

ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LOS JÓVENES EMPRENDEDORES Y SUS LIMITACIONES EN SUCRE

ACCESS TO FINANCING FOR YOUNG ENTREPRENEURS AND ITS LIMITATIONS IN SUCRE

■ Ph. D. Marcos Julio Gironda Alarcón
gironda.marcos@usfx.bo

■ Univ. Dilam Edwin Ortega Lopez
ortegadilam@gmail.com

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo analizar los diversos desafíos que enfrentan los jóvenes emprendedores al momento de buscar financiamiento, así como explorar e identificar las principales limitaciones en las que incurren y los obstáculos que afectan su capacidad al momento de emprender su camino hacia el éxito. Se utilizó una metodología cuali-cuantitativa, con un diseño no experimental de tipo descriptivo-exploratorio y la muestra del presente estudio fue seleccionada mediante el método de bola de nieve, una técnica de muestreo no probabilístico. En base a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a la muestra de jóvenes emprendedores de Sucre, permitieron determinar una correlación significativa entre las variables cruzadas y utilizadas dando lugar a una relación en la percepción de obstáculos. Concluyendo así que existe una relación directa entre todas las variables de limitaciones estudiadas y analizadas en la discusión para el acceso a financiamiento, permitiendo de tal forma que los jóvenes emprendedores llegar a tener bastantes obstáculos aun sin ser subsanados y que además son recurrentes en la ciudad de Sucre.

Palabras clave: Acceso a Financiamiento, Jóvenes Emprendedores, Desafíos, Limitaciones, Sucre.

Clasificación JEL: G21, O16, J31, L26.

Abstract

The objective of this research work is to analyze the various challenges that young entrepreneurs face when seeking financing, as well as to explore and identify the main limitations they incur and the obstacles that affect their ability when embarking on their path to entrepreneurship. success. A qualitative-quantitative methodology was used, with a non-experimental descriptive-exploratory design and the sample of this study was selected using the snowball method, a non-probabilistic sampling technique. Based on the results obtained in the survey applied to the sample of young entrepreneurs from Sucre, a significant correlation between the crossed and used variables was determined, giving rise to a relationship in the perception of obstacles. Thus concluding that there is a direct relationship between all the variables of limitations studied and analyzed in the discussion for access to financing, allowing young entrepreneurs to have many obstacles even without being corrected and which are also recurrent in the city. from Sucre.

Keywords: Access to Financing, Young Entrepreneurs, Challenges, Limitations, Sucre.

JEL CODE: G21, O16, J31, L26.

Introducción

En base al análisis de las definiciones de emprendimiento realizadas por (Avila Angulo, 2021) señala que el emprendedor es considerado un agente económico hacedor y transformador de oportunidades y actividad económica, de igual forma considera al emprendedor como innovador, que identifica, crea y aprovecha oportunidades, caracterizado por su capacidad, competencia y destreza en la toma de decisiones y riesgos asumidos, por lo que puede concebirse al emprendimiento como la renovación de una organización con trayectoria cuya capacidad de innovación surge del capital humano anticipándose a la competencia y las adversidades del entorno empresarial.

En Bolivia la juventud ha mostrado un alto interés creciente por el emprendimiento, debido a distintos factores que influyen a los mismos a emprender, tales como la independencia financiera, el deseo de realizar sus sueños, influencia de amigos y familia al momento de tomar decisiones, que crean como consecuencia un impacto positivo al desarrollo local y económico del país.

Dentro del actual panorama empresarial, el emprendimiento en jóvenes cada vez es más recurrente y ha tomado gran relevancia acreditándose consigo ideas innovadoras, oportunas y creativas. Sin embargo, al mismo tiempo los jóvenes experimentan diversos desafíos y limitaciones que obstaculizan el camino del emprendedor hacia el éxito.

A medida que la economía y la tecnología Boliviana van evolucionando, las limitaciones y los desafíos para los jóvenes emprendedores va creciendo, pues uno de los principales catalizadores para el desarrollo y la ejecución de sus ideas, es el acceso al financiamiento.

Cabe destacar que a pesar de su creatividad, innovación, pasión y determinación, los jóvenes emprendedores tienden a enfrentarse

a obstáculos significativos que pueden abarcar desde la falta de experiencia y el acceso a recursos financieros limitantes, hasta barreras sociales y culturales dentro de los límites geográficos de la ciudad de Sucre.

