



Artículo original

Asociaciones solidarias como alternativa de financiamiento para MIPYMES: estudio de caso Mutual Molino

Solidarity associations as a financing alternative for MSMEs: Mutual Molino case study

Celina González de Alvarez^{1*} , Ana Leticia Carosini Ruiz-Díaz¹ 

¹ Universidad Nacional de Asunción, Facultad de Ciencias Económicas. San Lorenzo, Paraguay.

RESUMEN

El sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) constituye un pilar fundamental para el empleo y el crecimiento económico en Paraguay; no obstante, muchas de estas unidades enfrentan limitaciones para acceder al financiamiento formal. El objetivo general fue analizar la contribución de las asociaciones solidarias paraguayas como alternativa de financiamiento para las MIPYMES, mediante el estudio de caso de la Mutual Molino durante el período 2009–2024. Se adoptó un enfoque mixto, de alcance descriptivo y diseño no experimental de corte transversal, con análisis retrospectivo. Se aplicaron entrevistas semiestructuradas a directivos e informantes clave, revisión documental de informes contables y cálculo del patrimonio neto mediante la ecuación contable básica. Los resultados evidencian que la Mutual Molino ofrece condiciones más accesibles que la banca tradicional, con una tasa mensual del 1,1% sostenida durante quince años y morosidad nula lo que contribuyó a obtener un patrimonio colectivo sólido. Se concluye que la confianza, la cohesión social y el cumplimiento de pagos operan como capital social y explica la sostenibilidad del modelo. Los hallazgos aportan evidencia para el diseño de políticas de inclusión financiera alineadas con los ODS 8 y 17.

Palabras clave: Micro, pequeñas y medianas empresas; economía social y solidaria; financiamiento; inclusión financiera; mutuales.

ABSTRACT

The micro, small, and medium-sized enterprise (MSME) sector is a fundamental pillar for employment and economic growth in Paraguay; however, many of these businesses face limitations in accessing formal financing. The overall objective was to analyze the contribution of Paraguayan solidarity associations as a financing alternative for MSMEs, through a case study of Mutual Molino during the period 2009–2024. A mixed-methods approach was adopted, with a descriptive scope and a non-experimental, cross-sectional design, including retrospective analysis. Semi-structured interviews were conducted with managers and key informants, accounting reports were reviewed, and net worth was calculated using the basic accounting equation. The results show that Mutual Molino offers more accessible conditions than traditional banks, with a monthly interest rate of 1.1% maintained for fifteen years and zero delinquency, which contributed to achieving solid collective equity. It is concluded that trust, social cohesion, and payment compliance operate as social capital and explain the sustainability of the model. The findings provide evidence for the design of financial inclusion policies aligned with SDGs 8 and 17.

Keywords: Micro, small and medium enterprises; social and solidarity economy; financing; financial inclusion; mutual associations.

*Correspondencia:

cgonzalez283@eco.una

Conflictos de interés: Los autores declaran no tener conflicto de intereses.

Contribuciones de autores:

CGDA: Conceptualización, Curación de datos, Análisis formal, Adquisición de fondos, Investigación, Administración del Proyecto, Recursos, Software, Validación, Visualización, Redacción – borrador original.

ALCRD: Conceptualización, Curación de datos, Análisis formal, Metodología, Validación, Visualización, Redacción – revisión y edición.

Financiamiento: Ninguno.

Códigos JEL: L26, G23, O16.

Editor responsable: Susana Lugo Rolón

Recibido: 12/01/2026; **Aceptado:** 16/06/2026

Este es un artículo publicado en acceso abierto bajo una licencia [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)





INTRODUCCIÓN

El sector empresarial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en Paraguay representa una fuente de empleo de proporción significativa para trabajadores de sectores vulnerables. En esta línea, Tello (2014), subraya que las MIPYMES cumplen un papel determinante en el desarrollo de los países, en tanto dinamizan el empleo y la actividad productiva, especialmente en economías emergentes.

Esta característica de sostenibilidad es la que ha motivado a las investigadoras a ahondar en el tema que permita socializar una línea de acción que acompañe y asista a las empresas en la generación de mecanismos de financiamiento que, mediante un plan de desarrollo sustentable, atienda las prioridades que aseguren el éxito de permanencia en el mercado por años.

La investigación se circunscribe a la problemática abordada de ¿Cómo las asociaciones solidarias paraguayas pueden constituirse en alternativas de financiamiento de las MIPYMES?. Partiendo de la realidad de que las líneas crediticias son limitadas a las micro y pequeñas empresas dependiendo del tamaño y de la capacidad de pago, pero son esenciales para estas unidades económicas.

Las MIPYMES conforme a Carosini Ruíz Díaz (2021), son actores claves para el crecimiento potencial de América Latina ya que son empresas que se caracterizan por una gran heterogeneidad que poseen acceso a mercados, tecnologías y capital humano, así como su vinculación con otras empresas.

El contexto económico del Paraguay también es caracterizado por un predominio de MIPYMES, y de acuerdo al boletín informativo del MIC (2023), al cierre del año 2023, refiere que el sector disponía de 366.977 unidades económicas y las actividades económicas predominantes fueron el comercio, seguido por los servicios, el sector primario y, por último, el sector secundario.

Como refieren Saldívar de Salinas y Alegre Brítez (2022), las MIPYMES constituyen el 98% del tejido empresarial del país lo que representa una fuente vital de innovación, empleo y crecimiento al que se debe potenciar su desarrollo puesto que se enfrentan diariamente a la obtención de liquidez, para hacer frente a sus obligaciones en el corto y mediano plazo, así como para proyectar cualquier tipo de crecimiento.

En cuanto al crédito, Baruj (2017), sostiene que las MIPYMES en Paraguay recurren mayoritariamente a fuentes tradicionales de financiamiento tales como bancos, financieras y cooperativas. En estas entidades enfrentan requisitos que las llevan a preferir recursos propios sobre externos, limitando el capital disponible para su crecimiento.

En esa misma línea, Herrera (2022), advierte que las barreras de acceso al crédito formal constituyen uno de los principales desafíos del sector y plantea la necesidad

de diversificar los instrumentos de financiamiento para responder a las características particulares de las MIPYMES. En esa dirección, Orueta et al. (2019) documentan que los mercados de capitales constituyen una vía complementaria de financiamiento para las MIPYMES en Iberoamérica.

En el informe técnico de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2021), sobre el Cono Sur se hace mención a que los distintos diagnósticos del sector coinciden en que los problemas de las MIPYMES son en general atribuibles a la mala gestión, baja productividad y el financiamiento insuficiente. En conjunto o por separado, estos factores son serios obstáculos para el desarrollo empresarial del sector.

El mismo informe señala que los principales obstáculos para la innovación incluyen la falta de políticas públicas de apoyo —reflejada en incentivos insuficientes— y las dificultades de financiamiento interno y externo para proyectos innovadores. El alto costo del financiamiento afecta con mayor intensidad a las empresas de menor tamaño.

