgando. Un financiamiento puede tener muchas funciones como utilizar como capital inicial para un negocio, la compra de maquinaria, el pago de planilla o cualquier otro gasto, el refinanciamiento, la expansión de un negocio, entre otras razones.

El proceso para solicitar un crédito bancario puede variar según la institución bancaria, pero en general este es el procedimiento para solicitar un crédito bancario:

1. Información y preparación
2. Solicitud de crédito
3. Evaluación de la solicitud
4. Aprobación o rechazo de la solicitud
5. Firma del contrato
6. Acreditación del monto solicitado

Información y preparación



Foto de [Scott Graham](#) en [Unsplash](#)

Antes de solicitar un crédito bancario, es importante que usted se informe sobre los diferentes tipos de créditos que existen, las tasas de interés, los plazos de pago, y los requisitos que debe cumplir para obtener un crédito. También es importante que usted prepare toda la documentación que le solicitará la institución financiera, como su identificación, sus estados de cuenta bancarios, y su declaración de impuestos.

También debe de considerar que si usted esta solicitando un crédito bancario personal deberá de tener estados de cuenta personal estables que

demuestre su estabilidad laboral y económica para poder pagar su deuda a largo plazo.

Si solicita un crédito comercial su empresa deberá estar inscrita ante el Registro Mercantil, la Superintendencia de Administración Tributaria, Patentes de invención y las respectivas licencias y registros pertinentes al giro de su negocio. Además de esto deberá de tener garantías según el monto del préstamo, así como estados financieros que respalden la situación real de la empresa.

Ahora bien, independientemente el tipo de préstamo que se este solicitando tanto personal como comercial, es fundamental tener un plan de negocios en el cual se pueda reflejar que el dinero no será un gasto sino una inversión.

Solicitud de crédito



Foto de [Scott Graham](#) en [Unsplash](#)

Teniendo ya toda la información recopilada, se deberá de realizar la solicitud directamente con el banco de confianza o el que más le convenga según las necesidades y condiciones que sean más atractivas para usted. Esta solicitud puede hacer vía telefónica, por internet o directamente en las oficinas del banco, esto dependerá de que método utilice el banco.

Evaluación de la solicitud



Foto de [Sebastian Herrmann](#) en [Unsplash](#)

El banco evaluará su solicitud de crédito para determinar si cumple con los requisitos. La evaluación incluirá un análisis de su historial crediticio, su capacidad de pago, y la garantía que ofrece.

Aprobación o rechazo de la solicitud



Foto de [Sebastian Herrmann](#) en [Unsplash](#)

El banco le notificará la decisión sobre su solicitud de crédito en un plazo determinado. Si su solicitud es aprobada, el banco le enviará un contrato que deberá firmar o bien deberá de llegar a las oficinas. Hay algunos bancos que envían a sus asesores financieros a sus clientes.

Firma del contrato



Foto de [Annika Wischnewsky](#) en [Unsplash](#)

El contrato de crédito es un documento legal que establece los términos y condiciones del préstamo. Antes de firmar el contrato, es importante que usted lo lea detenidamente y que entienda todos los términos. Si usted no está seguro de los términos está en su derecho de no firmar y esperar hasta asesorarse con un experto de su confianza.

Libерación de los fondos



Foto de [Alexander Mills](#) en [Unsplash](#)

Una vez que el contrato de crédito haya sido firmado, el banco liberará los fondos del préstamo. Los fondos se depositarán en su cuenta bancaria o se entregarán en efectivo dependiendo como lo requiera.

Consejos para solicitar un crédito

bancario



Foto de [Patrick Tomasso](#) en [Unsplash](#)

Para aumentar sus posibilidades de obtener un crédito bancario, siga estos consejos:

- Mantenga un buen historial crediticio.
- Demuestre que tiene la capacidad de pagar el préstamo.

- Ofrezca una garantía adecuada.
- Compare las ofertas de diferentes instituciones financieras.

Preguntas frecuentes



Foto de [Artem Maltsev](#) en [Unsplash](#)

- ¿Qué tipos de créditos existen?

Los créditos bancarios se pueden clasificar de la siguiente manera:

Crédito de consumo: que es usualmente utilizado para la compra de algún bien.

Microcréditos: son los créditos otorgados a las personas individuales

o jurídicas que se pueden dar con o son garantía, los cuales van destinados a microempresa y pequeñas empresas.

Crédito hipotecario: este suele usarse para la compra de una vivienda que se le otorga al propietario del inmueble y se tiene como garantía un bien inmueble.

Crédito empresaria: son otorgados a personas individuales que el crédito va destinado a la producción y comercialización de bienes y servicios.

- ¿Cuáles son los requisitos para obtener un crédito bancario?

Los requisitos para obtener un crédito bancario varían según la institución financiera, pero en general incluyen:

- Documento Único de Identificación Personal
 - Historial crediticio (estados de cuenta, estados financieros)
 - Capacidad de pago (tener un trabajo estable, finanzas atractivas)
 - Garantía (muebles e inmuebles)
- ¿Cuánto tiempo tarda el proceso de solicitud de un crédito bancario?

El tiempo que tarda el proceso de solicitud de un crédito bancario varía el banco, pero en general puede tardar entre unos días y unas semanas.

- ¿Qué pasa si mi solicitud de crédito es rechazada?

Si su solicitud de crédito es rechazada, el banco le informará los motivos del rechazo. Puede intentar volver a solicitar un crédito en el futuro, después de mejorar su historial crediticio o su capacidad de pago.