Ante tales desafíos, el presente trabajo de investigación tiene por objetivo analizar los diversos desafíos que enfrentan los jóvenes emprendedores al momento de buscar financiamiento, así como explorar e identificar las principales limitaciones en las que incurren y los obstáculos que afectan su capacidad al momento de emprender su camino hacia el éxito.

Fundamentación teórica o Revisión de la literatura

El acceso a financiamiento es un factor clave en el desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos, especialmente para los jóvenes emprendedores, quienes a menudo enfrentan mayores barreras en comparación con emprendedores más consolidados. La presente revisión teórica tiene como objetivo analizar los principales conceptos y teorías relacionadas con el acceso a financiamiento, así como los estudios previos que abordan las limitaciones a las que se enfrentan los jóvenes emprendedores, con un enfoque particular en Sucre, Bolivia.

Definición de jóvenes emprendedores

Los jóvenes emprendedores son definidos como aquellos individuos, generalmente menores de 35 años, que inician un negocio innovadores en contextos económicos específicos. Cuya motivación principal está relacionada con el deseo de obtener ingresos, ser independiente y crear su propio puesto laboral (Katterin Paredes Romero, 2021).

En tal sentido el emprendimiento en jóvenes ha tenido un cambio radical a lo largo del tiempo, debido a que se presenta como agente solucionador de problemas y necesidades de la sociedad, y es apreciado durante

los últimos años como un mecanismo principal en el crecimiento económico de los países (Vivanco Sánchez, Muñoz Tutiven, & Bejarano Copo, 2022). En Sucre, los jóvenes emprendedores juegan un rol fundamental en la dinamización de la economía local, contribuyendo a la generación de empleo y el desarrollo de nuevos sectores.

Acceso a financiamiento para emprendedores

El acceso a financiamiento está referido a la posibilidad de disponibilidad de recursos financieros para iniciar un negocio o poder expandirlo. Las fuentes de financiamiento pueden incluir, créditos bancarios, créditos de fomento, capital propio, leasing, programas gubernamentales, entre otros (Saldaña, Lamilla, Nagua, & Gómez, 2020). Sin embargo, tomando en cuenta la edad de los jóvenes emprendedores el acceso a estas fuentes suele ser limitado debido a factores como: carencia de garantía, falta de apoyo familiar o social, falta de historial crediticio, y un bajo conocimiento sobre las opciones de financiamiento disponibles, es más Pérez (2018) aborda los principales factores que limitan el acceso a crédito de los jóvenes emprendedores en Bolivia. Este autor identifica la falta de garantías como la barrera más significativa, lo que coincide con los hallazgos de otros estudios. Además, señala que la falta de programas gubernamentales efectivos y la rigidez de los bancos locales limitan aún más el acceso al financiamiento formal, empujando a muchos emprendedores a buscar alternativas informales.

En el caso de Sucre, los estudios indican que la mayoría de los jóvenes emprendedores dependen del financiamiento informal proveniente de familiares o amigos, lo cual limita su capacidad de crecimiento y expansión (Álvarez, 2018).

Limitaciones al acceso a financiamiento

Los jóvenes emprendedores en su gran mayoría enfrentan diversas limitaciones al acceso a financiamiento, entre los principales

que pueden destacarse: Falta de experiencia, Carencia de garantías, Desconocimiento de fuentes de financiamiento, Insuficiente apoyo institucional.

Morales (2019), realiza un análisis del acceso a financiamiento en el país y su impacto en el desarrollo de emprendimientos. Según su investigación, las barreras que enfrentan los emprendedores jóvenes en Bolivia son aún más complejas debido a la falta de un ecosistema financiero favorable. Entre los obstáculos más relevantes, Morales subraya la falta de apoyo institucional, la escasez de programas de financiamiento específicos para jóvenes y las dificultades que estos enfrentan para acceder al crédito formal.

Además, Morales (2019), destaca que muchas veces los jóvenes emprendedores se ven forzados a depender de fuentes informales de financiamiento, como familiares o amigos, lo que limita su capacidad de crecimiento y los expone a mayores riesgos financieros. La falta de un historial crediticio y la carencia de garantías adecuadas son factores clave que obstaculizan el acceso a crédito en entidades bancarias.

