

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**Desafíos para el acceso al financiamiento de mujeres emprendedoras en  
Chiclayo, 2024**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR**

**Lesly Rossmery Diaz Constantino**

**ASESOR**

**Carlos Daniel Garcia Toro**

**<https://orcid.org/0009-0006-9914-4574>**

**Chiclayo, 2025**

**Desafíos para el acceso al financiamiento de mujeres  
emprendedoras en Chiclayo, 2024**

PRESENTADA POR

**Lesly Rossmery Diaz Constantino**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el título de

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

APROBADA POR

Cesar Wilbert Roncal Diaz

PRESIDENTE

Aldo Antonio Pineda Palomino

SECRETARIO

Carlos Daniel Garcia Toro

VOCAL

## **Dedicatoria**

Dedico esta tesis con profundo amor y gratitud a mis padres, por ser mi mayor ejemplo de esfuerzo, sacrificio y constancia. Gracias por enseñarme a no rendirme y siempre ser perseverante. También se la dedico a mis hermanos, por su apoyo incondicional en cada paso de este camino y a todas las personas que, de alguna manera, creyeron en mí cuando más lo necesité y han sido parte de este camino. Cada palabra de aliento y gesto de apoyo han dejado una huella en esta etapa tan importante de mi vida.

## **Agradecimientos**

Agradezco en primer lugar, a Dios, por brindarme la fortaleza, perseverancia y salud necesarias para culminar esta etapa académica. También expreso mi sincero agradecimiento a mi familia, cuyo apoyo incondicional, paciencia y motivación siempre ha estado presente y ha sido fundamental en todo este proceso.

De manera especial quiero agradecer a mi asesor de tesis: Carlos Daniel García Toro, por su orientación, compromiso y sugerencias que sirvieron para mejorar y lograr un buen trabajo en esta investigación. También estoy agradecida con mis docentes de carrera, por contribuir a mi formación académica y personal a lo largo de estos años.

# Desafíos para el acceso al financiamiento de mujeres emprendedoras en Chiclayo, 2024

## INFORME DE ORIGINALIDAD



## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="https://revistas.uide.edu.ec">revistas.uide.edu.ec</a> Fuente de Internet	1%
2	<a href="https://tesis.usat.edu.pe">tesis.usat.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="https://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="https://helvia.uco.es">helvia.uco.es</a> Fuente de Internet	1%
5	<a href="https://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="https://accedacris.ulpgc.es">accedacris.ulpgc.es</a> Fuente de Internet	<1%
7	JUAN VACA ESTRADA. "ANÁLISIS DE LOS OBSTÁCULOS FINANCIEROS DE LAS PYMES PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO Y LAS VARIABLES QUE LO FACILITAN", 'Universitat Politècnica de Valencia', 2015 Fuente de Internet	<1%
8	"Desarrollo de cadenas de valor sensibles al género", Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), 2020 Publicación	<1%

## Índice

Resumen .....	6
Abstract .....	7
Introducción .....	8
Materiales y métodos .....	17
Resultados y discusión .....	18
Conclusiones .....	32
Recomendaciones .....	34
Referencias .....	35
Anexos.....	40
<i>Anexo 1. Matriz de consistencia.....</i>	<i>40</i>
<i>Anexo 2. Matriz de Categorías.....</i>	<i>41</i>
<i>Anexo 3. Entrevista .....</i>	<i>42</i>
<i>Anexo 4: Validación por juicio de expertos.....</i>	<i>44</i>

## Resumen

El estudio analiza los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras de Chiclayo para acceder al financiamiento. Se abordaron cuatro fuentes: autofinanciamiento, apoyo familiar o comunitario, crédito comercial y financiamiento bancario. El estudio tuvo un enfoque cualitativo con diseño fenomenológico, mediante entrevistas semiestructuradas a seis emprendedoras formales. Los resultados muestran que muchas mujeres no acceden al financiamiento formal por falta de historial crediticio, garantías o requisitos exigentes, lo que las lleva a sostener sus negocios con recursos propios o apoyo cercano, asumiendo altos riesgos. El crédito comercial se percibe como limitado y excluyente, y el financiamiento bancario como rígido e inaccesible. Además, surgieron casos de préstamos informales, usados en situaciones urgentes, con condiciones desventajosas. Las barreras no son solo económicas, sino también emocionales y sociales, lo que afecta su sostenibilidad. Se concluye que el sistema financiero actual no responde a las realidades de muchas mujeres emprendedoras. La investigación se sustenta en la Teoría del Ciclo de Crecimiento Financiero de Berger y Udell (1998), que permite comprender cómo el acceso al financiamiento depende del nivel de desarrollo del negocio.

**Palabras clave:** Mujeres emprendedoras, Autofinanciamiento, Financiamiento familiar o comunitario, Crédito comercial, Financiamiento bancario.

## Abstract

This study analyzes the challenges that women entrepreneurs in Chiclayo face in accessing financing. Four main sources were examined: self-financing, family or community support, commercial credit, and bank financing. The study followed a qualitative approach with a phenomenological design, using semi-structured interviews with six formal women entrepreneurs. The findings reveal that many women are unable to access formal financing due to lack of credit history, collateral, or strict requirements, which leads them to sustain their businesses through personal effort or close support, often assuming high risks. Commercial credit is perceived as limited and exclusionary, while bank financing is seen as rigid and inaccessible. Additionally, some interviewees reported resorting to informal loans under urgent circumstances, despite the unfavorable conditions involved. The barriers faced are not only financial but also emotional and social, affecting the sustainability of their businesses. The study concludes that the current financial system does not respond to the realities of many women entrepreneurs. The research is based on the Financial Growth Cycle Theory by Berger and Udell (1998), which helps explain how financing access varies according to the business's stage of development.

**Keywords:** women entrepreneurs, Self-financing, family or community financing, commercial credit, bank financing.

## Introducción

A lo largo de los años, el emprendimiento femenino creció exponencialmente, esto gracias a la autosuficiencia económica que ha buscado por décadas la mujer. Mayormente en países de América del Sur no menos del 50% de las mujeres deciden emprender por las oportunidades que les presenta el mercado. Buscando una facilidad de organizar su tiempo y a la vez apoyar a su familia (Orihuela-Ríos, 2022).

Dada la importancia del financiamiento en las mujeres emprendedoras, los investigadores financieros comenzaron a aplicar la teoría del Ciclo de Crecimiento Financiero, ya no solo para empresas establecidas, sino también a las decisiones financieras de empresas pequeñas y de nueva creación (Konga & Ramaiah, 2023).

Asimismo, según una encuesta realizada por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 2022, la falta de rentabilidad (24,2%) volvió a ser la razón más común por la que las mujeres a nivel mundial abandonan sus negocios. Los problemas para obtener financiación son otro motivo por el cual las mujeres abandonan un negocio (12,3%). Ellas como parte de grupos vulnerables se enfrentan a la marginación financiera debido a la falta de garantías y condiciones para ofrecer garantías de préstamos (Zhao et al., 2023). Debido al acceso desigual a las oportunidades económicas en los países del mundo, el 70% de los pobres son mujeres (Arshad, 2023).

En cuanto al acceso al financiamiento, este constituye un componente esencial para el éxito de los emprendimientos. De hecho, Palimaka (2021) señala que las dificultades para acceder a este representan un obstáculo real en la creación de nuevos negocios. En este sentido, promover el acceso o la inclusión financiera se ha convertido en un tema de relevancia institucional, llegando incluso a formar parte de las políticas públicas orientadas a fomentar una cultura emprendedora (Svotwa et al., 2022).

El emprendedor considera que es difícil de acceder al sistema financiero por la inflexibilidad de los requisitos para solicitarlos, o percibe que su costo es mayor, el acceso al financiamiento se convierte en uno de los principales factores con efecto negativo hacia el emprendimiento (Rajamani, et al., 2022).

Además, también ha afectado la pandemia de COVID-19 a ciertos grupos vulnerables como las mujeres emprendedoras de los países en desarrollo (Alva et al., 2023). Según Céspedes y Martínez (2019) en América Latina predominan los emprendimientos, pero no logran desarrollarse debido a la falta de financiamiento. La mayoría de ellos inician operaciones, pero al transcurrir el tiempo son incapaces de conseguir los recursos necesarios

para mantenerse en el mercado, lo cual conlleva a ponerle fin a sus operaciones y abandonar el emprendimiento.

Según un estudio realizado por Credicorp, en América Latina, la inclusión financiera de las mujeres en 2022 alcanzó un nivel de 23% en comparación al año 2021 con un 11%. Entre los hombres, el 28% alcanzó ese nivel, frente al 21% en 2021. En ese sentido, la brecha de género ha disminuido del 10% al 5% en un año. Pero, a pesar de los trabajos que se hacen para lograr la igualdad de género (Geiger, 2020), las mujeres emprendedoras se encuentran en desventaja cuando se trata de adquirir recursos financieros a través de préstamos bancarios (Fellhofer & Deng, 2024; Zhao et al., 2023).

Además, las investigaciones muestran que las mujeres enfrentan mecanismos de aprobación de crédito más estrictos, tasas de interés más altas y límites máximos de préstamos más bajos cuando solicitan inversiones comerciales a través de servicios financieros regulados (Simba et al., 2023). Por otro lado, las investigaciones existentes han evidenciado que las mujeres emprendedoras tienden a tener menos autonomía y orientación conductual debido al sesgo de género (Zhao et al., 2023). Asimismo, los procesos formales de créditos excluyen a las emprendedoras de participar en negocios (Wasiuzzaman & Nurdin, 2019). Por lo que, al abordar las limitaciones financieras de las mujeres está reviviendo la aceptación de la masculinidad (Zhao et al., 2023).

Las mujeres emprendedoras ejercen un papel crucial y versátil en la economía, ya que no sólo mejora la situación económica sino también social de las mujeres (Srinivasu et al., 2024). Es por ello por lo que se destaca la importancia del acceso a recursos financieros para quienes buscan iniciar un negocio en un entorno empresarial desafiante (Simba et al., 2023). Las mujeres emprendedoras cuentan con gran capacidad y entusiasmo. Sin embargo, enfrentan diversos desafíos para acceder a financiamiento, lo que limita su éxito.

Ahora bien, según el Ministerio de Producción (2023), en Perú existe 1 millón 341 851 de mujeres emprendedoras dirigiendo negocios. El nivel de educación primaria y secundaria siguen siendo las más comunes entre ese grupo y representan el 74,9% (1.005.286) de las mujeres del sector. Estas mujeres emprendedoras generan empleo, impulsan la prosperidad en sus comunidades, fortalecen la industria y fomentan la innovación.