En Paraguay, el sector de la agricultura familiar campesina se practica con mayor intensidad la economía social. González de Alvarez (2019) documenta organizaciones exitosas que aplicaron el desarrollo rural sostenible, atendiendo limitaciones del sector en tres áreas: capacitación técnica, acceso al crédito y canales de comercialización. Estas intervenciones promovieron la agricultura familiar y comunitaria como modelo integral sostenido en dimensiones sociales, económico-productivas, culturales y ciudadanas.

Documenta Gaona (2023) que diversas asociaciones solidarias han demostrado viabilidad en la financiación de pequeñas empresas a través de modelos que movilizan recursos comunitarios. En particular, la articulación colectiva entre emprendedores locales favorece el acceso a capital blando. A su vez, varios modelos que aprovechan recursos comunitarios para financiar iniciativas locales. Estos modelos han demostrado que la articulación colectiva entre emprendedores genera condiciones para el crecimiento y el desarrollo sostenibles.

Otro ejemplo notable, refiere Herrera (2020), es el auge de las plataformas de financiación colectiva, que actúan como asociaciones solidarias modernas al permitir que las personas contribuyan a proyectos en los que creen, sin necesidad de intermediarios financieros tradicionales. Esta forma de financiación colectiva ha ganado popularidad, en particular entre las pequeñas empresas que buscan fuentes de financiación alternativas, lo que muestra el potencial de las asociaciones solidarias para transformar el panorama financiero de las pequeñas empresas (López Molero et al., 2020).

La importancia de esta investigación es que constituye un estudio pionero sobre el tema abordado que posibilita comprender las alternativas de financiamientos solidarios que pueden tener las MIPYMES. La relevancia subyace en que se ha investigado una necesidad latente del sector



empresarial y que lo hace factible ya que el acceso a la información del tema es abierto y la unidad de análisis asumió un compromiso de suministro de datos fidedignos a las investigadoras.

La contribución de este trabajo responde a la necesidad de financiamiento accesible para los emprendimientos de menor tamaño que se multiplican en la dinámica económica paraguaya. Se vincula a los ODS 8 y 17, que orientan la construcción de economías dinámicas y sostenibles en las que las MIPYMES juegan un papel central para promover el empleo, y que mediante alianzas sólidas de cooperación pueden consolidar el camino hacia el desarrollo.

En función de lo expuesto, el objetivo general de la investigación es analizar la contribución de las asociaciones solidarias paraguayas como alternativa de financiamiento para las MIPYMES, a partir del estudio de caso de la Mutual Molino durante el período 2009–2024.

Para alcanzarlo, se plantean los siguientes objetivos específicos: (a) describir las formas de financiamiento tradicionales y alternativas disponibles para las MIPYMES paraguayas; (b) caracterizar la organización, el funcionamiento y los mecanismos financieros de la Mutual Molino como entidad de la economía social y solidaria; y (c) estimar, mediante una simulación patrimonial a cinco años, la capacidad de financiamiento que ofrece este tipo de asociación a sus asociados.

MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación adoptó un enfoque mixto, ya que se combinaron datos cualitativos, provenientes de las apreciaciones de informantes clave entrevistados, con datos cuantitativos extraídos de la revisión documental de los informes contables de la entidad estudiada (Creswell y Plano Clark, 2017). El diseño fue no experimental, dado que no se manipularon variables (Hernández Sampieri et al., 2014), y se estructuró como un estudio de caso único, centrado en la Mutual Molino como entidad de la economía social y solidaria (Yin, 2018).

Esta estrategia resulta apropiada cuando se busca comprender en profundidad un fenómeno poco explorado en su contexto real (Yin, 2018), como lo es el financiamiento solidario dirigido a las MIPYMES en el Paraguay. Si bien el diseño es mixto, el enfoque predominante fue cualitativo, dado que el análisis del caso se sustentó principalmente en la interpretación de las entrevistas semiestructuradas y la revisión documental.

El alcance fue descriptivo, orientado a caracterizar la situación de una entidad de la Economía Social y Solidaria como lo constituyen las mutuales. El análisis está basado en un caso de estudio único, retrospectivo, con enfoque mixto, de alcance descriptivo que abarcó el estudio del período 2009–2024, considerando la información contable acumulada desde la fundación de la entidad hasta el cierre del ejercicio 2024.

Sobre esa base, y tomando como referencia la ecuación contable básica atribuida a Pacioli (1494), se calculó el

Patrimonio Neto de la entidad a partir de la suma del capital aportado, las reservas y los resultados del ejercicio económico.

Complementariamente, a partir de las características observadas en la Mutual Molino, monto del aporte, tasa de interés aplicada y capitalización de los intereses, se construyó un ejercicio de simulación patrimonial a cinco años.

Cabe aclarar que dicho ejercicio no constituye una proyección financiera predictiva, sino una estimación ilustrativa que, bajo el supuesto de aportes constantes y capitalización de los rendimientos, permite dimensionar la capacidad de financiamiento que este tipo de asociación podría ofrecer a un grupo de asociados.

En una primera etapa, la modalidad de la investigación fue bibliográfica, documental con la revisión de textos, artículos y publicaciones relacionadas al tema de estudio, tanto a nivel nacional como internacional. Para ello se elaboraron fichas para el análisis documental y también fueron analizados datos cuantitativos de cesión de créditos donde se observaron las prácticas actuales de gestión de recursos monetarios. Esta revisión se apoyó en aportes sobre el estado del arte y las metodologías aplicadas en finanzas y contabilidad en España y América Latina (Ramos y Miranda, 2013).

En una segunda etapa se aplicó la modalidad de campo, mediante una entrevista semiestructurada dirigida a directivos e informantes clave de la Mutual Molino, con la que se obtuvo información primaria sobre la operatividad de la entidad. El instrumento se organizó en torno a tres ejes temáticos: la organización institucional, los mecanismos financieros y la participación de los asociados.

Los participantes prestaron su consentimiento informado, garantizándose la confidencialidad de sus declaraciones y el uso exclusivamente académico de la información. La población estuvo conformada por los 17 asociados de la entidad y la muestra fue intencional o por conveniencia, integrada por los miembros del consejo de administración vigente que además hubieran obtenido crédito durante el período de análisis, criterio que permitió seleccionar a los informantes con mayor conocimiento del funcionamiento de la mutual.

Para el procesamiento de la información cualitativa, los datos obtenidos de las entrevistas fueron organizados mediante análisis temático, identificando patrones recurrentes vinculados a la organización, funcionamiento y mecanismos financieros de la mutual. Para la información cuantitativa, los datos contables fueron sistematizados en matrices comparativas y analizados mediante estadística descriptiva.

Los métodos generales utilizados fueron el análisis, la síntesis y el inductivo. El método analítico se utilizó para determinar las informaciones más importantes sobre el tema de estudio que tuvo lugar en el desarrollo de la investigación y el método sintético para la parte de conclusiones del trabajo.