Por otro lado, Gómez & Ramírez (2017) profundizan en las barreras al financiamiento para jóvenes emprendedores en países en desarrollo, destacando que las limitaciones estructurales, como la falta de garantías y los altos costos de transacción, son comunes en estos contextos. La investigación de estos autores es relevante para comprender las dificultades que enfrentan los jóvenes emprendedores en Bolivia, pues las barreras identificadas son similares: ausencia de políticas específicas para jóvenes, falta de incentivos financieros y una cultura de riesgo baja entre las instituciones bancarias. Además, los autores señalan que las altas tasas de interés y los requisitos estrictos de los bancos excluyen a muchos jóvenes emprendedores del sistema financiero formal, lo que reduce su capacidad para iniciar y expandir sus negocios.

Políticas públicas y apoyo institucional

El Informe del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural de Bolivia (2020) destaca algunos programas gubernamentales dirigidos a apoyar a los jóvenes emprendedores. Este informe señala que, aunque existen iniciativas como el Fondo Capital Semilla, su cobertura es limitada y no logra abarcar a la mayoría de los emprendedores jóvenes en regiones como Sucre. Además, se observa una falta de integración entre las políticas de financiamiento y las estrategias de capacitación, lo que disminuye la efectividad de estos programas.

Benavides (2019), evalúa la incidencia de las políticas públicas en el financiamiento de emprendedores jóvenes en Bolivia, señalando que las políticas actuales no son suficientes para superar las barreras existentes. Benavides sugiere la creación de programas más específicos y accesibles, que tomen en cuenta las particularidades del emprendimiento juvenil, como la falta de experiencia y garantías.

Teniendo en cuenta a Villarroel (2020) y las exploraciones que realiza de los desafíos que enfrentan los jóvenes emprendedores en contextos de vulnerabilidad en Bolivia. La falta de acceso a redes de contacto, sumada a la carencia de garantías y recursos, dificulta enormemente el acceso al financiamiento. Este autor resalta que, para superar estas limitaciones, es fundamental fortalecer las políticas sociales y los programas de capacitación que permitan a los jóvenes vulnerables mejorar sus posibilidades de acceder a capital.

Estudios sobre emprendimiento juvenil en Sucre

A nivel local, los estudios realizados en Sucre muestran que los jóvenes emprendedores, especialmente aquellos con bajos recursos, enfrentan serias limitaciones para acceder a financiamiento formal (Álvarez, 2018). Estas limitaciones incluyen no solo la falta de ga-

rantías, sino también la ausencia de un ecosistema emprendedor sólido que los apoye en términos de redes de contacto y mentoría. Este estudio también revela que los emprendedores con conexiones sólidas en redes sociales y familiares tienen más probabilidades de obtener financiamiento a través de préstamos informales o donaciones, lo que les permite superar algunas de las barreras iniciales. Sin embargo, esta dependencia en redes informales no garantiza el acceso a capital suficiente para un crecimiento sostenible a largo plazo.

Metodología

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó una metodología Cualitativa. El enfoque cualitativo se utilizó para explorar en profundidad las percepciones, experiencias y desafíos que enfrentan los jóvenes emprendedores en Sucre al acceder al financiamiento, buscando comprender las barreras y limitaciones desde la perspectiva de los emprendedores. Por otro lado, el enfoque cuantitativo permitió medir y analizar la magnitud de estas limitaciones a través de encuestas estructuradas, que serán aplicadas a una muestra representativa de jóvenes emprendedores.

Tomando en cuenta un diseño no experimental de tipo descriptivo-exploratorio ya que fue el más apropiado, puesto que describe y explora las limitaciones que enfrentan los jóvenes emprendedores en la ciudad de Sucre.

La población objetivo del presente estudio, está constituida por jóvenes emprendedores de entre 18 a 35 años de edad de la ciudad de Sucre-Bolivia. Estos jóvenes se encuentran en diversos grados de instrucción en cuanto educación, distintas etapas del desarrollo de sus emprendimientos, es decir emprendimientos recientes y con años de operacionalización, y claramente están vinculados en diversos sectores y rubros económicos donde desarrollan sus actividades.

La muestra del presente estudio fue seleccionada mediante el método de bola de

nieve, una técnica de muestreo no probabilístico en la que se seleccionó un pequeño grupo inicial de jóvenes emprendedores que cumplen con los criterios de inclusión, y estos, a su vez, recomiendan a otros jóvenes emprendedores que puedan aportar información relevante. El proceso continuó hasta alcanzar la saturación de datos, es decir, hasta que las nuevas entrevistas no aportaban información adicional significativa. En total, se llegó a encuestar a 184 jóvenes emprendedores de la ciudad de Sucre.