La participación de las mujeres en actividades emprendedoras ha contribuido al desarrollo económico sostenible. Sin embargo, estos logros se han visto limitados por el acceso a financiación (Anyanwu et al., 2023). A nivel local, esta realidad no es ajena a Chiclayo, donde uno de los desafíos clave para el desempeño de las mujeres es el acceso de productos y servicios financieros. Es muy evidente que las mujeres emprendedoras carecen de

redes de apoyo o asesoría que puedan facilitarles su acceso a oportunidades de financiamiento. Además, las mujeres emprendedoras desconocen o no están familiarizadas con las diversas opciones de financiamiento disponible para ellas.

La mayoría de los emprendedores emergentes luchan por financiar su negocio y tienden a depender en gran medida de los fondos personales y de su círculo inmediato de amigos y familiares, que a menudo es limitado e insuficiente (Mustapha y Tlaty, 2018). En consecuencia, siempre ha sido una cuestión de gran interés para los investigadores emprendedores saber cómo obtienen financiación en las primeras etapas de vida. Sin embargo, no hay estudios de manera empírica. De manera que la pregunta de investigación es ¿Qué desafíos enfrentan las mujeres emprendedoras en obtener financiamiento, Chiclayo, 2024?

El presente estudio tiene relevancia teórica porque se busca analizar el financiamiento desde la perspectiva de la teoría del ciclo de crecimiento financiero. No obstante, el panorama de las finanzas empresariales avanza con el tiempo y es necesario revisar la mencionada teoría, ya que en la literatura ha sido limitada principalmente para pequeñas o medianas empresas. Asimismo, no hay estudio que haya examinado de manera empírica el FCGT en empresas emergentes, en especial en una economía en desarrollo con un panorama financiero empresarial en evolución (Konga & Ramaiah, 2023).

Además, también tiene relevancia social porque tendrá un impacto en las mujeres emprendedoras al elegir las fuentes de financiamiento, así como a los que se encargan de elaborar políticas para superar la desigualdad histórica en el acceso de las mujeres empresarias al financiamiento (Cicchiello et al., 2021).

Realizar esta investigación contribuye a diseñar estrategias o políticas que fomenten el empoderamiento económico de las mujeres. Asimismo, identificar las oportunidades para lograr el éxito de su negocio. Además, puede mejorar la comprensión de sus trayectorias empresariales en ambientes donde existen aún las desigualdades de género y es difícil obtener financiamiento formal (Simba et al., 2023).

El objetivo general es analizar los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en obtener financiamiento en la ciudad de Chiclayo. Como objetivos específicos: Comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al autofinanciamiento en la ciudad de Chiclayo, Comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento de familiares y/o comunitario en la ciudad de Chiclayo. Comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento

por créditos comerciales en la ciudad de Chiclayo. Comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento bancario en la ciudad de Chiclayo.

La importancia de la participación de las mujeres en el emprendimiento y sus conocidos desafíos, como el género y los roles estereotipados en la sociedad, hace que sea necesario prestar atención a las necesidades empresariales de las mujeres, particularmente las necesidades financieras, en muchas regiones del mundo en desarrollo (Simba et al., 2023).

Simba, et al. (2023). La esencia emprendedora de las mujeres es una de las fuentes más importantes y sin explotar de crecimiento económico en los países en desarrollo. A pesar de los enormes avances en aspectos socioeconómicos, la brecha económica de género persiste. Para los grupos económicos de mujeres, la autosuficiencia financiera es un factor clave de éxito (Bonin et al., 2024).

A pesar de los obstáculos que tienen las mujeres que enfrentar en sociedades dominadas por hombres, los marcos financieros y políticos existentes, haciéndolos receptivos y sensibles al emprendimiento de las mujeres, se puede obtener un beneficio social (Simba et al., 2023). Los problemas en el acceso de las empresas emergentes al crédito bancario incluyen puntajes crediticios bajos, altas tasas de fracaso en la industria y la mala reputación de la empresa (Cotei & Farhat, 2016; Konga & Ramaiah, 2023).

En el caso de las mujeres emprendedoras cuando solicitan financiamiento formal a través de servicios financieros regulados, se enfrentan a aprobaciones crediticias más estrictas, tasas de interés más altas y límites máximos de préstamo más bajos (Simba et al., 2023). Los bancos y otras instituciones financieras se esfuerzan por maximizar los préstamos para que los clientes tengan la capacidad de establecer nuevos negocios, sobrevivir y expandirse. Si bien no es fácil afirmar que la desigualdad se fundamenta en el género, es lógico pensar que las mujeres sin conocimientos y competencias enfrentan mayores obstáculos para conseguir inversión externa. (Ascher, 2012).

Al mejorar la habilidad en el sistema bancario, los registros de crédito pueden contribuir a ampliar su alcance, ya sea incrementar la competencia entre los bancos tradicionales o facilitar la entrada a nuevas personas.

### **Revisión de literatura**

Srinivasu et al., (2024), en un estudio para identificar los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras durante el confinamiento por COVID-19 en Rishikesh, encontró que la necesidad de apoyo económico y social para las mujeres que emprenden por cuenta propia está afectando negativamente y que conlleva al cierre de sus negocios. Uno de los desafíos

más significativos a los que se enfrentan es la falta de financiación, y se apoyan en sus ahorros previos para contrarrestar los gastos. Además, las mujeres están prohibidas de abrir cuentas bancarias u obtener préstamos crediticios. Como también el crédito de los proveedores dejó de estar disponible y se interrumpieron los enlaces con el canal de distribución.

de la Garza & Sánchez (2024), con el objetivo de determinar los tipos de fuentes de financiamiento que perciben los potenciales emprendedores económicamente activos en el sector primario, ha abordado el acceso al financiamiento como un factor crucial en el desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos, especialmente en contextos rurales o en países en vías de desarrollo. En el estudio del acceso al financiamiento, se ha identificado que los emprendedores, al iniciar un negocio, recurren en primera instancia al autofinanciamiento, es decir, al uso de sus ahorros personales. No obstante, estos recursos suelen ser limitados, lo que obliga a buscar otras fuentes de financiamiento alternativas (Ashourizadeh et al., 2022).

En ese sentido, ante la insuficiencia de esa fuente de financiamiento, el emprendedor recurre a su círculo más cercano, es decir a familiares, amigos o prestamistas informales (Nguyen, 2020), esto es muy común en zonas rurales, donde el capital social tiene un rol fundamental tanto en el apoyo financiero como emocional. No obstante, este tipo de acuerdos no tienen peso legal y no suelen tener un trato justo (de la Garza & Sánchez, 2024), como también los montos que se perciben al obtener este tipo de financiamiento son bajos (Ashourizadeh et al., 2022).

Yan, et al (2019) en su investigación nos da a conocer que otra fuente de financiamiento a la que pueden acceder las empresas es la proporcionada por los proveedores, mediante facilidades para pagar los insumos a crédito. Este tipo de financiamiento surge a partir de la relación comercial establecida entre ambas partes y depende en gran medida del nivel de confianza que exista en dicha interacción comercial.

Rajamani, et al., (2022) en su investigación explorar los desafíos de acceso al financiamiento que enfrentan las MIPYMES y analiza su impacto en su desempeño empresarial. Los resultados indican que las características de la empresa, las fuentes de financiamiento y la etapa en la que se encuentra una MIPYME influyen de forma positiva en su acceso al financiamiento. Por otro lado, las dificultades financieras tienen un efecto negativo, ya que limitan su crecimiento y también afectan el desarrollo económico del país.

Orihuela (2022), en Villa el salvador, realizó un estudio con objetivo de analizar el emprendimiento femenino e identificar las características, motivos de éxito, limitaciones, implicaciones y consecuencias, mediante un estudio cualitativo, obtuvo datos mediante

entrevistas a mujeres emprendedoras, siendo requisito haber emprendido en un negocio con antigüedad de 5 años, se identificó que en su mayoría de las emprendedoras eran de provincia con edades sobre los 30 años y una restricción es el acceso a la financiación para el capital inicial y los trámites son esencialmente burocráticos. Resulta complicado acercarse a los bancos, lo que lleva a elegir préstamos de familiares o personales. También, los bancos y entidades financieras otorgan préstamos con cautela, y los proveedores temen realizar operaciones de crédito.

Rani y Sundaram (2023) tuvieron como objetivo fundamental aumentar el acceso de las mujeres al financiamiento para que puedan emprender. La investigación utilizó cuestionarios estructurados y entrevistas en persona para recopilar datos. Se evidenció que la mayoría de las mujeres emprendedoras tanto en áreas urbanas como rurales enfrentan problemas financieros. Cuando las personas carecen de acceso a servicios financieros regulados, se ven obligadas a recurrir a costosas fuentes de financiación informal o a sus limitados ahorros, obstaculizando así todo su potencial de triunfo.

Sundarasan, et al. (2023) realizaron un análisis bibliométrico y de contenido sobre la educación financiera de las mujeres. Encontraron que las mujeres se enfrentan a numerosas desigualdades de género en términos de perspectivas económicas, incluyendo el acceso limitado a los recursos financieros. Abordar la brecha digital de género y brindar educación y capacitación financiera digital puede facilitar el acceso de las mujeres a los servicios financieros formales.

Zhao, et al. (2023) nos dicen que las mujeres están en desventaja en las fuentes tradicionales de financiamiento. El acceso de las mujeres a los recursos económicos y la libertad de movimiento están restringidos por las costumbres de varios países (Arshad, 2023), y se resta importancia a las fuentes informales de financiación en el emprendimiento, una fuente importante no solo de financiación para los pobres, sino que también actúan como salvavidas para proyectos. Por ejemplo, en algunos lugares describen las finanzas informales como una "financiación clandestina" porque representa una forma de actividad ilegal (Simba et al., 2023).

Castiblanco, (2013). Los estudios sobre emprendedores femeninos han examinado cuatro aspectos como prioridad: características sociodemográficas de las emprendedoras, diferencias entre los emprendedores, el análisis del contexto y los factores relacionados con el inicio del negocio, y finalmente, el emprendimiento como una fase social crucial para redefinir el género. Por otro lado, según Simba et al. (2023) el acceso a los recursos financieros se considera uno de los factores individuales más cruciales y esenciales tanto para

el crecimiento como para la supervivencia de muchos emprendimientos. En condiciones de mercado como estas, las mujeres emprendedoras suelen depender en gran medida de fuentes de financiación informal, como los sistemas de financiación comunitaria.