El método inductivo se utilizó al analizar el caso específico de la Mutual Molino, cuyos datos obtenidos a través de la fuente de información permitió comprender la organización y funcionamiento, así como la socialización de dicha alternativa como un modelo válido de fuente de financiamiento para las MIPYMES paraguayas.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Formas de Financiamiento de las MIPYMES Paraguaya

El mecanismo de concesión de créditos formales en Paraguay se estructura dentro del sistema financiero que se rige por la Ley N° 861/96 “Ley General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Créditos”, la Ley N° 489/95 “Orgánica del Banco Central del Paraguay”, el Código Civil, la Ley N° 438/94 “De Cooperativas” y demás disposiciones vigentes relacionadas.

Estas disposiciones mencionadas, regulan el otorgamiento de préstamos a través de un reglamento genérico que de vuelta se ajusta a las peculiaridades del ente otorgante, ya sea que esté constituida como persona física o jurídica y que en forma habitual concede préstamos dinerarios, otorga financiación a través del descuento de cheques, órdenes de compra u otras modalidades similares que no representan captación de depósitos.

El panorama de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) refleja una compleja interacción de métodos de financiamiento tradicionales y alternativos y que se constituye en un aspecto crucial para el desarrollo económico de estas unidades económicas quienes contribuyen significativamente a la creación de empleo y la diversificación del mercado.

Al realizar la revisión de las formas de financiamiento, la situación actual de las líneas de créditos vigentes para las MIPYMES posee oportunidades y desafíos para los emprendedores y empresarios dependiendo del nivel de formalización en que se encuentre la empresa.

Los métodos actuales de financiamiento para las MIPYMES paraguayas giran predominantemente en torno a los préstamos bancarios tradicionales, que suelen considerarse la columna vertebral de la financiación empresarial, las tasas de interés asociadas con los préstamos tradicionales pueden ser prohibitivamente altas, con un promedio de alrededor del 10-15%, lo que desalienta aún más a los empresarios a seguir esta vía.

Este escenario pone de relieve la necesidad de contar con vías de financiación más accesibles que puedan adaptarse a las circunstancias particulares de las MIPYMES paraguayas.

En la Tabla 1 se muestra los productos creados como política de apoyo y promoción a las MIPYMES que son canalizadas a través de los bancos e instituciones financieras regidas por la Ley N° 861/96 “Ley General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Créditos” quienes previamente tienen la responsabilidad de realizar

el proceso de análisis del crédito por cada solicitud.

Los productos generados son un mecanismo de atención para el acceso al financiamiento a través de garantías a las micro, pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a la práctica en otros países, se consideran como los mejores sistemas de garantías a nivel internacional, por su modelo de negocio, prácticas de funcionamiento e impacto en las empresas beneficiarias (López Acevedo y Tan Wong, 2010). La Tabla 1 muestra estas líneas disponibles, así como las líneas de crédito tradicionales.

El listado de productos expuestos en la Tabla 1 son los préstamos tradicionales ofertados por los bancos, financieras y cooperativas que siguen siendo una fuente primaria de financiamiento, pero los estrictos requisitos y las altas tasas de interés a menudo limitan el acceso para muchos propietarios de micro y pequeñas empresas.

Del listado expuesto en la Tabla 1, al analizar los requerimientos, todas poseen como un requisito para la escala de concesión, el volumen de ventas anuales declarados, conforme balance cerrado o pagos del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Estas exigencias contables y de información financiera constituyen, en sí mismas, un desafío para las MIPYMES paraguayas, dada la complejidad que supone su implementación en este segmento empresarial (González de Alvarez, 2022).

De acuerdo a lo publicado en el boletín informativo del MIC (2024), se muestra que la mayor parte de las MIPYMES no cuenta con acceso al crédito formal puesto que los créditos otorgados al corte de setiembre 2024, sólo el 23% se destinó al sector económico mencionado, por lo que diseñaron nuevos productos que podrán ser utilizados como capital operativo, inversiones e incluso compra de deudas, pero serán canalizados a través del Banco Nacional de Fomento.

Las microfinanzas suelen implicar tasas de interés más bajas (a menudo entre el 5% y el 10%) y períodos de reembolso más cortos, lo que las convierte en una opción más manejable para los propietarios de pequeñas empresas. Por ejemplo, se puede conceder un préstamo de microfinanzas a un artesano que elabora joyas a mano, lo que le permite comprar materiales y ampliar su producción sin los estrictos requisitos de un préstamo bancario.

Las Instituciones Microfinancieras (IMF) también se centran en fomentar el espíritu empresarial ofreciendo educación financiera y servicios de apoyo, mejorando así las capacidades de gestión de sus clientes. Las IMF son entidades especializadas en proveer servicios financieros —créditos, ahorro y seguros— a personas y microempresas excluidas del sistema bancario convencional (Glisovic y Martínez, 2022).

A diferencia de los bancos tradicionales, que pueden priorizar la rentabilidad sobre el desarrollo comunitario, las IMF hacen hincapié en el impacto social, lo que les permite fomentar el crecimiento de las MIPYMES que de

**Tabla 1.** *Productos crediticios de apoyo y fomento a las MIPYMES y las disponibles como financiamiento tradicional.*

Producto	Interés	Institución financiadora
Apoyo y promoción – Política pública		
PROMIPYMES	Resultante de la aplicación: Tasa AFD (para Entidad Financiera) + Margen de la Entidad Financiera = Tasa Final para Beneficiario	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) Para conocer el producto, acceder al siguiente enlace: https://afd.freelancer.com.py/producto/promipymes
PROCRECER	Resultante de la aplicación: Tasa AFD (para Entidad Financiera) + Margen de la Entidad Financiera = Tasa Final para Beneficiario	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) Para conocer el producto, acceder al siguiente enlace: https://www.afd.gov.py/producto/procrecer
FOGAPY	1,4% para Beneficiarios sin Cédula MIPYMES/MIC. 1,1% para Beneficiarios con Cédula MIPYMES/MIC.	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) https://www.fogapy.gov.py/
FOGAMU	BENEFICIARIOS INSCRIPTOS EN EL MIC: costo de 0,5% anual más IVA, (con cédula MIPYMES). BENEFICIARIOS NO INSCRIPTOS EN EL MIC: Sin cédula MIPYMES) y No MIPYMES, el costo será de 0,625% más IVA.	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) Para conocer el producto, acceder al siguiente enlace: https://www.fogapy.gov.py/fogamu
Créditos y préstamos – Mecanismo ordinario del sector financiero		
Préstamos para capital operativo		
Línea de Crédito Fideicomiso	Mensual / Trimestral / Semestral definido por la institución otorgante	Entidades bancarias y financieras regidas por la Ley N° 861/96 "Ley General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Créditos",
Préstamo para inversiones		

Nota: Elaboración propia a partir de información de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) y del Ministerio de Industria y Comercio (MIC).