El principal instrumento utilizado fue un cuestionario electrónico, enviado previamente a los jóvenes emprendedores del entorno geográfico estudiado. Se consideró también la revisión bibliográfica de estudios previos a nivel nacional e internacional relacionados con el tema de análisis. Para verificar la consistencia interna de las encuestas y la coherencia en las respuestas se realizó una prueba piloto para su posterior medida de eficiencia por el coeficiente de Alfa de

Cronbach, donde se pudo obtener un valor de confiabilidad de 0,872 para su aplicación.

Resultados

En base a los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra de jóvenes emprendedores de Sucre, permitieron determinar que el 64,1% corresponden al género femenino y el 35,9% corresponder al género masculino. Tomando en cuenta un rango de edad comprendida de entre 18 a 35 años de edad, de los cuales se demostró que el 43,5% pertenecía a jóvenes que tendrían 18 a 24 años, un 30,4% estarían dentro de los 25 a 30 años y un 26,1% llegaría a ser emprendedores de 31 a 35 años de edad.

En relación a al nivel del estudios de la muestra comprendida, se identifico que el 15,2% tuvo una preparación académica hasta secundaria, el 56,5% hasta pre grado, un 26,1% llego a realizar estudios hasta posgrado y 2,2% no tuvo ninguna preparación académica.

Tabla 1

Tabla cruzado entre respaldo o garantía para conseguir financiamiento y rango de inversión

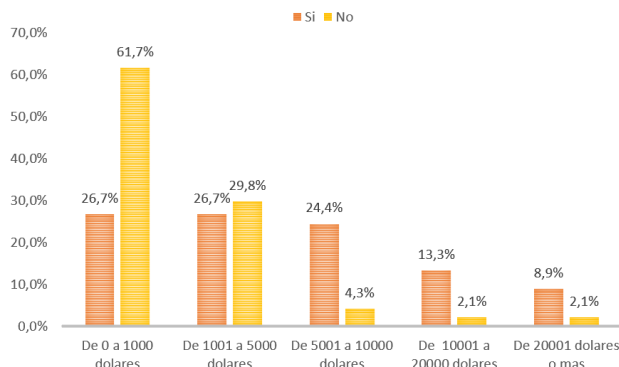
		Rango de inversión	Rango de inversión
Respaldo para conseguir financiamiento	Correlación de Pearson	1	-,417**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	184	184
Rango de inversión	Correlación de Pearson	-,417**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	184	184

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente. Elaboración propia, 2024

Figura 1

Grafico cruzado entre respaldo o garantía para conseguir financiamiento y rango de inversión



Fuente. Elaboración propia, 2024

Al analizar los respaldos con los que cuentan los emprendedores en relación al rango de inversión, se evidencia que aquellos que no tienen garantía o respaldos optan por montos de inversión más bajos, el 61,7% por montos de 0 a 1000 dólares, 29,8% de 1001 a 5000 dólares, 4,3% de 5001 a 10000 dólares

y un 2,1% por montos de 10001 o más. Tomando en cuenta aquellos que si cuenta con garantías y respaldos, en un 26,7% tienden a conseguir inversión de 0 a 5000 dólares, un 24,4% de 5001 a 10000 dólares, un 13,3% de 10001 a 20000 dólares y de 20001 dólares o más en un 8,9% (Figura 1).

Tabla 2

Tabla cruzado entre edad del encuestado y rango de financiamiento.

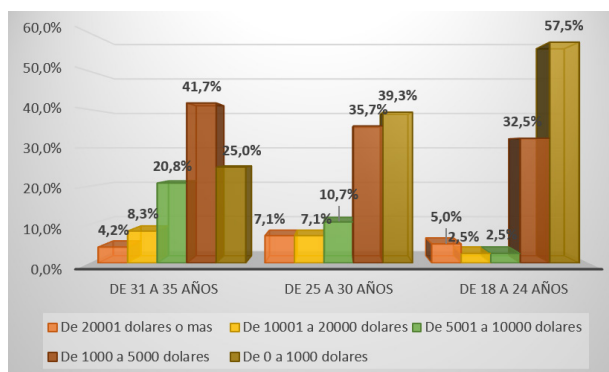
		Edad del encuestado	Rango de financiamiento
Edad del encuestado	Correlación de Pearson	1	,227*
	Sig. (bilateral)		,029
	N	184	184
Rango de financiamiento	Correlación de Pearson	,227*	1
	Sig. (bilateral)	,029	
	N	184	184