Chowdhury (2018) en su investigación examina los desafíos y obstáculos que enfrentan las mujeres empresarias en el sector de la microempresa y la pequeña y mediana empresa (CMSME) en Bangladesh y señaló que una dificultad a la que se enfrentan las mujeres es el financiamiento, debido a una brecha con el sexo masculino. No obstante, las ONGs no las abandonaron, en cambio, son las que ofrecen préstamos a tasas inferiores al 10%. Por otro lado, se necesitan mentoras y individuos responsables en la toma de decisiones, por lo que se necesita el respaldo del Estado, especialmente desde el Ministerio de Industria y Comercio. Así pues, esta circunstancia representa una oportunidad para las instituciones financieras y desarrollar productos de manera que el costo que tomen en cuenta les facilite generar rentabilidad y hacer sostenible su actividad.

Según Raimundi, et al. (2014) un desafío es algo que hay que superar y es valorado como una situación o experiencia difícil y/o nueva. El desafío implica superar dificultades iniciales, aprender y adaptarse para lograr el objetivo propuesto.

Tello (2007). Las personas participan a la par en mercados financieros formales (bancos y seguros) e informales (Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotativo). Además, se evidencia que se ha ido perdiendo la confianza en las instituciones formales, debido a la corrupción y la inestabilidad política y económica. Las instituciones informales evalúan que las personas tengan capacidad económica para participar poseen la información necesaria de todos los miembros y establecer un vínculo de confianza.

La teoría que sustenta el estudio se basa en la Teoría del Ciclo de Crecimiento Financiero (FGCT), formulada por Berger y Udell (1998) que nos dicen que para empresas pequeñas no existe una sola estructura financiera óptima, pues depende mucho en qué ciclo se encuentre en un momento dado, ya sea iniciando; en desarrollo; de mediana edad y madurez (con 25 o más años). Según estos autores, las empresas en su fase inicial, dependen principalmente del autofinanciamiento, del financiamiento de la familia y amistades o comunitario, a medida en que el negocio avanza (pero sigue siendo muy pequeña), obtiene acceso a dos nuevas maneras de financiamiento: el crédito de proveedores y el financiamiento a corto plazo de entidades financieras. Finalmente, si las empresas sobreviven y muestran un mayor desarrollo, pueden acceder a financiamiento mediante mercados de deuda pública o de valores.

Berger y Udell (1998) Nos explican que para las pequeñas empresas no hay una única estructura financiera ideal, ya que esto varía según el ciclo en que se encuentren en un momento específico, ya sea al inicio, en fase de crecimiento, en edad intermedia o en madurez (con 25 años o más). De acuerdo con estos autores, los medios de financiación disponibles para una empresa dependen considerablemente de su antigüedad. Las empresas que están en sus primeras etapas y son muy pequeñas solo cuentan con los recursos que les brindan personas dentro de ellas. A medida que el negocio progresa (aunque siga siendo muy pequeño), puede acceder a dos nuevas formas de financiación: el crédito comercial y la financiación a corto plazo de entidades financieras.

La teoría del Ciclo de Crecimiento Financiero (FGCT), formulada por Berger y Udell (1998) plantea que las empresas, en su fase inicial, dependen principalmente del autofinanciamiento, del financiamiento de la familia y amistades, de los créditos comerciales que les dan proveedores, y/o financiación de los llamados “business angels”. A medida que van creciendo, obtienen acceso a financiamiento bancario o de otras empresas no bancarias. Finalmente, si las empresas sobreviven y muestran un mayor desarrollo, pueden acceder a financiamiento mediante mercados de deuda pública o de valores.

Por lo mencionado, si bien la mayoría de las evidencias empíricas de esta teoría se encuentran en pequeñas y medianas, así como en aquellas que ya cotizan en la bolsa de valores (Gregory et al., 2005; Sánchez-Vidal & Francisco Martín-Ugedo, 2012), investigaciones recientes (Cotei & Farhat, 2016; Konga & Ramaiah, 2023) señalan la relevancia de esta teoría para el análisis de empresas en etapas iniciales de vida. Algunos investigadores, en particular aquellos que llevan a cabo estudios utilizando datos de encuestas de Kauffman Firm (Farhat y Cotei, 2016; Konga & Ramaiah, 2023), han informado que esta teoría es adecuada en las primeras etapas de vida.

De acuerdo con Berger & Udell (1998), existen dos aspectos principales que determinan la elección del tipo de financiamiento por las empresas, y que tienen estrecha relación con su tamaño y ciclo de vida: la opacidad informacional y las implicaciones de información asimétrica. Respecto a la primera, se señala que las empresas, especialmente en las primeras etapas de su ciclo de crecimiento, suelen carecer de estados financieros auditados, activos que puedan ser fácilmente evaluados o utilizados como colateral, y un historial de pagos o rentabilidad sobre los cuales un proveedor o una entidad financiera pueda sustentar el brindar financiamiento. Por otro lado, la segunda se refiere a que sujetos financieristas como familiares y la comunidad conocen de primera fuente la capacidad y voluntad de pago del emprendedor a financiar, por los que sus decisiones tienen una mayor

certidumbre que las de proveedores o entidades bancarias, que no tienen acceso a esa información.

El mercado de valores, por ejemplo, la financiación ángel y el capital de riesgo, siguen creciendo en los países desarrollados como Estados Unidos, pero aún no evolucionan en países en desarrollo (Konga & Ramaiah, 2023).

De acuerdo a lo mencionado, a continuación, se presentan cuatro fuentes de financiamiento, mencionadas en la FGCT, que tienen mayor probabilidad de ser empleadas por emprendedoras. En primer lugar, el financiamiento interno o autofinanciamiento que se refiere a los fondos propios del propietario y las ganancias retenidas del negocio. Es una fuente crucial en las primeras etapas cuando la empresa tiene mayor opacidad informacional, y, por ende, menos acceso a fuentes externas de financiamiento (Berger & Udell, 1998).

El autofinanciamiento ayuda a minimizar los problemas de información asimétrica. Como los propietarios tienen un conocimiento profundo de sus propios negocios, no enfrentan los mismos desafíos de comunicación y credibilidad que encontrarían al buscar financiamiento externo (Berger & Udell, 1998). De igual manera, se configura como condición necesaria para minimizar la gravedad del riesgo moral y los problemas de selección adversa que los inversores externos tienen en cuenta cuidadosamente. antes de realizar sus inversiones (Konga & Ramaiah, 2023).

A pesar de ello, presenta algunas limitaciones, especialmente en términos de la cantidad de capital que se puede generar internamente. Las empresas que desean crecer rápidamente o que tienen altos requerimientos de capital eventualmente necesitarán recurrir a fuentes externas de financiamiento (Walid, 2019). Sin embargo, el autofinanciamiento sigue siendo una fuente importante a lo largo del ciclo de vida de la empresa. (Berger & Udell, 1998).

En segundo lugar, está el financiamiento familiar y/o comunitario que se refiere cuando los amigos y familiares pueden estar más dispuestos a asumir riesgos que los prestamistas tradicionales, y pueden proporcionar fondos sin exigir colaterales o tasas de interés elevadas. La relación personal entre los emprendedores y sus amigos y familiares reduce el problema de la información asimétrica, ya que estos prestamistas o inversionistas tienen un conocimiento directo del carácter y la capacidad del emprendedor (Berger & Udell, 1998). Con respecto al comunitario, su funcionamiento depende de la colaboración voluntaria de un grupo de personas que tienen una relación de confianza y termina cuando el último participante del grupo recibe el pozo. Finalmente, son organizaciones que generalmente son informales (Tello, 2007).

En tercer lugar, financiación por crédito comercial. Según Konga & Ramaiah (2023) el crédito comercial sigue siendo la fuente vital de financiación del lado de la deuda para las empresas en fase inicial. Éste es entendido como una forma de financiamiento en la que los proveedores permiten a las empresas comprar bienes y servicios y pagar por ellos en una fecha futura. Es una práctica común que ayuda a las empresas a gestionar su flujo de efectivo (Berger & Udell, 1998). Este crédito cubre una parte de los requisitos de capital de trabajo de una empresa emergente sin ofrecer ninguna garantía (Walid, 2019), pero a menudo se dice que es más costoso que el crédito bancario, particularmente cuando la empresa no realiza el pago dentro del plazo mencionado por el proveedor (Gregory et al., 2005).

Berger y Udell (1998) afirman que el crédito comercial satisface las necesidades de financiación de las pequeñas empresas a las que las instituciones financieras no prestan mucha atención, mientras que las empresas maduras son menos opacas respecto a la información, mantienen buenas relaciones con las instituciones financieras y, en consecuencia, muestran menos dependencia. sobre el crédito comercial.

En último lugar está el financiamiento bancario, Berger & Udell (1998), mencionan que las pequeñas empresas, especialmente aquellas que han superado las etapas iniciales de su ciclo de crecimiento y han reducido su opacidad informativa, recurren frecuentemente a préstamos bancarios. Los bancos proporcionan financiamiento en forma de préstamos a corto y largo plazo, líneas de crédito y otros productos financieros. Para ello, emplean varias técnicas para evaluar el riesgo asociado con los préstamos a pequeñas empresas. Esto incluye el análisis de estados financieros, la evaluación de la capacidad de reembolso, el historial crediticio del propietario y la solicitud de colaterales. La capacidad de los bancos para evaluar y gestionar el riesgo es fundamental para la concesión de préstamos.

## **Materiales y métodos**

La presente investigación adoptó un enfoque cualitativo con el propósito de analizar, desde la perspectiva de las propias emprendedoras, los desafíos para el acceso a financiamiento en la ciudad de Chiclayo. Asimismo, ha sido de tipo básica, diseño fenomenológico (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Con un muestreo no probabilístico de tipo intencional, que estuvo conformada por 6 mujeres, teniendo como criterios de inclusión que tengan entre 25 a 55 años, un emprendimiento en marcha, mínimo con un año de operaciones, que tenga RUC, es decir sea una empresa formal, y que hayan recibido, por lo menos una vez, financiamiento de las cuatro alternativas presentadas.

La técnica del estudio que se aplicó es una entrevista y el instrumento que se utilizó fue una guía de entrevista semiestructurada. El instrumento constó de tres secciones: Primero, conocer cómo inició su emprendimiento. Segundo, su experiencia con las fuentes de financiamiento. Tercero, pregunta complementaria. La validez de la guía de entrevista (representatividad y relevancia) fue evaluada mediante un juicio de expertos.

Para la recolección de datos se utilizó la plataforma zoom, según la disponibilidad horaria de las participantes. Cada sesión tuvo una duración aproximada de 20 a 30 minutos. Previo al inicio, se solicitó el consentimiento para la grabación de la entrevista a las participantes, como también que sean sinceras y tengan total libertad al responder las preguntas.

