



Resumen ejecutivo

Evaluación de la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial para promover el acceso de mujeres refugiadas y migrantes procedentes de Venezuela en Perú

Introducción

Desde el año 2015, más de 7,7 millones de personas han salido de Venezuela. El 84 por ciento de ellas, que equivale a 6,5 millones de personas, reside en países de América Latina y el Caribe. Este es el segundo desplazamiento más importante a nivel mundial, y el mayor de la región en su historia. Perú, con más de un millón y medio, es el segundo país de destino de las personas refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela (R4V 2023). A nivel regional, se ha registrado un creciente número de mujeres en el desplazamiento venezolano, que se sitúa por encima del 50 por ciento, evidenciándose una feminización de la migración (INEI 2022).

Este flujo migratorio no solo expone a las mujeres a vulnerabilidades inherentes de la migración, como la discriminación y la falta de acceso a servicios básicos, sino que también las enfrenta a riesgos específicos asociados al género, como la segregación ocupacional, ubicándolas en ocupaciones feminizadas, y la violencia y el acoso laboral y sexual. Esto se agrava por las limitadas oportunidades de acceso a un empleo formal en los países de acogida que las confina en actividades de la economía informal, caracterizadas por la inestabilidad, la desprotección y los bajos salarios.

En ese contexto, el emprendimiento constituye una alternativa para muchas mujeres refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela que buscan generar ingresos combinando su trabajo productivo con las responsabilidades de cuidado y la necesidad de un horario flexible. No obstante, al ser emprendimientos motivados por la necesidad, y no por una oportunidad de mercado, tienen limitadas perspectivas de sostenibilidad a largo plazo, porque operan en mercados ya saturados y de baja productividad.

A esto se le agrega una ausencia notable de programas y servicios destinados a proporcionar orientación empresarial a este perfil de emprendedoras, y una serie de barreras para acceder a servicios financieros que les permita iniciar o fortalecer sus negocios.

En este contexto, desde el año 2022, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con el apoyo de la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Asdi), implementa el Proyecto Lazos, que tiene como propósito promover la integración socioeconómica de personas refugiadas y migrantes de Venezuela y de sus comunidades de acogida, en condiciones de trabajo decente.

La acción del Proyecto Lazos ha priorizado el fortalecimiento de capacidades institucionales en materia de formación y servicios para el emprendimiento. En particular, se ha incluido el ajuste y transferencia de la metodología [Inicie y Mejore Su Negocio \(IMESUN\)](#)¹ a actores del ecosistema de emprendimiento en Perú, uno de los cuatro países de intervención del Proyecto que también incluye Argentina, Colombia y República Dominicana.

En esa línea, el presente informe examina a fondo la oferta y demanda de los servicios de desarrollo empresarial (SDE) en Perú. Incluye una caracterización de los emprendimientos liderados por mujeres refugiadas y migrantes venezolanas en el país a partir de la comprensión de sus demandas y las brechas que enfrentan. Además, ofrece recomendaciones para los proveedores de SDE.

Con los resultados de esta evaluación, y la asistencia técnica del Proyecto Lazos, la OIT busca contribuir a la construcción y sostenibilidad de un ecosistema emprendedor inclusivo para las mujeres refugiadas y migrantes, así como para las mujeres en situación de vulnerabilidad en Perú.

+1.5M
de personas
refugiadas
y migrantes
provenientes
de Venezuela
residentes
en Perú



¹ Más información en: www.ilo.org/es/departamento-de-empresas/ambitos-de-trabajo/promocion-del-emprendimiento

Metodología

El estudio se realizó entre el último trimestre del año 2022 y el primer semestre del 2023, centrándose en prestadores de servicios de desarrollo empresarial (SDE) y mujeres emprendedoras en cinco ciudades de Perú: Arequipa, Cusco, Lima Metropolitana, Piura y Trujillo, que concentran más del 85 por ciento de la población refugiada y migrante proveniente de Venezuela (OIM 2021).

Se aplicó una Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME), la cual contó con la respuesta de 1757 participantes (95 por ciento refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela).

Si bien la EME partió de un muestreo no probabilístico, no representativo y del tipo bola de nieve; el volumen de respuestas (a través de medios digitales) permite obtener información sobre el grupo objetivo y constituye un insumo importante para la caracterización de la demanda de SDE.

La encuesta abarcó cinco secciones:

- i) características sociodemográficas;
- ii) experiencia en emprendimientos o negocios;
- iii) formación en emprendimientos o negocios;
- iv) desafíos de la mujer emprendedora; y
- v) relevancia de los servicios de desarrollo empresarial.