Tabla 2. *Productos crediticios para emprendedores.*

Producto	Requisitos
Línea de Crédito "Kuña Katupyry"	Mujeres entre 18 y 75 años de edad, propietarias de negocios formalizados y que requieran recursos financieros para ampliar y desarrollar sus actividades
Línea de Crédito "Ñamba'apo Porãve"	Información sobre la fuente de repago del crédito (Declaración jurada de ingresos y egresos)
Línea de Crédito "Ñande chokokuépe ġuarã"	Productores agrícolas o pecuarios ubicados en la base de la pirámide socioeconómica
Mujer Emprendedora	
Juventud Emprendedora	Presentar un plan de inversión y/o plan de trabajo.
Turismo Rural	

Nota: Elaboración propia a partir de información de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) y del Viceministerio de MIPYMES del Ministerio de Industria y Comercio (MIC).

otro modo podrían quedar desatendidas. Este cambio hacia una financiación alternativa no sólo atiende las necesidades financieras inmediatas de los empresarios, sino que también contribuye a construir una economía más resiliente al empoderar a las pequeñas empresas para que prosperen.

Las políticas IMF del sector público se ejecutan a través del Banco Nacional de Fomento y del Crédito Agrícola de Habilitación cuyas redes de expansión son limitadas, por ende, no cubren la demanda y existe una larga espera para la aprobación de solicitudes de los emprendedores.

Al hacer la revisión de los productos, existe un fuerte apoyo al sector femenino empresarial con líneas diseñadas especialmente para mujeres empresarias pero que, a la hora de la provisión documental para los avales correspondientes, se debe sortear los obstáculos propios de la gestión administrativa interna. De igual modo, las

líneas orientadas al empresariado juvenil responden al creciente protagonismo de los jóvenes emprendedores en América Latina y el Caribe (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2020).

La Tabla 2, en contraste con la Tabla 1, muestra las opciones de financiamiento alternativas que han surgido para llenar el vacío de financiamiento crediticio ofreciendo soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades de las MIPYMES, no obstante, es crucial analizar los problemas generalizados de alfabetización y educación financiera que constituyen un obstáculo para el crecimiento potencial de estas empresas.

En la Dirección General de Financiación e Inversión del Viceministerio de MIPYMES se busca respaldar y apoyar el fomento a las inversiones y el financiamiento a las MIPYMES y se identifica las mejores alternativas de inversión para articular mecanismos interinstitucionales



que faciliten el acceso al financiamiento de las MIPYMES.

Al cierre del primer semestre del año 2024, el MIC del Paraguay emitió su boletín informativo en el que se observa que el 60% de las micro, pequeñas y medianas empresas no tiene acceso a cuentas bancarias, lo que limita su acceso a financiamiento, por lo que se está implementando una normativa del Banco Central del Paraguay que permite abrir cuentas bancarias de manera electrónica.

En la Tabla 3, se muestran las principales diferencias de la cuenta tradicional y la cuenta básica elaborada para las micro, pequeñas y medianas empresas en la búsqueda de brindar soluciones oportunas para la inclusión financiera. Al hacer un análisis de las comparaciones, el costo administrativo del saldo inferior y la cantidad de transacciones es el que se exonera para las micro y pequeñas empresas dando así la posibilidad de mayor libertad operativa para las ventas y el cobro de los productos y servicios ofertados.

Tabla 3. *Productos crediticios para emprendedores.*

Cuenta básica tradicional	Cuenta básica MIPYMES
Requiere saldo mínimo	No se necesita un saldo mínimo específico.
Transacciones con revisión de operaciones	Mayor flexibilidad en transacciones, incluso operaciones hasta 20 salarios mínimos.
Límite de transacciones sujeto a requerimientos	Transacciones sin costos adicionales.

Nota: Elaboración propia a partir del boletín informativo del MIC (2024) y de la normativa del Banco Central del Paraguay.

Como se plasma en la Tabla 3, esta modalidad de servicio financiero está orientada a coadyuvar en el acceso de la micro, pequeñas y medianas empresas en consonancia con las políticas públicas de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de estas empresas, no obstante, posee ciertas limitaciones que se exponen a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 4. *Cuadro comparativo de limitaciones de la cuenta básica tradicional y la cuenta básica MIPYMES*

Cuenta básica tradicional	Cuenta básica MIPYMES
No restringe disponibilidad de cuentas de ahorro o corrientes	Para su acceso no se debe de disponer de otras cuentas bancarias excepto hasta dos cuentas básicas personales.
No se requiere de documentación de respaldo como emprendimiento	Cédula MIPYMES vigente
Límite de transacciones sujeto a requerimientos	Transacciones sin costos adicionales

Nota: Elaboración propia a partir del boletín informativo del MIC (2024) y de la normativa del Banco Central del Paraguay.

Lo expuesto en la Tabla 4 muestra el requisito de contar con cédula MIPYMES que justamente representa una responsabilidad administrativa peculiar ya que la tramitación de ese aval requiere la inscripción tanto en el Instituto de Previsión Social (IPS) como en el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) pese a no emplear mano de obra dependiente en el emprendimiento.

La obtención de la Cédula MIPYMES impone un costo

administrativo de explotación ya que tanto el IPS como el MTESS disponen de medidas de supervisión cuyo incumplimiento en el plazo establecido, implican sanciones con multas pecuniarias tarifadas en base al jornal mínimo establecido.

En resumen, los métodos de financiamiento disponibles actualmente para las MIPYMES paraguayas ilustran un panorama dual de préstamos bancarios tradicionales y opciones de financiamiento alternativas; si bien los préstamos tradicionales brindan una vía familiar para obtener financiamiento, sus estrictos requisitos y altas tasas de interés a menudo excluyen a muchos empresarios del acceso al capital que necesitan.

Organización y funcionamiento de una asociación solidaria como la Mutual Molino

En Paraguay, existen pocas instituciones constituidas como mutuales que se orientan a fomentar a las micro, pequeñas empresas, la Mutual Molino es una de ellas que fue fundada en el mes de julio del año 2009 con 23 (veintitrés) personas emprendedoras que fueron excluidas del sistema cooperativo de la entidad que operaba en el barrio debido a desacuerdos ideológicos del gremialismo interno predominante en ese entonces.

Para dar vida a la entidad, se realizaron los acuerdos previos de selección de asociados para la fundación donde la bandera ideológica motivadora sería la prudente administración de recursos que logre resultados que permitan garantizar los mejores rendimientos en la construcción de la sostenibilidad de los negocios emprendidos por los suscribientes en la que los valores de la amistad y la responsabilidad orientarían las acciones institucionales.