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente. Elaboración propia, 2024

Figura 2

Grafico cruzado entre edad del encuestado y rango de financiamiento



Fuente. Elaboración propia, 2024

Respecto a la edad y las necesidades de financiamiento, el 41,7% de jóvenes de entre 31 a 35 años recurrirían más a financiamientos de 1000 a 5000 dólares, mientras que el 39,3% de jóvenes de 25 a 30 años re-

currirían más a financiamientos de 0 a 1000 dólares y el 57,5% de jóvenes de 18 a 24 años, de igual forma recurrirían más a financiamientos de 0 a 1000 dólares. (Figura 2).

Tabla 3

Tabla cruzada entre la falta de respaldo familiar o social y dificultades para acceder a redes de contactos para conseguir financiamiento.

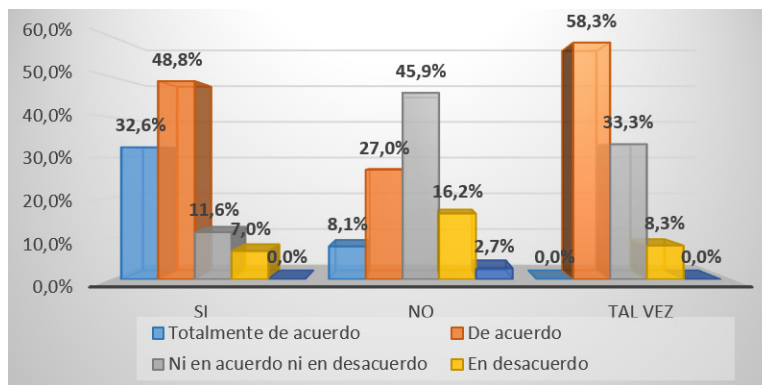
		Falta de respaldo familiar o social ha como un obstáculo	Redes de contactos para conseguir financiamiento
Falta de respaldo familiar o social ha como un obstáculo	Correlación de Pearson	1	,330**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	184	184
Redes de contactos para conseguir financiamiento	Correlación de Pearson	,330**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	184	184

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente. Elaboración propia, 2024

Figura 3

Grafico cruzado entre la falta de respaldo familiar o social y dificultades para acceder a redes de contactos para conseguir financiamiento.



Fuente. Elaboración propia, 2024

En cuanto a la falta de respaldo familiar o social, los resultados revelaron que de aquellos que SI percibieron falta de respaldo familiar o social estuvieron de acuerdo un 48,8% de tener más dificultades para acceder a redes de contactos para encontrar financiamiento, mientras que en aquellos jóvenes que NO percibieron la falta de respaldo familiar o social, en un 45,9% no están de acuerdo ni en desacuer-

do de haber tenido dificultades para acceder a redes de contacto para encontrar financiamiento. (Grafica 3).

Tabla 4

Tabla cruzado entre falta de acceso a información sobre opciones de financiamiento y dificultades para conseguir financiamiento

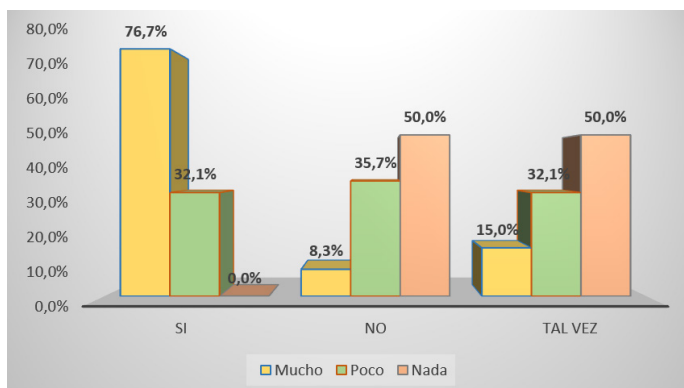
		Falta de acceso a información sobre opciones de financiamiento	Dificultades para encontrar financiamiento
Falta de acceso a información sobre opciones de financiamiento	Correlación de Pearson	1	,412**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	184	184
Dificultades para encontrar financiamiento	Correlación de Pearson	,412**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	184	184

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente. Elaboración propia, 2024

Figura 4

Grafico cruzado entre falta de acceso a información sobre opciones de financiamiento y dificultades para conseguir financiamiento.