Si bien la encuesta fue confidencial y anónima, se solicitó de manera opcional un teléfono para profundizar en algunas respuestas. Así, en marzo 2023 se realizaron entrevistas y grupos focales de 90 minutos, estructurados en cinco bloques con el fin de abordar los principales desafíos: i) retos para poner la idea de negocio en acción; ii) para emprender y para emprender siendo mujer refugiada o migrante venezolana; iii) para acceder a los SDE, en especial la experiencia de acceso a capital; iv) capacitación; y v) desafíos para poner en práctica los aprendizajes obtenidos.

La estructura metodológica del estudio se dividió en tres etapas: i) análisis del contexto para el emprendimiento; ii) caracterización de la demanda de SDE, en particular, las necesidades de las mujeres interesadas en emprender o que ya han emprendido un negocio en Perú, y iii) análisis y elaboración de recomendaciones.

Accede al cuestionario de la Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME) a través del QR:



Emprendimientos en Perú

En años recientes, el ámbito del emprendimiento en Perú ha recibido apoyos significativos. El Gobierno ha implementado diversas medidas para fomentar el ecosistema emprendedor en el país. Estas medidas incluyen la creación de programas de apoyo a emprendedores para brindar financiamiento de bajo interés a las pequeñas empresas, la instauración de entornos destinados a la incubación y aceleración empresarial, y la implementación de reformas significativas en materia normativa orientada hacia la formación y desarrollo empresarial.



- ▶ En Perú, se registran en promedio **69 397 altas** (inscripciones de nuevas empresas) o reactivaciones de empresas cada trimestre.
- ▶ En el último trimestre del 2022, los emprendimientos en Perú registrados se concentraron en los sectores de **comercio al por mayor** (26,7 por ciento), **comercio al por menor** (13,5 por ciento) y actividades de **servicio de comidas y bebidas** (9,3 por ciento) (INEI 2023).
- ▶ El **62,4 por ciento de los emprendimientos** registrados en Perú en el último trimestre del 2022 **pertenecen a personas naturales**, y el **52,6 por ciento** de ellos son **conducidos por mujeres**.
- ▶ **Tres sectores aglutinan más del 70 por ciento** de las actividades económicas en las que las mujeres tienen emprendimientos activos, tanto nacionales como refugiadas y migrantes: i) fabricación de alimentos, bebidas y tabaco (44 por ciento), ii) servicios de salud y de cuidado (16 por ciento), y iii) comercio mayorista y minorista (14 por ciento).
- ▶ Respecto a la gestión de emprendimientos, **las mujeres tienen mayor participación en los sectores de educación** (55,2 por ciento), y **hospedaje** (36,2 por ciento). Otras actividades económicas relevantes son los restaurantes, la minería y los servicios con 32,2 por ciento, 31,2 por ciento y 27,5 por ciento, respectivamente (INEI 2019).

Caracterización de las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes venezolanas y de sus emprendimientos

- ▶ Según los datos de la Encuesta a la Población Venezolana Residente en Perú (ENPOVE 2022), **30,6 por ciento de las personas provenientes de Venezuela en el país son empresarias o emprendedoras** (aproximadamente 193 200). De estas, se estima que **44 por ciento son mujeres** y están en un rango de edad entre los 20 y 49 años.
- ▶ Según la EME, **85 por ciento de los negocios de mujeres refugiadas y migrantes en Perú tienen una única dueña**, 7 por ciento tienen socias mujeres y 8 por ciento tienen socios hombres. La amplia mayoría de los emprendimientos de mujeres refugiadas y migrantes son microempresas de subsistencia, lo que explica el alto porcentaje de propiedad única.
- ▶ En el caso de los emprendimientos donde la propiedad es compartida con otras personas, estas suelen ser familiares directos o amistades cercanas. En los casos donde el copropietario es un hombre, se observa una alta incidencia de participación de la pareja y, en segundo lugar, del padre.
- ▶ Respecto a la etapa de emprendimiento de quienes respondieron la EME², **54,2 por ciento señaló que no tiene un emprendimiento, pero está pensando iniciar uno**; 20,2 por ciento está comenzando; 16,1 por ciento tiene un emprendimiento, pero actualmente no está operando; y 9,4 por ciento ya tiene un negocio operando actualmente.

«Soy Licenciada en Administración, me encantaría estar trabajando para una empresa, pero no se me dio la oportunidad, inclusive tengo hasta mi título profesional registrado en la Superintendencia Nacional de Educación Superior (SUNEDU). Al ser migrantes, las oportunidades no se dan de la misma manera y no nos toman en consideración».