Desde su constitución hasta la fecha, tienen 0% de morosidad en la recuperación de los créditos otorgados por tanto hasta la fecha no se ha comprometido los aportes de los asociados; el cumplimiento puntual de los pagos constituye el principal valor de convivencia de la asociación, y este principio inquebrantable de pagos. Este desempeño refleja la relevancia de una adecuada gestión de crédito y cobranza para la sostenibilidad de las entidades que otorgan financiamiento (Mantilla y Becerra, 2022).

La Mutual Molino en su acta fundacional suscribió el borrador del reglamento de funcionamiento con artículos claros y entendibles para asegurar su correcta aplicación entre los asociados.

En la actualidad disponen de 12 puntos cuyos aspectos más fundamentales para comprender su organización y funcionamiento se exponen a continuación:

- Cantidad de socios: La cantidad de socios mínima será de 18 asociados cuyo fundamento se sostiene en la posibilidad de cubrir la ronda de préstamos en un año y medio.
- Préstamos: Disponen de dos líneas de crédito que son el ordinario y el paralelo. El ordinario corresponde



a la totalidad de la recaudación disponible para el socio de acuerdo al orden de lista. En caso de que él mismo quisiera llevar un monto inferior, el remanente se otorga como crédito paralelo. Los lineamientos en cuanto a este punto son:

- Cada socio solo puede tener un préstamo ordinario y un paralelo a la vez. Se entregarán como préstamo todo lo recaudado en la fecha.
- El plazo máximo para el pago del préstamo ordinario será de hasta 18 meses.
- El plazo máximo para el pago del préstamo paralelo será de hasta 10 meses.
- El socio podrá acceder a su primer préstamo ordinario con una antigüedad mínima de 6 meses y podrá retirar hasta 10 veces su aporte.

En lo que respecta a su forma de gobierno y conducción, disponen de una Comisión Directiva pero las reuniones mensuales son obligatorias a todos los asociados para lo cual han establecido como calendario perpetuo de encuentro.

Al analizar los puntos expuestos, se observa que la institución articula estratégicamente las reuniones donde el emprendedor beneficiario del crédito del mes es quien debe fungir de anfitrión.

Como persona jurídica de facto, la Mutual Molino debe celebrar asambleas y su reglamento referente a este punto reseña que la comisión directiva tiene la obligación de llamar a Asamblea General Ordinaria una vez al año y Extraordinarias las veces que sean necesarias.

Básicamente la conformación responde a la estructura administrativa estándar de cualquier asociación por lo que su funcionamiento es similar al de cualquier organización jurídica.

Desde su constitución, el aporte quedó fijado en la suma de Gs. 30.000 (guaraníes treinta mil) y para los préstamos, la tasa de interés es del 1,1% mensual que equivale a 13,2% anual cuyos importes y porcentajes se han mantenido constantes sin variaciones durante los quince años de existencia.

La posibilidad de aumentar los importes del préstamo principal fue un desencadenante de la decisión de que los intereses generados por los préstamos otorgados sean capitalizados ya que su uso colectivo era más beneficioso que repartir individualmente.

Lo concerniente al excedente del año 2023 se distribuyó por primera vez durante el periodo 2024 de manera a dejar como monto único de préstamo principal la suma de Gs. 35.000.000 (guaraníes treinta y cinco millones).

Como fue señalado en el punto de Materiales y Métodos, utilizando los componentes de la ecuación contable básica propuesta por Pacioli (1494), en el caso de este estudio se ha partido de la relación existente para calcular el Patrimonio Neto considerando la suma del capital aportado, más las reservas y los resultados del ejercicio

económico considerados hasta el año 2024.

Por ello, tomando como base lo señalado, y ajustando a las variables contables existentes en los informes contables proporcionados y, considerando que el año de estudio es el periodo 2024, se ha tomado como capital el aporte mensual realizado por cada asociado de la Mutual Molino, en cuanto a la reserva, se constituye el interés capitalizado hasta el ejercicio 2022 y con respecto al resultado, corresponde a los intereses generados en el año 2023.

Por tanto, hasta el cierre del año 2023 cada socio presentaba la siguiente participación patrimonial expuesta en la siguiente tabla:

Tabla 5. Participación patrimonial de cada asociado de la Mutual Molino al cierre del mes de diciembre del año 2023 (en guaraníes*)

(C) Aporte mensual	(M) Cantidad de meses	(C*M) Capital realizado	(I) Interés capitalizado	(C*M) + (I) Patrimonio neto
30.000	174	5.220.000	6.528.215	11.748.215

*Nota: Elaboración propia con base en los informes contables de la Mutual Molino al cierre del ejercicio 2023. * Guaraní, moneda oficial de la República del Paraguay.*

De acuerdo a lo expuesto en la Tabla 5, cada asociado tiene una participación acumulada de Gs. 11.748.215 que constituye su patrimonio neto individual y que totalizan a nivel institucional, un patrimonio de Gs. 211.467.870 en estos 15 años de vida institucional de la Mutual Molino.

Al cierre del ejercicio 2024, si un asociado desea retirarse, previa cancelación de su préstamo, retirará la suma de Gs. 11.928.215 (guaraníes once millones novecientos veintiocho mil doscientos quince) correspondiente a su participación acumulada, más los aportes del año 2024.

La Mutual Molino ha surgido como un mecanismo vital para financiar a las pequeñas empresas de sus asociados en la que las instituciones financieras tradicionales fueron inaccesibles o no estaban dispuestas a prestar.

Esta asociación se basa en principios de ayuda mutua, cooperación y responsabilidad compartida, creando un entorno de apoyo para los emprendedores asociados donde fomentan los recursos colectivos y mejoran la capacidad de sus miembros.

Las condiciones que facilitan la financiación a través de la Mutual Molino han tenido, y siguen teniendo, un impacto económico y social en las pequeñas empresas de sus asociados quienes disponen de capital blando para financiar sus gastos operativos o bien realizar inversiones.

Las asociaciones solidarias se definen por su compromiso con el bienestar colectivo y el apoyo mutuo entre sus miembros (Carosini Ruiz Díaz, 2021). Según Gaona (2023), estas asociaciones tienen como objetivo empoderar a las personas mediante la puesta en común de recursos y el intercambio de conocimientos, lo que permite a los miembros afrontar los desafíos financieros



de manera más eficaz.

Los principios que sustentan las asociaciones solidarias suelen incluir la cooperación, la igualdad y la justicia social, que unen a los miembros en pos de objetivos comunes.

La Mutual Molino ejemplifica cómo los principios solidarios pueden promover el espíritu emprendedor entre las poblaciones desatendidas, muestra la manera en que sus asociados participan en una gobernanza democrática que permite a los procesos de toma de decisiones que sean inclusivos y transparentes con lo que garantiza que se escuchen todas las voces.

Por tanto, las características y condiciones de las asociaciones solidarias como la Mutual Molino que posibilitan el financiamiento de las MIPYMES paraguayas, deben darse ciertas condiciones.

Los asociados deben compartir los mismos ideales. El compromiso de aportación debe ser constante e inalterable.