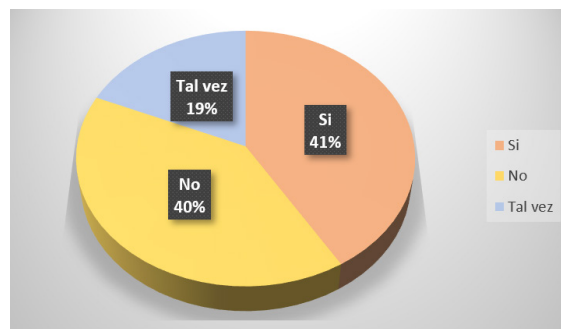


Fuente. Elaboración propia, 2024

Mediante el siguiente análisis se determinó que de los jóvenes que SI tuvieron problemas para acceder a información sobre opciones de financiamiento, en un 76,7% enfrentaron MUCHO más dificultades para conseguir financiamiento, mientras que aquellos que NO tuvieron problemas para acceder a ese tipo de información, un 35,7% tuvo POCOS problemas y un 50% no tuvieron NADA de problemas para conseguir financiamiento (Figura 4).

Figura 5

Grafico de consideración sobre fuentes de financiamiento alternativas a los bancos tradicionales.



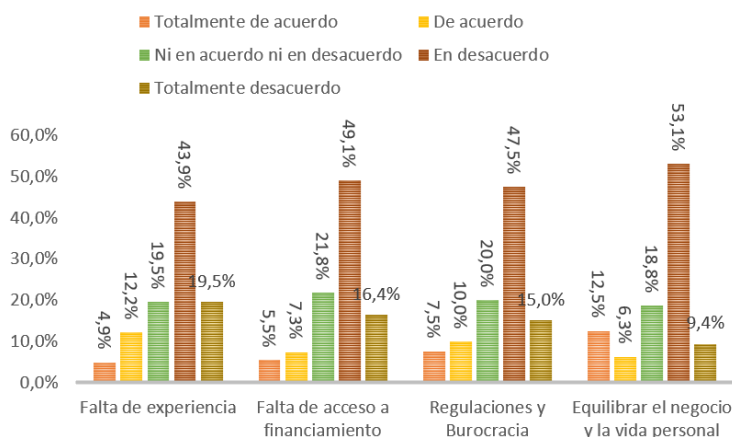
Fuente. Elaboración propia, 2024

En la [figura 5](#), se pudo identificar que un 41% de los jóvenes emprendedores SI considero fuentes de financiamiento alternativas a los bancos tradicionales comunes,

sin embargo, un 40% NO los considero para nada y un 19% de los jóvenes emprendedores TAL VEZ lo tomaron en cuenta.

Figura 6

Grafico cruzado entre desafios principales de un joven emprendedor y apoyos gubernamentales suficientes



Fuente. Elaboración propia, 2024

Discusión

El presente estudio de investigación tuvo como objetivo el analizar los diversos desafíos que enfrentan los jóvenes emprendedores al momento de buscar financiamiento, así como explorar e identificar las principales limitaciones en las que incurrir y los obstáculos que afectan su capacidad al momento de emprender su camino hacia el éxito. En tal sentido los resultados obtenidos nos brindan una visión clara de cómo los diversos cruce de variables clave nos permiten identificar relaciones y patrones que revelan las limitaciones que enfrentan los jóvenes emprendedores en Sucre al momento de buscar financiamiento.

(Figura 1) En base al análisis de la relación entre respaldo o garantía para conseguir financiamiento y el rango de inversión utilizado, se pudo identificar que la falta de garantías es un factor esencial para obtener la inversión necesaria, pues se puede tomar en cuenta que de la muestra que no cuenta con respaldo en su mayoría lo que sería un 61,7% opta por montos de 0 a 1000

dólares, un 29,8% por montos de 1001 a 5000 dólares y los demás por montos mayores a los 5000 dólares que reflejarían una escasa parte de la muestra, mientras que en base a aquellos jóvenes emprendedores que cuentan con algún tipo de respaldo llegan a poder obtener mayor inversión un tanto más considerable, pero cabe destacar que un 77,8% llegan a obtener montos que oscilan entre 0 a 10000 dólares. (Tabla 1) En tal sentido, obtuvo un coeficiente de correlación moderada negativa al $-0,417$ lo que nos indica una correlación significativa al $0,01$, es decir que cuanto mayor es la falta de respaldo menor inversión llegan a tener, limitando sus oportunidades y como consecuencia los jóvenes emprendedores en Sucre no llegan a invertir montos elevados de dinero en sus emprendimientos, tal como se analizó en la gráfica 3, una gran mayoría de la muestra que tenga o no tenga respaldo se limita en inversiones de montos que oscilan de entre los 0 a 5000 dólares, estos resultados se deben principalmente al tipo de garantía que llevan consigo y al tipo de emprendimiento al que recurren tomando en cuenta la Figura 1.