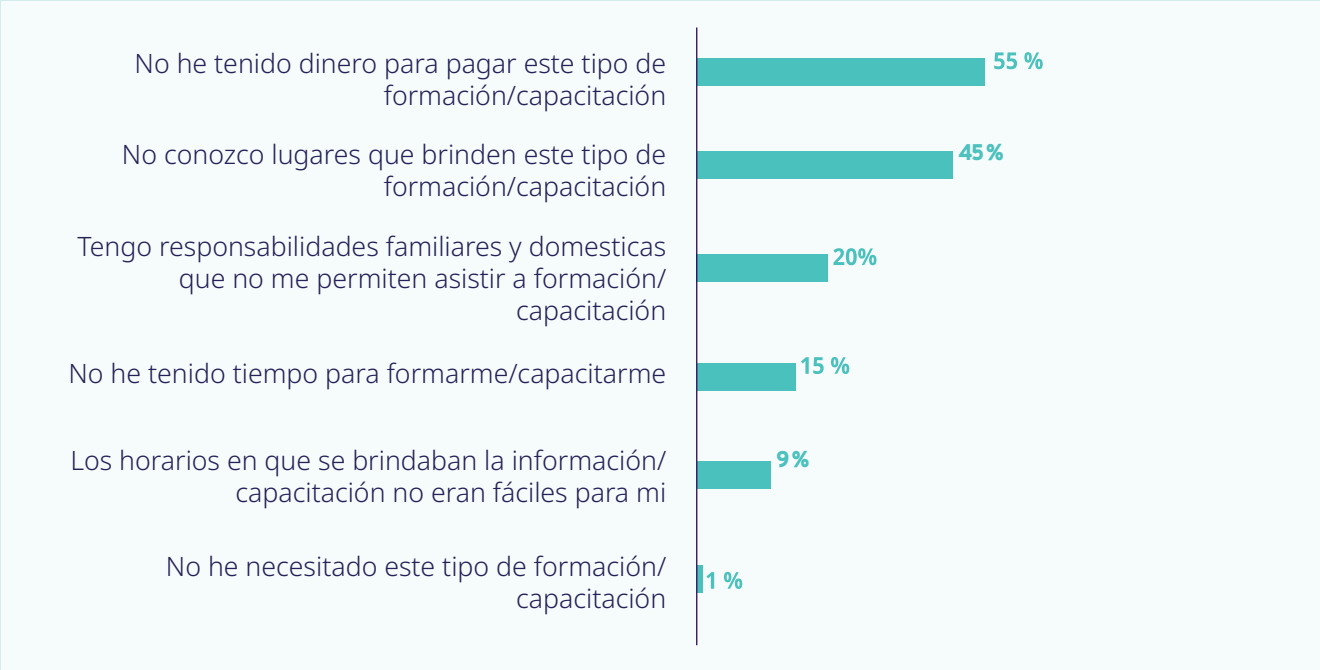
Norelys, migrante venezolana en Lima, Perú.



² Esto incluye mujeres nacionales y mujeres refugiadas y migrantes de Venezuela. Dado el volumen de respuestas de mujeres nacionales, no es posible hacer comparativos entre ambos grupos.

- ▶ El **81,8 por ciento** de las mujeres refugiadas y migrantes que participaron en la EME **declararon contar con estudios superiores**. Estos se concentran en cuatro áreas de conocimiento: Negocios y Gerencia (31, 3 por ciento), Ciencias Sociales (26,8 por ciento), Medicina y Ciencias de la Salud (14,1 por ciento), e Ingenierías (9,6 por ciento).
- ▶ **Apenas 19,3 por ciento de las mujeres encuestadas declararon haber recibido formación en emprendimiento o negocios**. Los principales motivos para no recibirla fueron la falta de dinero, el desconocimiento sobre las instituciones donde se brindan estos entrenamientos y la imposibilidad de asistir debido a la carga de cuidados no remunerados (ver gráfico 1).