Los pagos deben darse sin atrasos en el plazo establecido. A efectos de cumplir con el objetivo específico (c), se presenta a continuación una simulación patrimonial a cinco años, construida con base en las características operativas de la Mutual Molino.

Partiendo de estas características analizadas, si un grupo de 12 emprendedores se asocian y establecen la aportación de una suma de Gs. 100.000 mensual como aporte de capital y que las reservan constituyan los intereses capitalizados cada ejercicio generado, en el plazo de 5 años, tomando como unidad de análisis la tasa de interés actual de la Mutual Molino, se darían estos resultados económicos:

Este aporte mensual supondrá la posibilidad de que cada asociado disponga de un préstamo de Gs. 1.200.000 en el primer ciclo, monto que se incrementa al capitalizar los intereses generados, conforme se proyecta en la Tabla 7. por lo que para el año 2 se podría disponer de la suma de Gs. 2.558.400, en el año 3 de Gs. 4.096.109, el año 4 un monto de Gs. 5.836.795 y en el año 5 la suma de Gs. 7.807.252 sin más aval y documentación que el compromiso del asociado.

Al proyectar la Tabla 6 tomando como variable la ecuación contable básica propuesta por Pacioli (1494) el Patrimonio Neto de los emprendimientos asociados ascendería a la suma de Gs. 93.687.026 (guaraníes noventa y tres millones seiscientos ochenta y siete mil veintiséis) al término del año 5 con la posibilidad de otorgar créditos por valor de Gs. 7.807.252 (guaraníes siete millones ochocientos siete mil doscientos cincuenta y dos). Es decir, la evolución del Patrimonio y del Monto del Préstamo experimentaría lo expuesto en la Tabla 7.

Como puede verse, una de las principales ventajas de estas asociaciones es el acceso a recursos colectivos, lo que permite a los miembros poner en común sus activos financieros para el beneficio comunitario. Esta puesta en

Tabla 6. Proyección de 5 años para un aporte de capital fijo en una asociación solidaria de micro y pequeños emprendimientos (en guaraníes*)

Año	Aporte mensual	Cantidad de socios	Total aporte
1	100.000	12	1.200.000
2	100.000	12	1.200.000
3	100.000	12	1.200.000
4	100.000	12	1.200.000
5	100.000	12	1.200.000
Acumulado por cada socio			6.000.000

*Nota: Elaboración propia a partir del ejercicio de simulación patrimonial basado en las características de la Mutual Molino. * Guaraní, moneda oficial de la República del Paraguay.*

Tabla 7. Proyección de préstamos a otorgar en el plazo de 5 años en una asociación solidaria de micro y pequeños emprendimientos (en guaraníes*)

Año	Aporte acumulado	Desembolso del préstamo	Interés ganado	Monto préstamo
1	14.400.000	14.400.000	1.900.800	1.200.000
2	30.700.800	30.700.800	4.052.506	2.558.400
3	49.153.306	49.153.306	6.488.236	4.096.109
4	70.041.542	70.041.542	9.245.484	5.836.795
5	93.687.026	93.687.026	12.366.687	7.807.252

*Nota: Elaboración propia a partir del ejercicio de simulación patrimonial basado en las características de la Mutual Molino. * Guaraní, moneda oficial de la República del Paraguay.*

común crea una base de capital más amplia, que puede utilizarse para préstamos e inversiones en pequeñas empresas.

Además, las asociaciones solidarias suelen establecer redes de apoyo y asociaciones con instituciones locales, como cooperativas y organizaciones sin fines de lucro, que pueden proporcionar recursos financieros adicionales y asistencia técnica.

El impacto de las asociaciones solidarias en las pequeñas empresas es significativo, ya que aumenta significativamente el acceso al capital y los servicios financieros que de otro modo podrían estar fuera de su alcance.

Las micro y pequeñas empresas afiliadas a estas asociaciones cuentan con mayores posibilidades de beneficiarse mutuamente a través de una mayor distribución de riesgos y apoyo recíproco, lo que mitiga las cargas financieras asociadas al emprendimiento. Por ejemplo, los miembros pueden compartir recursos como equipos o conocimientos, lo que reduce los costos individuales y aumenta la rentabilidad general.

Como se ha expuesto en el marco de la revisión bibliográfica del presente trabajo, abundan las historias de éxito, como el caso de la Mutual Molino que transformó las prácticas de determinados emprendimientos locales mediante la financiación y la capacitación colectivas,



lo que dio lugar a una mejora de los rendimientos y los ingresos de sus miembros.

Este estudio de caso ilustra cómo las asociaciones solidarias no sólo empoderan a los empresarios individuales, sino que también contribuyen al desarrollo comunitario en general fomentando una cultura de colaboración e innovación.

A medida que los desafíos económicos sigan evolucionando, el papel de las asociaciones solidarias probablemente se volverá cada vez más importante, lo que pone de manifiesto la necesidad de seguir invirtiendo en estos modelos de colaboración para fomentar el crecimiento económico sostenible y la resiliencia en las comunidades de todo el mundo.

DISCUSIÓN

Esta investigación ha examinado la figura de las asociaciones solidarias como alternativa de financiamiento para las MIPYMES en Paraguay, en el marco de las limitaciones estructurales del sistema financiero tradicional. Los resultados obtenidos confirman que persisten importantes barreras para acceder al crédito formal, asociadas principalmente a garantías, altos costos financieros y requisitos documentales. En este sentido, coincide con las causas de los problemas detectados por Baruj (2017) y la Organización Internacional del Trabajo (2021), en los que la insuficiencia de financiamiento es una de las variables que limitan el desarrollo del sector.

En este sentido, el caso de estudio de Mutual Molino demuestra que los esquemas de este tipo, basados en la economía social y solidaria, confirman la viabilidad de las líneas de financiamiento. Gaona (2023) y Herrera (2020) también confirman la capacidad de los modelos de financiamiento colectivo para facilitar el acceso a financiamiento a menor costo gracias a canales flexibles y sin intermediarios que permiten obtener recursos de capital más accesibles.

Asimismo, la estabilidad operativa alcanzada por la ausencia total de morosidad y su presencia en el territorio desde hace más de una década refuerza el respaldo empírico que este tipo de mecanismos tienen en las iniciativas locales.

Los resultados sugieren, además, que este tipo de asociación no solo incide en el acceso a la financiación, sino que también contribuye a fortalecer las capacidades financieras y organizativas de sus miembros.

Esto coincide con los hallazgos de Glisovic y Martínez (2022), quienes destacan el papel de las instituciones financieras alternativas con enfoque social en el desarrollo de habilidades financieras de los emprendedores. No obstante, se observa una diferencia: en los estudios citados la educación financiera se imparte en instituciones de microfinanzas formales, mientras que el presente caso sugiere que las estructuras asociativas informales o semiformales pueden alcanzar niveles similares de

eficiencia y sostenibilidad.