Al mismo tiempo la edad juega un factor significativo para conseguir financiamiento, la edad tomada en cuenta para el estudio demostró que existe un coeficiente de correlación baja y positiva del ,227 lo que nos indica una correlación significativa al 0,05 indicando claramente que cuanto mayor sea la edad del emprendedor se podrá obtener mayor financiamiento pero en menor proporción (Tabla 2). Y verídicamente se puede observar de como la gráfica 2 nos muestra que jóvenes de 18 a 24 años en un 57,5% llegan a obtener más financiamientos 0 a 1000 dólares, mientras que jóvenes de 25 a 30 años en un 70% aumentan su rango de financiamiento y logran optar por montos que oscilan entre 0 a 5000 dólares, en cambio jóvenes de 31 a 35 años en 87,5% aumentan su capacidad para obtener financiamiento pudiendo acceder a montos de 0 a 10000 dólares, demostrando así que los jóvenes emprendedores mientras mayores en edad sean, pueden optar por mas financiamiento pero en menor proporción.

Un factor que limita y dificulta a los jóvenes emprendedores a recurrir a financiamiento es la falta de respaldo familiar o social, pues tomando en cuenta la tabla 3 podemos definir a esta variable como una limitación significativa, debido a que demostró coeficiente de correlación moderada y positiva al ,330 en relación a las dificultades para acceder a redes de contacto para conseguir financiamiento indicando una correlación significativa al 0,01. Pues tomando en cuenta los resultados obtenidos en la gráfica 3, podemos determinar que aquellos jóvenes que afirmaron una falta de respaldo familiar o social en un 81,4% están de acuerdo y totalmente de acuerdo en tener dificultades de acceder a redes de contacto para conseguir financiamiento, mientras que aquellos que niegan la falta de respaldo familiar y social en un 27% está de acuerdo tener dificultades de acceder a redes de contacto para conseguir financiamiento y un 45,9% no está de acuerdo ni en desacuerdo, en ese sentido, se debe considerar como una

limitante principal pues obligaría a los jóvenes a depender en gran medida de sus propios recursos.

(Figura 4) Es importante mencionar el análisis existente de la falta de acceso a información sobre opciones de financiamiento y dificultades para conseguir el mismo, debido que un 76,7% de la muestra que considera como un obstáculo la falta de acceso a información tiende a mucho más dificultades para obtener financiamiento aquello que niegan la variable, en un 50% no tienen nada de dificultades para el mismo. Dichas variables tienen un coeficiente de correlación moderada y positiva al ,412 indicando que cuanto mayor sea la falta de acceso a información sobre opciones de financiamiento, mayores serán las dificultades para acceder al mismo, dando así una correlación significativa en el nivel de 0,01 (Tabla 4).

Haciendo relación a la anterior correlación de variables, se puede registrar una preocupante característica por parte de los jóvenes emprendedores, manifestando que solo un 41% pudo considerar el optar por fuentes de financiamiento alternas a los bancos tradicionales manifestando así que la falta de acceso a información sobre opciones de financiamiento influye a los jóvenes emprendedores a tomar decisiones al momento de optar por alguna fuentes, sin embargo un 40% no considero fuentes alternas a los bancos tradicionales y respectivamente han de disponer de garantías necesarias y redes de contacto necesarios para acudir al capital que requieren (Figura 5).

Finalmente como resultado se tiene una relación gráficamente crítico en cuanto los desafíos principales que enfrentan los jóvenes y la falta de apoyo gubernamental que reciben, de tal forma que una exponencial parte de la muestra con diferentes tipos que desafíos principales a los que enfrentan como: la falta de experiencia en 43,9%, el falta de acceso a financiamiento con 49,1%, regulaciones-burocracia en 47,5% y el equilibrio entre el emprendimiento y la vida personal con 53,1% ,

manifiestan que no tiene gran relevancia e indicando un vasto desacuerdo con recibir el apoyo gubernamental suficiente identificando así obstáculos adicionales para los jóvenes emprendedores para superar barreras estructurales (Figura 6). Este hallazgo indica la necesidad de desarrollar y fortalecer las políticas públicas dirigidas al emprendimiento en jóvenes esencialmente de 18 a 35 años de edad, adaptando programas de financiamientos alternos y programas existentes para los emprendedores, asegurando de esa forma la difusión y percepción de recursos necesarios para aquellos emprendimientos que más los necesiten.