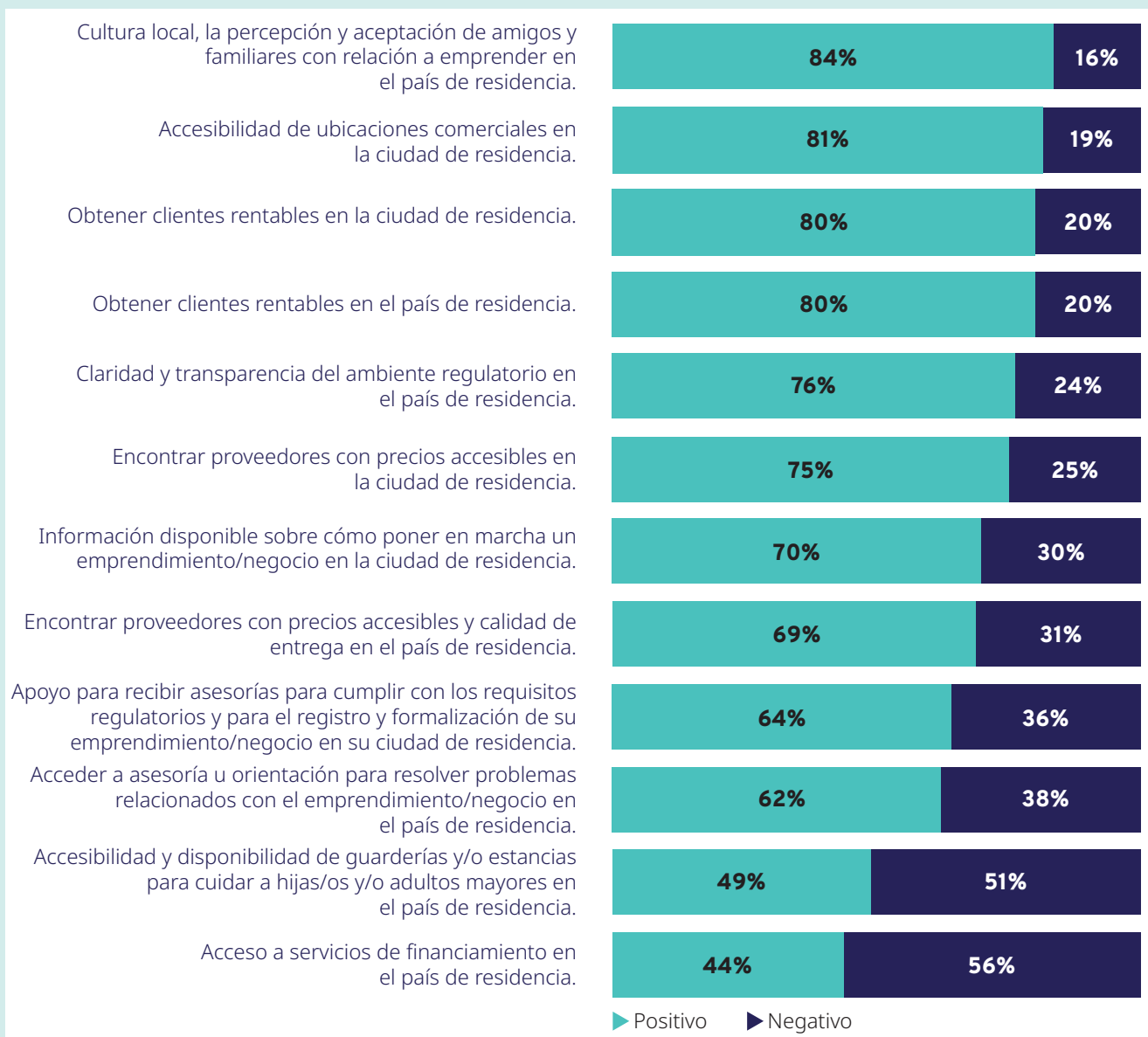
Gráfico 1. Razones por las cuales no se accede a servicios de capacitación para emprendimiento y desarrollo de negocios



Fuente: Respuesta múltiple. Elaboración propia con datos de la EME.

- ▶ El 73,6 por ciento de las mujeres encuestadas que cuentan con un negocio en marcha se encuentran en una etapa temprana y el 16,1 por ciento indicó haber emprendido antes, pero no estaban operando actualmente.
- ▶ Las motivaciones para emprender que más destacaron las mujeres encuestadas son:
 - ▷ **Flexibilidad para obtener un ingreso** a la par de seguir ocupándose de responsabilidades familiares y domésticas (64 por ciento).
 - ▷ La **necesidad de aumentar sus ingresos** (22 por ciento).
 - ▷ **Apenas 10 por ciento** declaró motivarse a emprender al **ver una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable**, lo que permite suponer una alta incidencia de emprendimientos de subsistencia.
- ▶ La mayoría de las mujeres refugiadas y migrantes que no cuenta con ningún emprendimiento operando, pero sí tienen experiencia previa o interés en emprender mencionaron como **limitantes para iniciar un emprendimiento**:
 - ▷ La **falta de acceso a créditos**, derivado de la dificultad de tener un historial crediticio en el país.
 - ▷ El **desconocimiento del mercado**, particularmente los canales para acceder a materias primas a buen precio y para acceder a clientes nacionales.
- ▶ Este mismo grupo declaró haber **cesado sus emprendimientos** por distintos motivos:
 - ▷ Por la necesidad de **dedicar más tiempo a sus responsabilidades familiares**.
 - ▷ **Falta de inversión**.
 - ▷ Por **no haber logrado ser rentables**, ya sea por una mala gestión o por falta de aceptación de su producto o servicio.
 - ▷ **Desintegración de una sociedad**. Esto sucede frecuentemente en emprendimientos familiares donde uno de los socios consigue un empleo formal.
- ▶ No obstante, como se muestra en el gráfico 2, en términos generales, la percepción del entorno de emprendimiento por parte de las participantes de la EME es positiva. De los 12 criterios consultados, 10 tuvieron una evaluación favorable.