Además, se advierte un distanciamiento respecto de parte de la literatura existente en cuanto a la explicación de los factores de éxito de estos modelos. Si bien varios enfoques se centraron en la necesidad de apoyo institucional y marcos regulatorios, en este caso se observa que la confianza, la cohesión social y el cumplimiento de las estructuras internas resultaron clave para la sostenibilidad del sistema.

Esto resalta el papel del capital social como complemento del capital financiero, aportando una perspectiva analítica más amplia para la financiación de las MIPYMES. Este concepto ha sido desarrollado por Putnam (1993), quien lo asocia a la confianza y las redes cívicas; Bourdieu (1986), quien lo vincula a los recursos derivados de las relaciones sociales; y Coleman (1990), quien subraya su papel en la generación de normas de reciprocidad que facilitan la acción colectiva.

En cuanto a su alcance, el ejercicio de simulación sugiere que, bajo el supuesto de aportes constantes y capitalización de los rendimientos, las asociaciones solidarias podrían generar incrementos en el capital colectivo y en la capacidad de crédito a mediano plazo. Esto aporta elementos de interés para el diseño de estrategias de inclusión financiera, en la medida en que muestra la posibilidad de construir mecanismos de financiamiento endógenos adaptados a las características de las MIPYMES.

Sin embargo, dado que se trata de un estudio de caso, conviene actuar con cautela al extrapolar los resultados a otros contextos.

Desde una perspectiva más aplicada, los resultados sugieren que las asociaciones solidarias pueden complementar las políticas de financiamiento público, especialmente en contextos con baja penetración bancaria y acceso limitado al crédito formal. En este sentido, el estudio aporta evidencia que podría contribuir a la formulación de políticas orientadas a mejorar el ecosistema de financiamiento inclusivo, en consonancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en particular el ODS 8 (trabajo decente y crecimiento económico) y el ODS 17 (alianzas para lograr los objetivos).

En síntesis, la principal contribución de este trabajo consiste en documentar y analizar un modelo de financiamiento alternativo apenas explorado en el caso paraguayo, del que se evidencia su viabilidad, sostenibilidad y efecto sobre el desarrollo de las MIPYMES.

Entre las limitaciones del estudio cabe señalar que, al tratarse de un estudio de caso único, sus resultados no son generalizables; que el ejercicio de simulación patrimonial se sostiene en supuestos de aportes constantes y capitalización plena que podrían no cumplirse en otros contextos; y que la información primaria se obtuvo de un número reducido de informantes vinculados a la conducción de la entidad, lo que puede introducir cierto



sesgo de perspectiva.

Estas limitaciones, lejos de invalidar los hallazgos, delimitan su alcance y abren líneas de investigación futuras orientadas a evaluar la replicabilidad del modelo en distintos sectores y territorios, así como su articulación con el sistema financiero formal.

CONCLUSIÓN

Las micro, pequeñas y medianas Empresas (MIPYMES) constituyen la columna vertebral de las economías en todo el mundo, en particular en países en vías de desarrollo como Paraguay, donde contribuyen significativamente al empleo y al crecimiento económico. Sin embargo, el acceso al financiamiento sigue siendo un gran desafío que a menudo obstaculizan su potencial de desarrollo y sostenibilidad.

Se destaca que, en Paraguay, a partir de la creación de la Agencia Financiera de Desarrollo, se ha avanzado a nivel de políticas públicas con la implementación de diversas medidas de creación de fondos para brindar financiamiento, que son canalizados a través del sistema bancario y financiero, incluyendo también a algunas entidades de la Economía Social y Solidaria como son las cooperativas de ahorro y crédito. La ESS (Economía Social y Solidaria) designa formas de organización económica —cooperativas, mutuales y asociaciones— orientadas al bienestar colectivo, en contraposición a la lógica del lucro individual.

Sin embargo, el acceso a estas instancias formales de financiamiento aún presenta numerosas condiciones que, en algunos casos, impiden una corriente fluida de vinculación con las MIPYMES.

En este contexto, las asociaciones solidarias paraguayas surgen como alternativas innovadoras de financiamiento, que ofrecen soluciones adaptadas a las necesidades particulares de las MIPYMES. En este documento se exploró la estructura y la función de estas asociaciones, las alternativas de financiamiento que ofrecen y su impacto general en el crecimiento de las MIPYMES y el desarrollo comunitario en Paraguay.

El examen del contexto histórico, los mecanismos financieros y los resultados de las asociaciones solidarias permite comprender mejor su importancia en el fomento de la resiliencia económica y el crecimiento inclusivo.

Las asociaciones solidarias paraguayas se definen como entidades cooperativas que tienen como objetivo promover la asistencia mutua entre sus miembros, centrándose principalmente en el apoyo económico y el bienestar social.

En respuesta al objetivo específico (a), se constató que las MIPYMES paraguayas disponen de fuentes de financiamiento formales e informales, aunque las condiciones del crédito formal —altas tasas de interés, exigencias documentales y requisitos patrimoniales—

dificultan el acceso para las unidades de menor tamaño.

En relación con el objetivo específico (b), la Mutual Molino evidenció quince años de funcionamiento ininterrumpido, morosidad nula y una tasa de interés sostenida del 1,1% mensual. Su organización democrática, el compromiso de aporte constante y los valores de confianza y responsabilidad explican su sostenibilidad. A diferencia de las instituciones financieras convencionales, su papel es sólo brindar recursos financieros, sino que también fomentan la cohesión social y empoderan a las comunidades al promover la autosuficiencia.

Esta doble función de apoyo económico y social distingue a las asociaciones solidarias de las instituciones financieras tradicionales, lo que permite un enfoque más holístico del desarrollo comunitario.

Las alternativas de financiamiento que ofrecen las asociaciones solidarias paraguayas son particularmente valiosas para las MIPYME, que a menudo tienen dificultades para obtener préstamos bancarios convencionales debido a la falta de garantías o historial crediticio. Uno de los principales mecanismos empleados es el microcrédito, que ofrece pequeños préstamos adaptados a las necesidades específicas de los empresarios.

Para que este modelo sea replicable, deben concurrir las siguientes condiciones:

- Los asociados deben compartir los mismos ideales.
- El compromiso de aportación debe ser constante e inalterable.
- Los pagos deben darse sin atrasos en el plazo establecido.

El nivel de aprovechamiento de este tipo de asociatividad queda reflejado en el hecho de que si un grupo de 12 emprendedores se asocian y establecen la aportación de una suma de Gs. 100.000 mensual, en el plazo de 5 años, tomando la tasa de interés flexible del caso dado, supondrá la posibilidad de que cada asociado disponga de un préstamo de Gs. 1.200.000 en el primer ciclo que irá aumentando al capitalizar los intereses ganados por lo que para el año 5 la suma podrá ser de Gs. 7.807.252 sin más aval y documentación que el compromiso del asociado.