Una vez recolectada la información, se transcribieron de manera literal las respuestas en documentos Word y se organizaron en una base de datos en Excel. Con el fin de respetar la privacidad, se emplearon códigos en lugar de nombres reales. Luego, se utilizó el análisis temático para seleccionar partes significativas de las entrevistas que respondían a las categorías establecidas, y se agruparon de acuerdo con el sentido o tema común que compartían. Además, se incorporaron testimonios representativos de las participantes para sustentar los hallazgos y figuras.

## **Resultados y discusión**

A continuación, se presentan los principales hallazgos obtenidos a través del análisis de entrevistas semiestructuradas a 6 mujeres emprendedoras, realizadas virtualmente. Se buscó no solo presentar los hallazgos empíricos del estudio, sino también visibilizar las voces y experiencias de las mujeres emprendedoras, quienes, pese a las limitaciones estructurales y personales, continúan buscando alternativas para sostener y hacer crecer sus negocios.

Los hallazgos de esta investigación evidencian una serie de desafíos interrelacionados que enfrentan las mujeres emprendedoras de Chiclayo al momento de acceder a financiamiento. En ese contexto, el primer objetivo específico fue comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al autofinanciamiento en la ciudad de Chiclayo. Los resultados obtenidos a través del análisis temático de las entrevistas reflejan que esta modalidad es una práctica común, especialmente durante las etapas iniciales de sus negocios, debido a la falta de alternativas accesibles. No obstante, aunque el autofinanciamiento representa una puerta de entrada para iniciar sus actividades económicas, también conlleva importantes limitaciones que afectan directamente el desarrollo y la

sostenibilidad de sus emprendimientos, limitando su capacidad de crecimiento y exposición a nuevas oportunidades.

Entre estos, el más mencionado fue la dependencia de los ahorros propios, el cual actúa como punto de partida y base sobre la que recae todo el esfuerzo inicial del emprendimiento (ver Figura1). Esta situación surge principalmente ante la falta de acceso a fuentes externas de financiamiento, especialmente en las etapas iniciales, cuando las mujeres aún no cuentan con un historial crediticio que las respalde ante las entidades financieras. La presión económica de iniciar con recursos propios genera una sensación de riesgo constante y limita el margen de acción para tomar decisiones estratégicas.

*“Al iniciar mi negocio, tuve que depender de mis ahorros, no fue fácil al principio, pero supe superar todas las circunstancias que se me presentaron.” (Entrevistada 1)*

*“Desde el momento me ha gustado ser bien meticulosa en ese sentido y no he tenido ningún problema, pero todo salió con mi propio esfuerzo y ahorros.” (Entrevistada 2)*

En segundo lugar, un elemento emergente que no se contempló en la matriz inicial fue la capacidad limitada de crecimiento como un desafío recurrente entre las entrevistadas, ya que condiciona el futuro del negocio. Ellas coincidieron en que al no contar con capital suficiente y la ausencia de financiamiento, impide ampliar operaciones, invertir en mejoras o innovar, pues deben cubrir todos sus gastos con ingresos reducidos, lo cual impide también realizar mejoras en sus actividades y tener que postergarlas. Está a la izquierda para representar cómo, desde el inicio, esta limitación condiciona el futuro del negocio. Es una barrera estratégica más que operativa.

*“Si no se tiene un acceso bueno al financiamiento externo, eso hace que uno recurra a cubrir todos los gastos iniciales con ahorros propios. Y eso... va a hacer que se reduzca el capital disponible para crecer de una manera rápida.” (Entrevistada 4)*

Como también se tuvo como elemento emergente el sacrificio personal para reunir capital, el cual representa el impacto humano y emocional del autofinanciamiento. Las emprendedoras relataron haber hecho esfuerzos considerables para reunir capital inicial, como renunciar a sus gastos personales o hacer jornadas extensas de trabajo para generar ahorros, esto les privó de compartir momentos con la familia o amigos y estar dedicadas en sacar sus

emprendimientos adelante. Está a la derecha porque este desafío acompaña constantemente al proceso, como un costo personal colateral al emprendimiento con recursos propios.

*“Tener las ganas de vender, tener las ganas de hacer mi propio negocio, sacrificarme para poder ahorrar.” (Entrevistada 2)*

*“Trabajamos dos años en un colegio privado, mi esposo igual. Entonces, como ambos trabajábamos, estuvimos ahorrando para poder iniciar el colegio.” (Entrevistada 3)*

Por último, se identificó una sostenibilidad incierta del negocio, incluso después de haber superado la etapa de inicio, surgió como una preocupación entre las participantes, especialmente ante situaciones inesperadas que puedan afectar sus ingresos o estabilidad económica. Aunque se logre iniciar el negocio, mantenerlo se vuelve difícil sin apoyo externo. Está en la parte inferior porque cierra el ciclo de desafíos, mostrando que el problema no termina con la puesta en marcha, sino que persiste y puede agravarse.

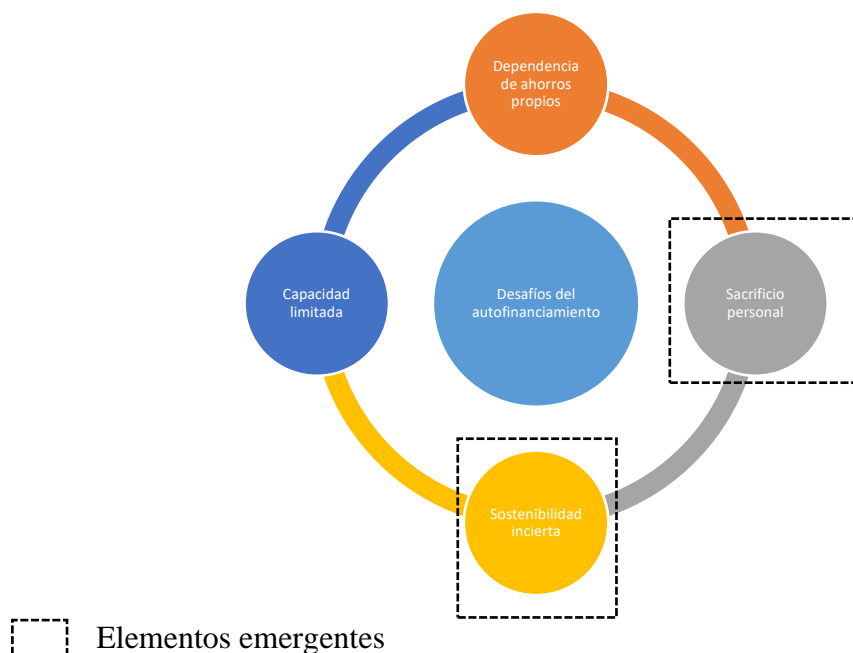
*"El negocio inició netamente con financiamiento propio, el de mi mamá, sin embargo, obviamente eso se acaba con el pasar de los años y uno tiene que reinvertir como para seguir subsistiendo." (Entrevistada 3)*

*“Mi mamá inició el negocio con su propio dinero, pero con el tiempo tuvo que reinvertir más para seguir subsistiendo... ahora me cuesta sostenerlo sola.” (Entrevistada 5)*

A partir de la codificación de las entrevistas, se identificaron cuatro desafíos clave que se representan en la siguiente figura:

### Figura 1.

*Desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en el autofinanciamiento.*



Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas (2024).

En conjunto, estos hallazgos muestran que el autofinanciamiento no es una elección estratégica, sino una salida obligada frente a un sistema que excluye a muchas mujeres del acceso a crédito. Esta situación coincide con Orihuela (2022), quien identifica que el autofinanciamiento es la principal fuente inicial para mujeres emprendedoras, pero conlleva sacrificios personales, restricciones de crecimiento y vulnerabilidad ante crisis. También se alinea con la FGCT (Berger & Udell, 1998), que plantea que, en las etapas iniciales de un emprendimiento, debido a la opacidad informacional y la falta de historial crediticio, el capital propio suele ser la principal fuente de financiamiento.

Esta realidad también ha sido evidenciada en el estudio de Srinivasu et al. (2024), donde las mujeres emprendedoras en Rishikesh relatan experiencias similares: ahorros personales que se agotaron rápidamente y la ausencia de ingresos constantes que impidieron sostener su actividad. De igual manera, Rani y Sundaram (2023) encontraron que la falta de acceso a servicios financieros regulados obliga a las mujeres a recurrir a sus propios recursos o a costosas fuentes informales, lo cual limita el crecimiento del negocio.

Si bien el autofinanciamiento permite evitar problemas de información asimétrica (Berger & Udell, 1998), también presenta limitaciones importantes, especialmente cuando las necesidades de capital crecen. Tal como advierte Walid (2019), este tipo de financiamiento es insuficiente para expandir negocios o superar periodos de crisis, lo que lo convierte en una solución temporal más que estructural. Este escenario también fue identificado por de la

Garza & Sánchez (2024) y Ashourizadeh et al. (2022), quienes resaltan que los ahorros personales son limitados, obligando eventualmente a buscar otras alternativas.

El segundo objetivo específico de esta investigación fue comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento de familiares y/o comunitario en la ciudad de Chiclayo. Las entrevistadas comentan que, en muchas ocasiones, los apoyos económicos familiares son los primeros recursos a los que recurren al emprender. Algunas participantes señalaron haber recibido apoyo económico por parte de familiares cercanos, como padres, madres, parejas o amigos íntimos. Este apoyo se manifestó principalmente como préstamos sin intereses o, en ciertos casos, como donaciones. Para estas mujeres, el respaldo familiar representó un impulso clave para iniciar sus emprendimientos, permitiéndoles evitar endeudamientos con intereses elevados.

*“Para iniciar mi negocio sí, mi papá me apoyó con algo del capital. [...] si quieres invertir yo te voy a apoyar.”* (Entrevistada 01)

*“Mi mamá nos apoyó con un pequeño préstamo y un espacio en la bodega familiar para guardar la miel.”* (Entrevistada 04)

No obstante, este tipo de financiamiento también presentó algunas limitaciones. Las participantes identificaron que la falta de formalización y la presión emocional implícita en las relaciones familiares podían generar tensiones o conflictos. Por ejemplo, se percibió una presión por devolver el dinero rápido, lo cual no les convenía a las emprendedoras cuando tenían baja liquidez.

*“Aunque puede no haber un contrato formal, los familiares suelen esperar que el dinero sea devuelto rápidamente, lo que puede generar presión si las ventas no se realizan como se esperaba. En el caso con mi pareja, la confianza que, si se quiebra, puede complicar tanto el negocio como la relación personal.”* (Entrevistada 02)

Sin embargo, no todas las entrevistadas contaron con este tipo de apoyo. Varias mencionaron no haber recibido ayuda familiar y, en consecuencia, tuvieron que buscar alternativas. Algunas optaron por recurrir a las “juntas” o “panderos” como una solución viable para el ahorro y la inversión.