Gráfico 2. Percepción del entorno de emprendimiento en Perú



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Servicios de desarrollo empresarial en Perú: servicios más demandados, barreras de acceso y prestadores prioritarios

Teniendo en cuenta la amplitud de la oferta de los SDE, se agruparon los servicios en siete categorías. Esta agrupación permitió analizar su uso por parte de las mujeres refugiadas y migrantes, así como la oferta disponible por parte de los prestadores de estos servicios:

Tabla 1. Agrupación de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) por categorías

Categoría	Servicios específicos incluidos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización: Se refiere al fortalecimiento y mejora de las habilidades y conocimientos necesarios para llevar a cabo actividades relacionadas con la venta, promoción y distribución de productos o servicios.	a. Inteligencia de mercado b. Diseño de producto c. Embalaje d. Distribución y cadena de suministro e. Materiales promocionales f. Publicidad, ferias, exposiciones y <i>showrooms</i> g. Viajes de marketing y exportación h. Negociaciones con compradores, contratos y subcontratos i. Incursión en nuevos canales digitales (marketing digital)
2. Asesoramiento sobre leyes y reglamentos: Se refiere a la prestación de servicios y orientación profesional para ayudar a las personas y empresas a comprender y cumplir con las leyes, regulaciones y normativas que rigen sus actividades. Estas leyes y reglamentos pueden abarcar diversos campos, como el derecho laboral, el derecho mercantil, el derecho fiscal, el derecho ambiental, entre otros.	a. Registro de empresas y/o formalización b. Licencias c. Cumplimiento de normas de seguridad y salud en el trabajo d. Derecho laboral e. Estructuras jurídicas f. Tributación g. Adquisiciones y licitaciones h. Procedimientos de exportación i. Patentes y derechos de autor (registro de marca) j. Seguro k. Normas de garantía de calidad

3. Capacidades de gestión financiera y acceso a capital: Se refiere a las habilidades y conocimientos necesarios para administrar eficientemente los recursos financieros de una empresa u organización, así como para obtener financiamiento externo cuando sea necesario.	a. Mecanismos de financiación innovadores b. Facilitar el crédito al proveedor c. Préstamos, capital y garantías de crédito d. Contabilidad e. Costeo
4. Inclusión financiera: Se refiere al acceso y uso de servicios financieros de calidad, que permitan eliminar barreras para que todas las personas puedan participar plenamente en la economía formal.	a. Bancarización b. Microcréditos c. Acceso a seguros d. Educación financiera
5. Apoyo en infraestructura: Se refiere a los recursos y facilidades que se brindan a los emprendedores y pequeñas empresas para ayudarles a establecer y desarrollar sus actividades comerciales de manera efectiva.	a. Acceso a espacios de trabajo b. Almacenamiento c. Transporte y entrega d. Telecomunicaciones e. Transferencia de dinero/medios de pago f. Servicios y soporte de tecnologías de la información
6. Desarrollo de capacidades de gestión: Se refiere al proceso de adquirir y fortalecer las habilidades, conocimientos y competencias necesarios para liderar y administrar eficientemente una empresa o emprendimiento.	a. Visitas de intercambio b. Tutorías c. Modelos de negocio d. Consultoría e. Asesoramiento f. Redes de contactos
7. Desarrollo de capacidades digitales: Se refiere a la adquisición y fortalecimiento de habilidades y conocimientos tecnológicos que permitan aprovechar eficazmente las herramientas y plataformas digitales para impulsar el crecimiento y la competitividad de los negocios.	a. Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales b. Mejora de la productividad a través de la adopción de herramientas digitales c. Gestión de redes sociales d. Marketing digital

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

- ▶ Los SDE de mayor interés para las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes en el Perú son los de: Capacidades de gestión financiera y acceso a capital (69 por ciento), Desarrollo de capacidades digitales (61 por ciento) y Apoyo en infraestructura (59 por ciento).
- ▶ La oferta de prestadores de SDE en el Perú es amplia. Como resultado de este estudio se identificaron algunas características representativas:
 - ▷ Amplia oferta de créditos a microempresas.
 - ▷ Oferta de apoyo psicoemocional integrada a la oferta de los SDE.
 - ▷ Oferta de mentorías incluidas en el apoyo al emprendimiento.
 - ▷ Difusión de las iniciativas y promoción de los negocios.
 - ▷ Participación de las municipalidades como prestadores de SDE.
- ▶ Perú se caracteriza por la existencia de Cajas Municipales de Ahorros y Créditos (CMAC), que funcionan en paralelo a otros tipos de instituciones financieras. Estas organizaciones, con vocación microfinanciera, son responsables del 50,7 por ciento de los créditos a micro y pequeñas empresas en el país. Sin embargo, para las personas refugiadas y migrantes aún persiste un limitado acceso a créditos derivado de la dificultad de demostrar un historial crediticio en el país.