Conclusiones

Haciendo énfasis a los hallazgos encontrados en la investigación se da respuesta al objetivo general concluyendo existe una relación directa entre las variables de limitaciones estudiadas y analizadas en la discusión para el acceso a financiamiento, dando lugar a que variables limitantes como el respaldo o garantía es un afecta significativamente para la obtención de los recursos financieros necesarios y poder invertir, pues a mayor falta de respaldo, menor es la inversión realizada en los emprendedores. Así mismo se identifica que la edad no es un factor que afecta de gran manera la búsqueda de financiamiento pero si es considerable. De tal forma que la falta de respaldo familiar o social afecta directamente en las redes de contacto para conseguir financiamiento, dando así un coeficiente de correlación positivo y significativamente moderado. Por otro lado mientras más es la falta de acceso a información sobre opciones de financiamiento mayores son dificultades de los emprendedores para conseguirlo. Es por eso que menos de 50% de la muestra considera optar por fuentes alternas de financiamiento a los bancos tradicionales. Sin embargo es imprescindible destacar que antes desafíos como la falta de experiencia, la falta de acceso a financiamiento, regulaciones-burocracia y el equilibrio entre el emprendimiento y la vida personal, se añaden

desafíos adicionales en la que se manifiestan un descontento por la insuficiencia de apoyos gubernamentales existentes para los jóvenes emprendedores.

Sin embargo existe una limitación de acceso de datos sobre jóvenes emprendimientos alejados de la ciudad de Sucre generalizando así los resultados con datos obtenidos en el centro de la ciudad y zonas cercanas.

En tal sentido se recomienda profundizar la falta de conocimiento y elección de medios alternos de financiamiento a los bancos tradicionales para que los mismos jóvenes tengan mayores posibilidades de poder acceder a los mismos por medios formales e informales.

Bibliografía

- Vivanco Sánchez, A. M., Muñoz Tutiven, M. A., & Bejarano Copo, H. F. (2022). IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO JUVENIL EN EL EMPLEO DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE LA CIUDAD DE MACHALA. file:///C:/Users/HP/Downloads/jlleon,+Gestor_a+de+la+revista,+a11.pdf.
- Álvarez, C. (2018). El financiamiento y las redes sociales en el éxito de los jóvenes emprendedores en Bolivia. Universidad Mayor de San Andrés.
- Angulo, E. A. (2021). La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento. Investigación y Negocios, http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2521-27372021000100032.
- Avila Angulo, E. (2021). La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento. Investigación y Negocios, http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2521-27372021000100032.
- Benavides, P. (2019). Políticas públicas y su incidencia en el financiamiento a em-

prendedores jóvenes en Bolivia . Instituto Boliviano de Comercio y Economía.

Bolivia., M. d. (2020). Informe sobre el apoyo al emprendimiento juvenil en Bolivia. Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural.

Gómez , C., & Ramírez, J. (2017). Barreras de financiamiento para jóvenes emprendedores en países en desarrollo. Editorial Ciespal.

Katterin Paredes Romero, A. N. (2021). Contribución de la formación universitaria para desarrollo del emprendimiento. <https://rte.espol.edu.ec/index.php/tecnologica/article/view/887/559>.

Morales, J. C. (2019). El acceso al financiamiento y sus efectos en el desarrollo de emprendimientos en Bolivia. Editorial Plural.

Pérez, M. (2018). Factores que limitan el acceso a crédito de los jóvenes emprendedores en Bolivia. Universidad Técnica de Oruro. Universidad Mayor de San Andrés.

Saldaña, Y., Lamilla, I., Nagua, L., & Gómez, I. (2020). Fuentes de financiamiento alternativas para las pequeñas y medianas empresas. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/274/471>.

Villarroel, D. (2020). El emprendimiento juvenil en contextos de vulnerabilidad: limitaciones y desafíos en el acceso a financiamiento en Bolivia. Universidad San Francisco Xavier.