*“Lo hago con un familiar. [...] la verdad lo que se percibe de la junta no es mucha cantidad.”* (Entrevistada 03)

*“Al no haber contratos escritos ni reglas claras, a veces se complica todo.”* (Entrevistada 06)

En general su experiencia fue descrita como positiva, especialmente cuando el grupo estaba compuesto por personas de confianza. Estos sistemas permitieron acceder a montos de dinero sin recurrir a entidades formales y sin generar intereses. No obstante, también se reportaron dificultades, particularmente asociadas al incumplimiento de pagos por parte de algunos miembros del grupo, lo cual genera tensiones y pone en riesgo el funcionamiento del sistema.

Se parte del reconocimiento de que las mujeres emprendedoras acceden al financiamiento tanto desde el entorno familiar como comunitario. Ambas fuentes comparten características (informalidad, cercanía emocional), pero tienen matices distintos, por lo que se presentan en ramas separadas (ver Figura 2).

De manera general, se identificaron como elementos emergentes los principales desafíos en relación al financiamiento familiar y comunitario:

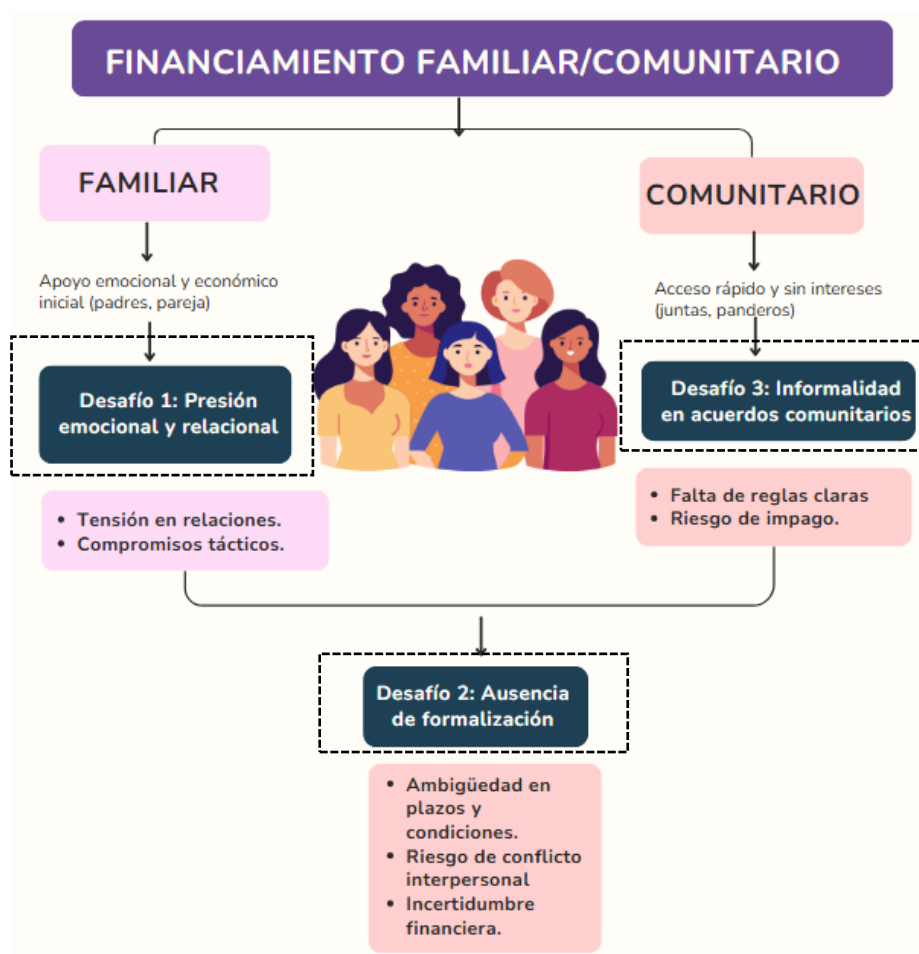
**Presión emocional y relacional:** El apoyo familiar se brinda sin intereses, pero con expectativas implícitas. La falta de estructura profesional puede generar presión emocional, sobre todo si el negocio no funciona como se esperaba. Esto puede comprometer las relaciones afectivas. Está ubicado bajo “Familiar” porque surge en la etapa inicial de los emprendimientos y tiene un fuerte impacto emocional.

**Informalidad en acuerdos comunitarios:** En el caso de las “juntas” o “panderos”, aunque hay ventajas como el acceso rápido y sin intereses, también hay riesgos, sobre todo si algún miembro incumple. Este desafío está ubicado bajo “Comunitario” y al mismo nivel que el anterior desafío, ya que ambos responden a tipos distintos de redes de apoyo.

**Ausencia de formalización:** Este es el desafío estructural clave, compartido por ambas formas de financiamiento. La informalidad implica ambigüedad en las condiciones, falta de contratos y riesgo de conflicto o incertidumbre. Está ubicado en la base porque es la raíz que alimenta y conecta los problemas derivados de ambas modalidades de financiamiento informal.

**Figura 2.**

*Desafíos del financiamiento familiar y comunitario en mujeres emprendedoras Chiclayo 2024*



Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas (2024).

Estos tres desafíos se entrelazan: la informalidad genera incertidumbre, la ausencia de reglas claras se mezcla con las emociones, y todo ello impacta directamente en la capacidad de las mujeres emprendedoras para tomar decisiones financieras sólidas y sostenibles. Este tipo de financiamiento se caracteriza por la existencia de relaciones de confianza, como lo señala Berger y Udell (1998), que destaca al financiamiento familiar y comunitario como una extensión natural del autofinanciamiento en las etapas tempranas del ciclo empresarial.

Sin embargo, los resultados muestran que esta modalidad presenta tensiones emocionales y relacionales, debido a la presión por la devolución rápida del dinero o la falta de formalización en los acuerdos. Este aspecto ha sido evidenciado también por Tello (2007), quien resalta que la informalidad en las “juntas” o “panderos” puede afectar la confianza y sostenibilidad del sistema.

No obstante, De la Garza & Sánchez (2024) advierten que este tipo de financiamiento es informal, con acuerdos sin respaldo legal y montos muy limitados, lo cual también fue observado en Chiclayo. Las entrevistadas reportaron que, si bien sus familias apoyan económicamente, este respaldo no es continuo ni suficiente, y en muchos casos genera tensiones emocionales y dependencia.

Además, la informalidad estructural que caracteriza estas formas de financiamiento, reflejada en la ausencia de contratos o reglas claras, contribuye a la incertidumbre y posibles conflictos (Simba et al., 2023). Por tanto, si bien el apoyo familiar y comunitario es un alivio económico inicial, sus limitaciones emocionales y estructurales sugieren la necesidad de fortalecer mecanismos formales y redes de apoyo para mujeres emprendedoras, como recomiendan Cicchiello et al. (2021) y Sundarasen et al. (2023).

El tercer objetivo específico fue comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento por créditos comerciales en la ciudad de Chiclayo. El crédito comercial, entendido como el otorgado por proveedores para la adquisición de productos o insumos a pagar en plazos diferidos, representa una alternativa recurrente para las emprendedoras, especialmente en temporadas de alta demanda. Sin embargo, este mecanismo no está exento de algunos desafíos.

Las mujeres emprendedoras entrevistadas señalaron diversos desafíos al intentar acceder a créditos por parte de proveedores. Un primer desafío es la falta de historial crediticio o trayectoria comercial, especialmente en las etapas iniciales del negocio, lo que impide generar confianza ante los proveedores. También mencionaron que algunos proveedores exigen garantías, avales, incluso imponen intereses elevados o sanciones por retrasos.

*“Al inicio el desafío principal que encontré fue el de que algunos pedían lo que es un historial de crédito previo, el cual, pues no tenía, y eso hizo de que en su momento me negaran el crédito. Después busqué otros proveedores y si me dieron facilidades.”* (Entrevistada 04)

*“Los proveedores suelen exigir documentos como garantías, avales o incluso una trayectoria comercial mínima, lo que puede ser un reto al empezar. Algunos proveedores aplican intereses elevados o costos extras por manejar pagos a crédito, cuando no les pagas en la fecha indicada.”* (Entrevistada 01)

En este contexto, la percepción de género surge como un elemento emergente que influye en las dinámicas de acceso al financiamiento. Algunas emprendedoras señalaron que sintieron un trato desigual frente a varones, especialmente en la capacidad de gestión del negocio y al monto del crédito otorgado. Además, algunas entrevistadas indicaron que, aunque hay iniciativas financieras dirigidas a mujeres emprendedoras, como los préstamos de instituciones como Compartamos Financiera, estas no siempre tienen el mismo peso para construir un historial crediticio sólido ante grandes proveedores o entidades formales.

*“Yo misma escuché cuando dijeron: ‘mejor a él dale más, ella recién empieza y es mujer’. Como si por eso no fuera a pagar.” (Entrevistada 04)*

Adicionalmente, se observó que muchas mujeres emprendedoras utilizan el crédito comercial de forma estratégica y temporal, mayormente en campañas comerciales como Navidad, Día de la Madre o escolar, cuando las ventas aumentan. En estos casos, el crédito se vuelve una herramienta útil para abastecer el stock sin afectar el flujo de caja inmediato:

*“En diciembre sí pido fiado porque vendo bastante. En enero ya pago todo y quedo limpia para la siguiente campaña.” (Entrevistada 06)*

Sin embargo, las condiciones de pago varían significativamente. En general, coinciden que los plazos oscilan entre 15 a 45 días. Algunas consideran estos tiempos adecuados, mientras que otras los perciben como ajustados, especialmente si las ventas no son como se espera.

Por otro lado, algunas emprendedoras valoran positivamente la posibilidad de establecer relaciones de largo plazo con proveedores confiables, lo que les permite mantener el crédito activo y ampliar el capital operativo sin recurrir a entidades bancarias. No obstante, también se evidenció que la dependencia de un único proveedor con crédito puede convertirse en un riesgo, sobre todo si el mismo decide suspender unilateralmente la línea de crédito.

El crédito comercial, otorgado por proveedores, representa una oportunidad importante para las emprendedoras, particularmente cuando ya existe una relación comercial establecida. Esto concuerda con Yan et al. (2019), quienes destacan que este tipo de financiamiento depende principalmente de la confianza entre proveedor y emprendedor.

En línea con la teoría de Berger & Udell (1998), el crédito de proveedores se activa cuando el negocio empieza a mostrar cierta madurez, pero sigue siendo pequeño. Sin

embargo, muchas emprendedoras entrevistadas señalaron que este tipo de crédito dejó de estar disponible durante la pandemia, situación también evidenciada en el estudio de Srinivasu et al. (2024). Los proveedores exigieron pagos inmediatos ante la incertidumbre del mercado, lo que rompió los flujos de capital de trabajo para muchos emprendimientos femeninos (Orihuela, 2022).