De acuerdo con las entrevistas realizadas a prestadores de SDE, en las siguientes tablas 2 y 3 se muestran los servicios específicos que brindan con mayor y menor frecuencia:

Tabla 2. Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) brindados con mayor frecuencia

Categoría	Servicios específicos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización	a. Diseño de producto b. Publicidad, ferias, exposiciones y <i>showrooms</i>
2. Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	a. Registro de empresas y/o formalización b. Estructuras Jurídicas
3. Capacidades de gestión financiera y acceso a capital	a. Costeo
6. Desarrollo de capacidades de gestión	a. Asesoramiento
7. Desarrollo de capacidades digitales	a. Marketing digital

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a prestadores de SDE.

Tabla 3. Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) brindados con menor frecuencia

Categoría	Servicios específicos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización	a. Distribución y cadena de suministro
2. Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	a. Normas de garantía de calidad b. Patentes y derechos de autor (registro de marca) c. Cumplimiento de normas de seguridad y salud en el trabajo d. Seguro
5. Apoyo en infraestructura	a. Almacenamiento b. Acceso a espacios de trabajo c. Servicios y soporte de tecnologías de la información d. Telecomunicaciones e. Transferencia de dinero / medios de pago f. Transporte y entrega

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a prestadores de SDE.

- Las principales barreras que impiden el acceso de las mujeres refugiadas y migrantes emprendedoras a los servicios de desarrollo empresarial son:



Desconocimiento sobre la oferta de servicios

Si bien existe conocimiento sobre la existencia de instituciones que ofrecen algunos SDE (particularmente entrenamientos), este conocimiento se limita a centros académicos privados o firmas de asesoría, cuyos costos no son asequibles para las mujeres migrantes con un emprendimiento de subsistencia.



Centralización de los servicios

Existe la percepción de que la oferta de SDE, especialmente los gratuitos o de bajo costo, es más amplia en la ciudad de Lima que en el resto de las localidades estudiadas.³ Como consecuencia, el aprovechamiento de estos servicios implica una inversión adicional de tiempo y dinero en transporte, lo cual representa un obstáculo tanto desde el punto de vista económico como por las responsabilidades familiares que deben atender.



Costos asociados

Si bien existen algunos servicios gratuitos, la oferta es percibida como muy limitada. Este tipo de servicios tiende a enfocarse en entrenamientos cortos en emprendimiento, excluyendo elementos considerados críticos por esta población como son: el financiamiento, la asesoría fiscal y contable, los servicios legales y el desarrollo de capacidades digitales.



Limitaciones de tiempo

Existen limitaciones en la disponibilidad de tiempo derivadas de su rol central como propietarias y operadoras de negocios, junto con las demandas asociadas a una distribución desbalanceada del trabajo doméstico y las labores de cuidado no remunerado.

«Yo soy pedagoga y quise montar una guardería, pero comentan mis compañeras que, por ser venezolanas, tienen mucha desconfianza para alquilarnos un local o un lugar donde vivir. Ahora te piden que tengas un garante local, lo cual para una migrante es prácticamente imposible».

Daniela, migrante venezolana en Cusco, Perú.



³ El estudio se hizo en las siguientes ciudades: Arequipa, Cusco, Lima Metropolitana, Piura y Trujillo.

Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE

Cada organización establece y elabora sus propios servicios de desarrollo empresarial para ayudar a las personas emprendedoras, pero a menudo no pueden adaptarse a las necesidades específicas de ciertas poblaciones como, por ejemplo mujeres refugiadas y migrantes. En este sentido, el estudio realizó una comparación cualitativa entre la oferta y la demanda de los servicios de desarrollo empresarial (SDE) en Perú.

Tabla 4. Matriz de relación entre oferta y demanda de SDE

Oferta de SDE	Alta			► Categoría 6: Desarrollo de capacidades de gestión
	Media		► Categoría 2: Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	► Categoría 1: Desarrollo de capacidades de comercialización ► Categoría 7: Desarrollo de capacidades digitales
	Baja			► Categoría 3: Capacidades de gestión financiera y acceso a capital ► Categoría 4: Inclusión financiera ► Categoría 5: Apoyo en infraestructura
		Baja	Media	Alta
Demanda de SDE				

Fuente: Elaboración propia.

Servicios de alta oferta y alta demanda

► **Categoría 6:** Desarrollo de capacidades de gestión

El desarrollo de capacidades de gestión, particularmente el desarrollo de planes de negocio, es uno de los servicios más frecuentemente ofertados para emprendedores, ya sea a través de entrenamientos, incubación, aceleración o asesoría. A la vez, es uno de los más demandados por las mujeres refugiadas y migrantes dado el bajo nivel de formación previa existente en áreas de negocio.