Como puede verse, una de las principales ventajas de estas asociaciones es el acceso a recursos colectivos, lo que permite a los miembros poner en común sus activos financieros para el beneficio comunitario. Esta puesta en común crea una base de capital más amplia, que puede utilizarse para préstamos e inversiones en pequeñas empresas.

También se puede inferir que este tipo de asociaciones solidarias suelen establecer redes de apoyo y asociaciones con instituciones locales, como cooperativas y organizaciones sin fines de lucro, que pueden proporcionar recursos financieros adicionales y asistencia técnica.

Las asociaciones solidarias paraguayas representan



una alternativa de financiamiento vital para las micro, pequeñas y medianas empresas, y abordan los desafíos específicos que enfrentan estas empresas para acceder a capital y apoyo. A través de su modelo cooperativo, estas asociaciones no solo brindan recursos financieros esenciales, sino que también fomentan la solidaridad y el empoderamiento de la comunidad.

Las alternativas de financiamiento que ofrecen, incluidos el microcrédito y el emprendimiento colectivo, son fundamentales para promover el crecimiento de las MIPYMES.

Mientras Paraguay continúa buscando caminos para el crecimiento y el desarrollo económico, las asociaciones solidarias representan un enfoque prometedor para mejorar la viabilidad y la sostenibilidad de su sector de MIPYMES, contribuyendo en última instancia a una economía más inclusiva y resiliente.

La contribución del trabajo pone de relieve un mecanismo viable para el cumplimiento del ODS 8 que promueve que los países suscribientes fomenten un desarrollo económico que sea sostenible y que beneficie a toda la población, en lugar de facilitar solo el crecimiento de unos pocos y que en Paraguay el sector de las MIPYMES es justamente un nicho empresarial que requiere ser fortalecido para que sea un canal de demanda de fuentes de empleos decentes y formales.

Asimismo, la investigación muestra un caso pionero para fortalecer la consecución del ODS 17 que evoca la necesidad de fortalecer los medios de implementación y revitalizar alianzas para el desarrollo sostenible donde la ESS tiene las condiciones de movilizar recursos financieros de manera efectiva a los sectores demandantes.

A partir de los hallazgos, se formulan algunas recomendaciones para futuras investigaciones. En primer lugar, sería conveniente realizar estudios comparativos que incluyan varias asociaciones solidarias de distintas regiones del país, de modo de contrastar los resultados obtenidos en este caso y avanzar hacia una mayor generalización.

En segundo lugar, se sugiere incorporar análisis estadísticos formales, por ejemplo, pruebas de asociación entre el comportamiento de pago y las variables organizativas, que complementen el abordaje descriptivo.

En tercer lugar, se recomienda explorar de manera longitudinal la evolución del patrimonio y de la cartera de las mutuales, a fin de validar empíricamente los supuestos del ejercicio de simulación. Finalmente, resultaría valioso indagar las posibilidades de articulación entre estas entidades de la economía social y solidaria y los instrumentos de financiamiento público, así como el rol del capital social en su sostenibilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baruj, G. (2017). Las micro, pequeñas y medianas empresas en Paraguay: Caracterización del sector y análisis de los principales aspectos que limitan su desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/es/publicaciones>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2020). El nuevo rostro empresarial: Indagación sobre el empresariado juvenil en América Latina y el Caribe. <https://publications.iadb.org/>
- Carosini Ruiz Díaz, A. L. (2021). Mujeres, cooperativismo, economía social y solidaria en Paraguay. En C. Marcuello Servós et al. (Eds.), *Mujeres, cooperativismo y economía social y solidaria en Iberoamérica* (pp. 253–283). CIRIEC-España. <https://www.oibescoop.org/wp-content/uploads/Mujeres-Coop-y-ESS.pdf>
- Gaona, A. (2023). Financiamiento colectivo a través de plataformas virtuales como alternativa de financiamiento para las MIPYMES paraguayas. Tesis de maestría, Universidad Nacional de Asunción.
- Glisovic, J., & Martínez, M. (2022). Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras? *CGAP Enfoques*, (81), 1–12. <https://www.cgap.org/>
- González de Alvarez, C. (2019). Incidencia del sistema de comercialización solidaria en los niveles de ingresos de las familias campesinas. Tesis de maestría, Universidad Nacional de Asunción.
- González de Alvarez, C. (2022). Desafíos para la implementación de las normas internacionales de información financiera en MIPYMES en Paraguay. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6). https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.3838
- Gualpa Guamán, A., Mosquera Montenegro, J., Urbina Poveda, M., & Alvarado Tapia, J. (2024). Desarrollo financiero de las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador y su impacto en el crecimiento económico. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 26(2), 446–460. <https://doi.org/10.36390/telos262.11>
- Herrera, D. (2020). Instrumentos de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe durante el COVID-19. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0002735>
- Herrera, D. (2022). Desafíos y soluciones para mejorar el financiamiento a las MIPYMES. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/es/publicaciones>
- López Acevedo, G., & Tan Wong, W. (2010). Evaluación de impacto de los programas para PYME en Latinoamérica y el Caribe. Banco



Mundial. <https://documentos.bancomundial.org/es/publication/documents-reports/documentdetail/495651468176944025>

López Molero, N., Hernández Gómez, E., & Briones Peñalver, A. J. (2020). Crowdfunding social: La alternativa a la financiación tradicional de proyectos de organizaciones de participación. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, (136), e71851. <https://doi.org/10.5209/reve.71851>

Mantilla, S., & Becerra, C. (2022). Análisis de la gestión de crédito y cobranza en la empresa Ingenieros en Acción S.R.L. Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/30059>

Ministerio de Industria y Comercio (MIC). (2023). Boletín informativo BDMIPYMES. <https://www.mic.gov.py/>

Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2021). Informe técnico Cono Sur N.º 3. <https://www.ilo.org/>

Orueta, I., Echagüe Pastore, M., Bazerque, P., Correa Pina, A., García Vera, C., García López, D., & Rodríguez Fernández, S. (2019). La financiación de las MIPYMES a través de los mercados de capitales en Iberoamérica La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Fundación IIMV. <https://www.iimv.org/wp-content/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>

Pacioli, L. (1494). Suma de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. <https://www.cervantesvirtual.com/>

Ramos, M., & Miranda, M. (2013). Estudios en finanzas y contabilidad en España y América Latina Estudio en Finanzas y Contabilidad: España y América Latina. Estado del arte y las nuevas metodologías aplicadas.. ECORFAN. https://www.ecorfan.org/series_ucm.php

Saldívar de Salinas, L., & Alegre Brítez, M. (2022). Publicaciones Dirección de Investigación FCE UNA. <https://www.eco.una.py/investigacion>

Tello Cabello, S. R. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. LEX. Revista de la Facultad de Derecho y Ciencia Política, 12(14), 199–218. <https://doi.org/10.21503/lex.v12i14.623>