En resumen, aunque el crédito comercial es una opción útil y frecuente, sus condiciones y los sesgos que enfrentan las mujeres limitan su efectividad como fuente sostenible de financiamiento (Simba et al., 2023).

El cuarto objetivo específico fue comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento bancario en la ciudad de Chiclayo. Los testimonios recogidos revelan una serie de obstáculos estructurales, administrativos y socioculturales que dificultan el acceso efectivo a este tipo de crédito. A continuación, se presentan los principales hallazgos agrupados en cinco dimensiones temáticas (ver Figura 3).

Uno de los desafíos más recurrentes manifestados por las entrevistadas está relacionado con la exigencia de requisitos estrictos por parte de las entidades bancarias, especialmente en lo que respecta a los niveles de ingresos declarados ante la SUNAT. Si bien algunas cuentan con ingresos estables, muchas veces estos no se reflejan íntegramente en las declaraciones mensuales ante la SUNAT, debido a temas tributarios. Esta situación limita su acceso a créditos mayores, ya que los bancos exigen declaraciones mensuales que justifiquen los montos solicitados.

*"Si tú quieres un crédito de 10,000 soles, por ejemplo, te piden como mínimo que declares 8,000, 9,000 soles al mes... y eso a veces no encaja con la realidad." (Entrevistada 01)*

Además, se destacó que las instituciones bancarias otorgan mayor facilidad de acceso a personas con ingresos fijos como trabajadores dependientes, en comparación con quienes gestionan sus propios negocios. Asimismo, se señala que los procesos de análisis y aprobación de los créditos son prolongados, lo cual retrasa la capacidad de respuesta ante necesidades urgentes del negocio.

*"Cuando eres dependiente, te ponen como cliente tipo uno. Pero como independiente, aunque tengas historial, es más complicado por los requisitos." (Entrevistada 06)*

Adicionalmente, señalaron que los bancos suelen ofrecer inicialmente montos bajos,

los cuales solo aumentan progresivamente conforme la persona demuestra cumplimiento y puntualidad en los pagos. Esta política limita la posibilidad de realizar inversiones importantes desde las primeras etapas del emprendimiento. Además, se criticó la lentitud del proceso de aprobación de créditos.

*“Obviamente el banco de primera no te va a dar un montón de plata. Te da poco, y de acuerdo a cómo vas cumpliendo, te da un poco más.” (Entrevistada 05)*

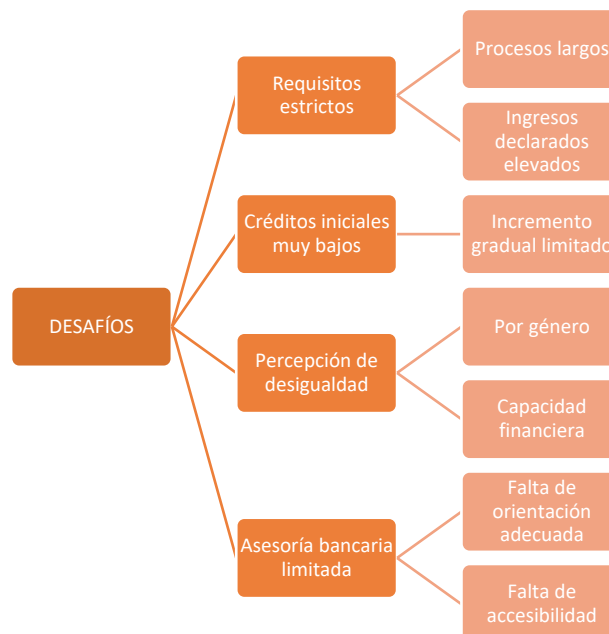
Por otro lado, las entrevistadas manifestaron que existe una percepción de mayor riesgo hacia las mujeres emprendedoras, lo que puede influir negativamente en el trato que reciben por parte de los bancos. Aunque este aspecto no fue señalado por todas, es una preocupación latente que podría estar relacionada con estereotipos o subvaloración de la capacidad de gestión femenina.

Por último, en cuanto a la asesoría ofrecida por las instituciones financieras, las experiencias son diversas. Mientras algunas mujeres refieren haber recibido orientación adecuada para cumplir con los requisitos y facilitar el acceso al crédito, otras señalaron una ausencia total de acompañamiento durante el proceso. En este contexto, se destaca el rol clave que puede desempeñar la o el asesor bancario para gestionar adecuadamente el perfil del cliente y facilitar la aprobación del préstamo.

*“No recibí ningún tipo de orientación; creo que, si hubiera tenido una mejor guía, habría sido más fácil.” (Entrevistada 05)*

### Figura 3.

#### *Desafíos del financiamiento bancario en mujeres emprendedoras Chiclayo 2024*



Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas (2024).

En síntesis, todas las entrevistadas coincidieron que el crédito bancario es el más desafiante para ellas, debido a los requisitos y el proceso. Esto coincide con Rajamani, et al., (2022), donde los bancos requieren una gran cantidad de documentación, como garantías, historial de crédito, entre otros, lo que hace que el proceso sea largo y complicado, especialmente para los emprendedores que recién comienzan o aquellos sin un historial crediticio robusto.

El reto para cumplir con las exigencias de declaración de ingresos ante la SUNAT refleja la opacidad informacional que Berger y Udell (1998) asocian con las pequeñas empresas en fases iniciales, lo que limita su acceso a financiamiento formal. Además, Sundarassen et al. (2023) identifican que la brecha digital y la falta de educación financiera dificultan aún más este acceso, especialmente entre mujeres de bajos recursos. Esto fue evidente en las entrevistas, donde varias mujeres mencionaron no saber cómo iniciar una solicitud o sentirse intimidadas por el proceso bancario.

También, la percepción de riesgo y posibles sesgos de género, aunque no siempre explícitos, representan una barrera adicional, afectando la igualdad de oportunidades para las emprendedoras (Geiger, 2020). La falta de acompañamiento o asesoría por parte de los bancos también reduce las posibilidades de éxito en la solicitud de crédito, coincidiendo con Zhao et al. (2023).

En relación con el objetivo general de analizar los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras para obtener financiamiento en la ciudad de Chiclayo, los resultados de los objetivos específicos evidencian que el sistema financiero no ofrece opciones reales para quienes no cuentan con historial crediticio, obligándolas a sostener sus negocios con esfuerzo propio y alto riesgo; además, enfrentan barreras no solo financieras, sino también emocionales y sociales que afectan su gestión, mientras que el crédito comercial, lejos de impulsar su crecimiento, se presenta como una vía limitada, desigual y excluyente, en un contexto donde el acceso al financiamiento formal sigue siendo rígido y restrictivo, frenando así el desarrollo justo de sus emprendimientos.

En conjunto, la Teoría del Ciclo de Crecimiento Financiero (Berger y Udell, 1998) resultó una herramienta analítica útil para comprender las trayectorias de financiamiento de las emprendedoras entrevistadas. La teoría postula que, a medida que una empresa va creciendo, debe avanzar progresivamente por diferentes fuentes de financiamiento, desde el capital propio hasta mecanismos formales como el crédito bancario. Esta teoría destaca dos limitaciones principales en la obtención de financiamiento: la opacidad informacional (falta de historial financiero y garantías) y la asimetría de información entre emprendedores y financiadores externos.

Durante el trabajo de campo, aunque el análisis se centró en cuatro fuentes de financiamiento, algunas entrevistadas mencionaron haber recurrido a préstamos informales, otorgados por personas ajenas al sistema financiero formal. Estos préstamos, que emergen como una nueva subcategoría de financiamiento, se caracterizan por condiciones desventajosas como altos intereses, pagos rígidos y la ausencia de respaldo legal. Fueron utilizados principalmente en situaciones urgentes, especialmente por mujeres con baja bancarización o en situaciones de mayor vulnerabilidad económica. Aunque no fue un eje principal del estudio, su aparición espontánea señala que los préstamos informales constituyen una alternativa real, aunque riesgosa, en el entorno financiero de algunas emprendedoras de Chiclayo.

*“Justo antes de una temporada alta necesitaba con urgencia comprar mercadería, pero en el banco me rechazaron porque no cumplía con todos los requisitos. Entonces tuve que recurrir a un prestamista del mercado. Me dio el dinero rápido, en efectivo, pero con intereses altos y tenía que pagarle cada semana. Sabía que era riesgoso, pero no tenía otra salida”. (Entrevistada N 06)*

Una limitación de esta investigación fue primero conseguir a las participantes dispuestas a realizar la entrevista, debido a la disponibilidad de tiempo que tenían, y eso conllevó a que en el proceso sea un poco dificultoso coordinar las entrevistas y un limitante para la profundidad de la información obtenida. Además, como se trabajó con un grupo pequeño de entrevistadas, los hallazgos no representan a todas las mujeres emprendedoras de Chiclayo. También algunas mostraron cierta desconfianza al hablar sobre temas financieros, lo que pudo haber limitado la profundidad de sus respuestas.

El aporte fundamental de esta investigación es que amplía y adapta la teoría desde una perspectiva de género y contexto socioeconómico específico. Se evidencia que las mujeres emprendedoras enfrentan barreras adicionales, como restricciones culturales, falta de acceso a educación financiera, y discriminación en el sistema financiero, que dificultan su avance a través del ciclo financiero esperado. Además, en el contexto de Chiclayo, la importancia del financiamiento informal y comunitario es mayor, debido a la desconfianza y las limitaciones para acceder al crédito formal.

Por lo tanto, esta investigación muestra que, para las mujeres emprendedoras, el ciclo de financiamiento no siempre es lineal ni progresivo, y que factores sociales y culturales pueden interrumpir o limitar el acceso a fuentes formales de financiamiento.

## Conclusiones

Las mujeres emprendedoras dependen fuertemente del autofinanciamiento, especialmente en las fases iniciales de sus emprendimientos, lo cual refleja su resiliencia y determinación. Sin embargo, esta modalidad conlleva desafíos importantes como la dependencia de ahorros propios y la sostenibilidad incierta del negocio. Además, emergen como nuevos elementos el sacrificio personal y la sostenibilidad incierta del negocio. El autofinanciamiento, más que una estrategia elegida, surge como una salida obligada ante la exclusión de alternativas formales de financiamiento.

El respaldo económico de familiares y redes comunitarias es una fuente clave en los emprendimientos femeninos, especialmente al inicio. No obstante, la falta de formalización y la presión emocional implícita en estos vínculos pueden generar tensiones personales y financieras. A pesar de sus ventajas en términos de accesibilidad y confianza, estas formas de financiamiento resultan insuficientes y frágiles frente a las exigencias de expansión empresarial.