Sin embargo, durante los grupos focales existió el consenso de que estos servicios mostraban mucha variabilidad en lo que respecta a su calidad. Algunos prestadores de SDE han adoptado metodologías estructuradas que permiten generar un alto impacto en las personas participantes, mientras que otras se basan en contenidos y estructuras generales que no siempre tienen un buen resultado. Esto refleja la oportunidad y pertinencia para utilizar herramientas como IMESUN de la OIT.



Servicios de oferta media y alta demanda

- **Categoría 1:** Desarrollo de capacidades de comercialización
- **Categoría 7:** Desarrollo de capacidades digitales

El desarrollo de capacidades de comercialización y el desarrollo de capacidades digitales tienen una alta demanda, ya que se asocian con impactos en la rentabilidad a corto plazo. Sin embargo, la oferta no es tan amplia, ya que el nivel de conocimiento necesario para ofrecer estos servicios en el mercado es escaso.

Además, dado que esta necesidad es transversal en los negocios, indistintamente del tamaño de la empresa, muchas de las personas especialistas que están en posibilidad de estructurar servicios de formación o acompañamiento establecen como mercado meta a organizaciones más grandes y con mayor capacidad de pago.

Otra de las limitantes identificadas en las entrevistas con representantes de los SDE es la velocidad con la que este tipo de servicios evolucionan, lo que dificulta el entrenamiento. Por ejemplo, de un año a otro, los canales más eficientes para promoción en redes sociales o los mecanismos de interacción con consumidores cambian drásticamente.



Servicios de oferta baja y alta demanda

- ▶ **Categoría 3:** Capacidades de gestión financiera y acceso a capital
- ▶ **Categoría 4:** Inclusión financiera
- ▶ **Categoría 5:** Apoyo en infraestructura

En este cuadrante de la gráfica se encuentran los servicios de **capacidades de gestión financiera y acceso a capital, inclusión financiera y apoyo en infraestructura**. A pesar de la alta demanda de estos SDE por parte de las mujeres refugiadas y migrantes emprendedoras, los prestadores de SDE no los suelen ofrecer porque implica una alta inversión, como inmuebles con una infraestructura grande o capital disponible para todas las participantes.

Además, existen otras limitantes relacionadas directamente con la situación de las mujeres refugiadas y migrantes que excede a las competencias de los prestadores de SDE, como la falta de documentación, garantías e historial crediticio de las mujeres refugiadas y migrantes.



Servicios de oferta media y demanda media

► Categoría 2: Asesoramiento sobre leyes y reglamentos

A pesar de que muchos prestadores de SDE ofrecen servicios de **asesoramiento sobre leyes y reglamentos**, y de que existe interés por parte de las mujeres emprendedoras en estos servicios; un análisis detallado destaca áreas que requieren mejoras sustanciales. Los servicios más comunes proporcionados por los prestadores incluyen asesoramiento en la creación de estructuras jurídicas para empresas, registro de compañías y asesoría tributaria.

Sin embargo, las mujeres emprendedoras expresan un interés particular en comprender las implicaciones legales de contratar personal, centrándose en el derecho laboral y la salud y seguridad en el trabajo. Por ello, existe un margen de adecuación por parte de los prestadores de SDE para responder mejor a las expectativas de las mujeres emprendedoras.



En conclusión, el emprendimiento se presenta como una alternativa valiosa para las mujeres refugiadas y migrantes en Perú, permitiéndoles generar ingresos mientras concilian sus responsabilidades familiares. Sin embargo, existen barreras que dificultan su acceso a los servicios de desarrollo empresarial. Para superar estos desafíos, se recomienda fortalecer la oferta de estos servicios, asegurando su accesibilidad, adecuación a las necesidades de las mujeres emprendedoras y promoviendo una perspectiva de género más sólida en su enfoque. Además, se destaca la importancia de descentralizar la oferta de servicios para garantizar un acceso equitativo en todo el país.



Recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE

1. Aprovechar recursos existentes de formación sobre emprendimiento

Se requiere fortalecer las capacidades de los prestadores de SDE en materia de emprendimiento de personas refugiadas y migrantes a través de entrenamientos. Para ello, además de las recomendaciones en este documento, se sugiere aprovechar la oferta de fortalecimiento de capacidades para prestadores de SDE existentes como es, por ejemplo, la metodología Inicie y Mejore su Negocio (IMESUN) de la OIT para crear un sistema sostenible de formación a escala nacional.

2. Fortalecer el enfoque inclusivo en la formación en emprendimiento

Incorporar el enfoque de género en la oferta formativa, que no solo incluya la adecuación del lenguaje en los materiales de formación, sino que también considere adaptar los contenidos de la formación al contexto nacional y a la situación de las mujeres emprendedoras refugiadas, migrantes y nacionales en situación de vulnerabilidad; mejorar las habilidades y aptitudes de las personas responsables de la capacitación para fomentar la confianza y autoestima de las mujeres emprendedoras durante los entrenamientos; explorar y socializar temáticas que permitan entender el contexto complejo en el que viven; ampliar los conocimientos en procesos educativos de las personas responsables de la formación y tener en cuenta la carga de labores de cuidado no remuneradas que asumen las mujeres refugiadas y migrantes.



3. Incorporar recursos y herramientas que faciliten la amplia participación de las mujeres refugiadas y migrantes en la formación

Vincular la oferta formativa con organizaciones que puedan ofrecer servicios de cuidado en los espacios donde se realicen entrenamientos presenciales; ofrecer modalidades de capacitación con horarios vespertinos o nocturnos, formatos virtuales, asincrónicos y de una duración que facilite a las mujeres asistir y concluir el proceso; y promover redes de colaboración entre las mujeres refugiadas y migrantes participantes de la formación, a través de espacios de reflexión y dinámicas de grupo, facilitando el desarrollo de vínculos que les permita hacer crecer sus negocios.

4. Fomentar la colaboración entre mujeres empresarias y emprendedoras

Promover la participación de las mujeres refugiadas y migrantes graduadas de los programas de formación y de aquellas propietarias de emprendimientos exitosos en organizaciones gremiales y asociaciones de mujeres empresarias, con el propósito de mejorar su representatividad en el gremio empresarial y fortalecer su capacidad de diálogo con el Estado y otros actores clave; incorporar su participación en el proceso de formación e incentivar otros espacios de colaboración, tales como eventos, ferias comerciales, *webinars* o reuniones de *networking*.



5. Incentivar la participación de fondos de financiamiento para los proyectos de emprendimiento derivados de la formación

Explorar las opciones de captación de fondos que permitan ofrecer apoyo financiero a las mujeres emprendedoras que se encuentren en procesos de capacitación, ya sea en forma de becas, créditos o capital semilla para sus emprendimientos; vincular a los prestadores de SDE con potenciales inversionistas, como instituciones financieras, fondos de capital de riesgo o inversionistas privados; sensibilizar a personas tomadoras de decisión de las instituciones financieras a través de piezas de comunicación, principalmente videos cortos, sobre historias de éxito de mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes y mujeres emprendedoras nacionales en situación de vulnerabilidad.

6. Incorporar elementos sobre negocios digitales en la práctica empresarial

Incluir herramientas de digitalización de negocios en los entrenamientos, que permitan desarrollar capacidades para la promoción a través de redes sociales, utilización de herramientas digitales que faciliten la gestión y el desarrollo de tiendas virtuales, la generación de contenidos para mercadeo digital y la incorporación de tecnologías de código y acceso abierto para desarrollar e implementar sitios web de forma sencilla, como *Wordpress* (para diseño de sitios web), *WooCommerce* (para el diseño de tiendas virtuales) y *Odoo* (para la gestión completa de negocios).



7. Ampliación de servicios digitales

Introducir programas y recursos de capacitación en habilidades digitales adaptados a diferentes niveles de conocimiento, desde principiantes hasta niveles más avanzados, para abordar las distintas necesidades y capacidades de las mujeres refugiadas y migrantes emprendedoras. Asimismo, establecer colaboraciones con personas expertas en tecnología y marketing digital para enriquecer la oferta de servicios, asegurando que las mujeres, tanto las refugiadas y migrantes como las nacionales en situación de vulnerabilidad, tengan acceso a conocimientos actualizados y prácticas efectivas en el mundo digital.

8. Descentralización de servicios

Extender la oferta de SDE con un enfoque descentralizado a más zonas de Lima y las otras regiones del país con mayor población refugiada y migrante. En el caso de Lima, se sugiere tener mayor presencia en Lima Norte, en particular en el distrito de San Martín de Porres, donde actualmente vive el 10% de la población migrante del país. Asimismo, es necesario trabajar en colaboración con autoridades y organizaciones locales para garantizar la implementación efectiva de servicios, aprovechando las infraestructuras y recursos disponibles en diferentes regiones y municipios.



Equipo de Migración Laboral y Movilidad

Oficina Regional de la OIT para
América Latina y el Caribe



 [@OITAmericas](https://twitter.com/OITAmericas)

 [@OIT.Americas](https://www.facebook.com/OITAmericas)

 [@oit_americas](https://www.instagram.com/oit_americas)

 [@oitamericas](https://www.linkedin.com/company/oitamericas)

 migracionlac@ilo.org

Accede al informe
completo de Perú



Accede a estudios similares de
América Latina y el Caribe