El crédito comercial representa una alternativa útil, especialmente durante campañas estacionales. Sin embargo, las mujeres enfrentan barreras como la exigencia de historial crediticio, condiciones desfavorables e incluso sesgos de género por parte de proveedores. Aunque este tipo de crédito permite maniobrar en el corto plazo, su efectividad está condicionada por relaciones comerciales estables y confianza mutua, elementos difíciles de consolidar en negocios jóvenes o informales.

Asimismo, emergen como elementos nuevos en el análisis la percepción de género y los préstamos informales, factores que influyen en las decisiones de financiamiento y que reflejan una exclusión de alternativas formales. Estos elementos emergentes proporcionan una comprensión más completa de las barreras y costos que enfrentan las mujeres emprendedoras, no solo desde una perspectiva financiera, sino también emocional y social.

El acceso al crédito bancario es el mayor desafío para las mujeres emprendedoras. La rigidez de los requisitos, la lentitud en los procesos, los bajos montos iniciales y la falta de orientación limitan gravemente su acceso. Además, se percibe una mayor desventaja para mujeres con ingresos informales o sin historial financiero sólido. Estas barreras estructurales

impiden que el sistema bancario funcione como un verdadero impulsor del emprendimiento femenino.

El análisis de los testimonios de mujeres emprendedoras de Chiclayo permitió evidenciar que el acceso al financiamiento es un proceso complejo marcado por barreras estructurales, sociales y culturales. Las mujeres enfrentan limitaciones que no solo derivan de condiciones económicas, sino también de estereotipos de género y falta de asesoría financiera, lo cual afecta negativamente la sostenibilidad y expansión de sus negocios. Estas dificultades refuerzan la utilidad de la Teoría del Ciclo de Crecimiento Financiero, pero exigen una adaptación contextual y con enfoque de género que considere trayectorias no lineales ni homogéneas.

## **Recomendaciones**

Se recomienda fomentar investigaciones futuras que analicen con mayor profundidad la relación entre género y acceso al financiamiento en contextos similares al de Chiclayo. Estas investigaciones deberían enfocarse en reflejar de manera más precisa las trayectorias financieras que experimentan las mujeres. Asimismo, se sugiere explorar la posibilidad de integrar la Teoría del Ciclo de Crecimiento Financiero con enfoques de género y economía feminista, con el fin de construir un marco teórico más representativo y adecuado a las realidades financieras de las mujeres en economías en desarrollo.

Se recomienda que futuras investigaciones sobre acceso al financiamiento de mujeres emprendedoras en contextos similares al de Chiclayo incorporen de manera explícita el análisis de los préstamos informales como una subcategoría diferenciada, debido a su impacto en la sostenibilidad de los emprendimientos.

Se recomienda diseñar e implementar programas financieros personalizados para mujeres emprendedoras, que incluyan productos de crédito flexibles, adaptados a sus ingresos reales, con requisitos simplificados. Asimismo, se sugiere fomentar alianzas entre instituciones financieras y asociaciones de mujeres emprendedoras para facilitar el acceso a créditos en mejores condiciones y con acompañamiento técnico.

Se propone que los gobiernos locales y regionales diseñen políticas públicas que incentiven la inclusión financiera de las mujeres, mediante subsidios, líneas de crédito con garantía estatal o incentivos tributarios. Estas políticas deben incluir campañas de alfabetización financiera, asesoría continua y mecanismos de control que aseguren igualdad de trato en las entidades financieras públicas y privadas.

## Referencias

- Alva, E., Vivas, V., & Urcia, M. (2023). Entrepreneurial bricolage: crowdfunding for female entrepreneurs during COVID-19 pandemic. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 15(4), 677–697. <https://doi.org/10.1108/JEEE-12-2020-0464>
- Anyanwu, O. C., Oloto, S. E., & Nwokocha, V. C. (2023). Impact of strategic alliance on the innovation of women-owned enterprises in Nigeria. *Humanities and Social Sciences Communications*, 10(1), 958. <https://doi.org/10.1057/s41599-023-02463-7>
- Arshad, A. (2023). Nexus between financial inclusion and women empowerment: evidence from developing countries. *Gender in Management: An International Journal*, 38(4), 561–580. <https://doi.org/10.1108/GM-04-2022-0125>
- Ashourizadeh, S., Saeedikiya, M., Aeeni, Z., & Temiz, S. (2022). Formal sources of finance boost innovation: Do immigrants benefit as much as natives?. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 10(2), 41-59. <https://doi.org/10.15678/EBER.2022.100203>
- Ascher, J. (2012). Female Entrepreneurship – An Appropriate Response to Gender Discrimination. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 8(4), 97–114. <https://doi.org/10.7341/2012847>
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Finance and Economics Discussion Series*, 1998(15), 1–69. <https://doi.org/10.17016/FEDS.1998.15>
- Bonin, S., Rashed, T., Nair, R., Chaudhary, S., V.R., B., Natarajan, A., & Bhavani, R. (2024). A financial maturity model for the empowerment of women’s saving groups. *World Development Perspectives*, 34, 100573. <https://doi.org/10.1016/j.wdp.2024.100573>
- Brechas de género presentes en la inclusión financiera.* (2023, 9 de marzo). <https://especial.larepublica.pe/la-republica-sostenible/2023/03/09/brechas-de-genero-presentes-en-la-inclusion-financiera-496251>

- Castiblanco, M. S. E. (2013). La Construcción De La Categoría De Emprendimiento Femenino. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación Y Reflexión*, 21(2), 53–66. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90930501005>
- Cultura 21 – Revista Cultura*. (s. f.). <https://www.revistacultura.com.pe/portfolio-item/cultura-21/>
- Credicorp: inclusión financiera de mujeres peruanas aumentó en el 2023*. (2024, April 4). AmCham News. <https://amcham.org.pe/news/credicorp-inclusion-financiera-de-mujeres-peruanas-aumento-en-el-2023/>
- Cicchello, A. F., Kazemikhasragh, A., Monferrá, S., & Girón, A. (2021). Financial inclusion and development in the least developed countries in Asia and Africa. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1), 49. <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00190-4>
- Chowdhury, S. (2018). Financing female entrepreneurs in cottage, micro, small, and medium enterprises: Evidence from the financial sector in Bangladesh 2010–2018. *Asia & the Pacific Policy studies*. Wiley, 6, 397-416. <https://doi.org/10.1002/app5.286>
- Cotei, C., & Farhat, J. B. (2016). The Dynamics of Capital Structure in U.S. Start-Up Businesses. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2782776>
- De la Garza Cárdenas, M. H., & Sánchez Limón, M. L. (2024). Acceso a las fuentes de financiamiento e intención de emprendimiento rural en Tamaulipas, México. *Recherches En Sciences de Gestion*, 162, 243–271. <http://dx.doi.org/10.3917/resg.162.0243>
- Día de la mujer emprendedora: En el país 4 de cada 10 MYPE son lideradas por mujeres*. (19 de noviembre del 2023). Noticias - Ministerio de la Producción. Plataforma del Estado Peruano. <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/868485-dia-de-la-mujer-emprendedora-en-el-pais-4-de-cada-10-mype-son-lideradas-por-mujeres>
- Fellnhofer, K., & Deng, Y. (2024). Investor Intuition Promotes Gender Equality in Access to Reward-Based Crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 48(2), 675–718. <https://doi.org/10.1177/10422587231192150>

- Geiger, M. (2020). A meta-analysis of the gender gap(s) in venture funding: Funder- and entrepreneur-driven perspectives. *Journal of Business Venturing Insights*, 13, e00167. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00167>
- GEM. (2023, November 14). *GEM Global Entrepreneurship Monitor*. GEM Global Entrepreneurship Monitor. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20222023-womens-entrepreneurship-challenging-bias-and-stereotypes-2>
- Girón, A. (2000). *Schumpeter: aportaciones al pensamiento económico*. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/7/RCE.pdf>
- Gregory, B. T., Rutherford, M. W., Oswald, S., & Gardiner, L. (2005). An Empirical Investigation of the Growth Cycle Theory of Small Firm Financing. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 382–392. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2005.00143.x>
- Konga, Y., & Ramaiah, K. (2023). THE ECONOMICS OF STARTUP BUSINESS FINANCE: AN INVESTIGATION THROUGH THE LENS OF FINANCIAL GROWTH CYCLE THEORY. *Bulletin of Monetary Economics and Banking*, 26(2), 253–285. <https://doi.org/10.59091/1410-8046.2071>
- Nguyen, T.T. (2020). The Impact of Access to Finance and Environmental Factors on Entrepreneurial Intention: The Mediator Role of Entrepreneurial Behavioural Control. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(2), 127-140. <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080207>
- Orihuela-Ríos, N. C. (2022). Emprendimiento femenino: características, motivos de éxito, limitantes, involucrados y consecuencias. *INNOVA Research Journal*, 7(1), 109–122. <https://doi.org/10.33890/innova.v7.n1.2022.1946>
- Planificada, E. (2023, 13 mayo). *Financiamiento: ¿Qué es? Características y ventajas*. - *Economía planificada*. Economía Planificada. <https://economieplanificada.com/financiamiento/>
- Raimundi, M., Molina, M., Gimenez, M., & Minichiello, C. (2014). ¿Qué es un desafío? Estudio cualitativo de su significado subjetivo en adolescentes de Buenos Aires.

*Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 12(2), 521-534.  
<https://doi.org/10.11600/1692715x.1221110414>

Rani, V. S., & Sundaram, N. (2023). Impact of Financial Inclusion on Women Entrepreneurs in India: An Empirical Study. *International Journal of Professional Business Review*, 8(6), e02247. [10.26668/businessreview/2023.v8i6.2247](https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i6.2247)

Sánchez-Vidal, J., & Francisco Martín-Ugedo, J. (2012). ARE THE IMPLICATIONS OF THE FINANCIAL GROWTH CYCLE CONFIRMED FOR SPANISH SMES? *Journal of Business Economics and Management*, 13(4), 637–665.  
<https://doi.org/10.3846/16111699.2011.620161>

Simba, A., Martins Ogundana, O., Braune, E., & Dana, L. (2023). Community financing in entrepreneurship: A focus on women entrepreneurs in the developing world. *Journal of Business Research*, 163, 113962. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113962>

Srinivasu, B., Bhatia, S., & Gupta, A. (2024). Collision of the COVID 19 Lockdown on Women Entrepreneurship in Uttarakhand: A Micro-level Analysis. *Arthaniti: Journal of Economic Theory and Practice*, 23(1), 118–133.  
<https://doi.org/10.1177/09767479211065970>

Sundarasan, S., Rajagopalan, U., Kanapathy, M., & Kamaludin, K. (2023). Women's financial literacy: A bibliometric study on current research and future directions. *Heliyon*, 9(12), e21379. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e21379>

Tello Rozas, S. (2007). Las Juntas o Panderos: Una alternativa a la ineficiencia de los mercados financieros formales. *Cultura*, 531–552.  
<https://cendoc.chirapaq.org.pe/items/show/10421>

Walid, Y. (2019). Life Cycle Theory of the Capital Structure: Evidence from Tunisian SMEs. *Asian Economic and Financial Review*, 9(4), 432–449.  
<https://doi.org/10.18488/journal.aefr.2019.94.432.449>

Wasiuzzaman, S., & Nurdin, N. (2019). Debt financing decisions of SMEs in emerging markets: empirical evidence from Malaysia. *International Journal of Bank Marketing*, 37(1), 258–277. <https://doi.org/10.1108/IJBM-12-2017-0263>

- Yan, N., He, X., & Liu, Y. (2019). Financing the capital-constrained supply chain with loss aversion: Supplier finance vs. supplier investment. *Omega*, 88, 162-178. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2018.08.003>
- Zhao, K., Wang, H., & Wang, W. (2023). Women Entrepreneurs Who Break through in Reward- Based Crowdfunding: The Influence of Entrepreneurial Orientation. *Sustainability*, 15(12), 9276. <https://doi.org/10.3390/su15129276>

## Anexos

### Anexo 1. Matriz de consistencia

Formulación del problema	Objetivo general	Variable	Categoría	Sub - categoría
¿Qué desafíos enfrentan las mujeres emprendedoras en obtener financiamiento, Chiclayo, 2024?	Analizar los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en obtener financiamiento en la ciudad de Chiclayo			Autofinanciamiento (financiamiento interno)
	<p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>-Comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al autofinanciamiento en la ciudad de Chiclayo.</p> <p>-Comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento de familiares y/o comunitario en la ciudad de Chiclayo.</p> <p>-Comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento por créditos comerciales en la ciudad de Chiclayo.</p> <p>-Comprender los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras respecto al financiamiento bancario en la ciudad de Chiclayo</p>	Emprendimiento femenino	Desafíos	Financiamiento por familiares y/o comunitario Financiamiento por crédito comercial (proveedores) Financiamiento bancario
Población, Muestra y Muestreo	Instrumentos de recolección de datos	Procedimiento	Procesamiento	
-6 mujeres emprendedoras. -Muestreo no probabilístico de tipo intencional.	Guía de entrevista semiestructurada.	-Entrevistas de manera virtual -Duración de 15 a 20 minutos.	-Base de datos haciendo uso de software: Word y Excel. -Análisis temático, testimonios y figuras.	

*Anexo 2. Matriz de Categorías*

<b>Categoría</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Subcategoría</b>	<b>Elementos</b>	
Desafíos	Un desafío es algo que hay que superar y es valorado como una situación o experiencia difícil y/o nueva (Raimundi, et al 2014).	Autofinanciamiento (financiamiento interno)	Se refiere a los fondos propios del propietario y las ganancias retenidas del negocio (Berger & Udell, 1998).	Uso de recursos propios Capacidad de reinvertir ganancias
		Financiamiento por familiares y/o comunitario	El financiamiento familiar es el proceso mediante el cual los miembros de una familia proporcionan recursos económicos a otros miembros para cubrir necesidades o proyecto (Berger & Udell, 1998).	Aportaciones de familiares o amigos Participación en “juntas” o panderos Participación en sistemas informales de financiamiento
		Financiamiento por crédito comercial (proveedores)	El financiamiento comunitario es la colaboración voluntaria de un grupo de personas que tienen una relación de confianza y termina cuando el último participante del grupo recibe el pozo (Tello Rozas, 2007).	Acceso a crédito por parte de proveedores Frecuencia y condiciones del crédito comercial.
		Financiamiento bancario	Es una forma de financiamiento en la que los proveedores permiten a las empresas comprar bienes y servicios y pagar por ellos en una fecha (Konga & Ramaiah, 2023).	Desafíos para acceder al crédito bancario

### *Anexo 3. Entrevista*

#### **Nombre de la emprendedora:**

**Gracias por participar en esta entrevista. Estamos interesados en conocer tu experiencia como emprendedora, particularmente los desafíos que enfrentas al intentar obtener financiamiento para tu negocio. La información que nos brindes será confidencial y utilizada únicamente para fines académicos.**

Para empezar con esta entrevista, ¿Podrías contarnos un poco sobre tu emprendimiento?

- ¿Hace cuánto tiempo lo iniciaste?
- ¿Qué tipo de producto o servicio ofreces?
- ¿Cuántas personas trabajan contigo?

#### **Autofinanciamiento (financiamiento interno)**

##### **Uso de recursos propios**

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentaste al depender del autofinanciamiento?

¿Consideras que el autofinanciamiento es una opción sostenible a largo plazo para tu emprendimiento?

¿Qué habilidades o conocimientos considera cruciales para el éxito del autofinanciamiento de su emprendimiento?

##### **Capacidad de reinvertir ganancias**

¿Has podido reinvertir las ganancias en tu negocio?

##### **Financiamiento por familiares y/o comunitario**

¿Consideras que este tipo de financiamiento afecta de alguna forma tu relación con los familiares o la comunidad?

##### **Aportaciones de familiares o amigos**

¿Qué tipo de aportaciones has recibido (dinero, bienes, etc.)?

¿Cuáles fueron los principales desafíos al recurrir a este tipo de financiamiento?

##### **Participación en “juntas” o panderos**

¿Conoces o has participado en "juntas", "panderos" o sistemas informales de financiamiento?

¿Cómo ha sido esa experiencia?

¿Qué ventajas y desventajas encuentra en el financiamiento mediante familiares y/o comunitario, ya sean mediante préstamos o a través de las “juntas” o “panderos”?

##### **Participación en sistemas informales de financiamiento**

¿Qué desafíos has enfrentado al depender de este tipo de financiamiento? (expectativas de devolución, condiciones informales, etc.)

## **Financiamiento por crédito comercial (proveedores)**

### **Acceso a crédito por parte de proveedores**

¿Qué desafíos encontraste al intentar obtener este tipo de crédito?

¿Crees que existe algún sesgo o barrera para las mujeres emprendedoras al solicitar créditos comerciales?

### **Frecuencia y condiciones del crédito comercial**

¿Con qué frecuencia utilizas este tipo de financiamiento?

¿Cuáles son las condiciones del crédito comercial que te han ofrecido?

¿Cuál es el plazo máximo que le han brindado sus proveedores para cancelar el crédito otorgado? ¿le parece suficiente?

¿Qué ventajas y desventajas identifica en los créditos comerciales otorgados por sus proveedores?

## **Financiamiento bancario**

### **Desafíos para acceder al crédito bancario**

¿Qué desafíos has encontrado al solicitar financiamiento bancario? (requisitos, procesos largos, historial crediticio, etc.)

¿Has recibido apoyo o asesoría por parte del banco para cumplir con los requisitos?

¿Qué desafíos consideras que son los más difíciles de superar al intentar acceder a crédito bancario como mujeres emprendedoras?

### **Preguntas finales:**

De todas las formas de financiamiento mencionadas (autofinanciamiento, financiamiento por familiares, crédito comercial, crédito bancario), ¿cuál consideras que ha sido la más desafiante para ti?

¿Qué cambios crees que podrían implementarse para facilitar el acceso al financiamiento para mujeres emprendedoras en Chiclayo?

¿Tienes alguna sugerencia o recomendación para otras mujeres emprendedoras que están buscando financiamiento para sus negocios?

### **Conclusión:**

Te agradecemos mucho por tu tiempo y por compartir tu experiencia. Esta información será de gran utilidad para comprender mejor los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en Chiclayo en relación con el financiamiento.

**Anexo 4: Validación por juicio de expertos****CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe, JOSÉ CARLOS EMILIO GUARNIZ NIETO  
mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos de la tesis para obtener el título profesional de **LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, titulado **Desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en obtener financiamiento, Chiclayo 2024**, elaborado por la estudiante, **LESLY ROSSMERY DIAZ CONSTANTINO**; reúne los requisitos suficientes y necesarios de validez y, por tanto, apto para ser aplicado en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 18 de OCTUBRE de 2024.

Firma del Experto

Dr./Mg./Lic.Nombre: Mg. LIC. ADM. JOSÉ CARLOS E. GUARNIZ NIETOCargo Actual: DOCENTE EDUCACIÓN SUPERIOR-IES ISATEC

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe, Yessenia del Pilar Gonzales Quiroz  
mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de  
datos de la tesis para obtener el título profesional de **LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, titulado **Desafíos que enfrentan las  
mujeres emprendedoras en obtener financiamiento, Chiclayo 2024**, elaborado por  
la estudiante, **LESLY ROSSMERY DIAZ CONSTANTINO**; reúne los requisitos  
suficientes y necesarios de validez y, por tanto, apto para ser aplicado en el logro de  
los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 10 de octubre de 2024.

Firma del Experto


Dr./Mg./Lic.Nombre: Yessenia del Pilar Gonzales QuirozCargo Actual: Docente

### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Edgar Hernán Salazar Maco  
mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos de la tesis para obtener el título profesional de **LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, titulado **Desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en obtener financiamiento, Chiclayo 2024**, elaborado por la estudiante, **LESLY ROSSMERY DIAZ CONSTANTINO**; reúne los requisitos suficientes y necesarios de validez y, por tanto, apto para ser aplicado en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 18 de octubre de 2024.



---

Firma del Experto

Dr./Mg./Lic.Nombre: Edgar Hernán Salazar Maco

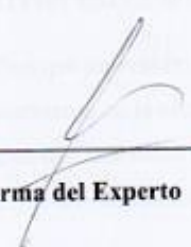
Cargo Actual: Coordinador

### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, ..... MARTÍN MAREZ Ruiz .....  
mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos de la tesis para obtener el título profesional de **LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, titulado **Desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en obtener financiamiento, Chiclayo 2024**, elaborado por la estudiante, **LESLY ROSSMERY DIAZ CONSTANTINO**; reúne los requisitos suficientes y necesarios de validez y, por tanto, apto para ser aplicado en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 18 de Octubre de 2024.

  
Firma del Experto

Dr. (Mg./Lic.) Nombre: ..... MARTÍN MAREZ Ruiz .....  
Cargo Actual: ..... Profesora adjunta a la  
F. cultura de Ciencias Empresariales  
de la USAT.