



Organización
Internacional
del Trabajo



Lazos

Con el apoyo de



Suecia
Sverige



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

Esta es una obra de acceso abierto distribuida bajo la licencia [Creative Commons Atribución 4.0 Internacional](#). Los usuarios pueden reproducir, distribuir, adaptar y desarrollar el contenido de la obra original, conforme a los términos de la licencia mencionada. La OIT debe ser claramente reconocida como titular de la obra original. Los usuarios no están autorizados a reproducir el logo de la OIT en sus obras.

Atribución de la titularidad – OIT 2024. *Evaluación de la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial para promover el acceso de mujeres refugiadas y migrantes procedentes de Venezuela en Argentina*. Buenos Aires: Oficina Internacional del Trabajo, 2023.

Traducciones - En caso de que se traduzca la presente obra, deberá añadirse, además de la atribución de la titularidad, el siguiente descargo de responsabilidad: *La presente traducción no es obra de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ni debe considerarse una traducción oficial de la OIT. La OIT no se hace responsable del contenido ni de la exactitud de la traducción.*

Adaptaciones - En caso de que se adapte la presente obra, deberá añadirse, además de la atribución de la titularidad, el siguiente descargo de responsabilidad: *La presente publicación es una adaptación de una obra original de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Las opiniones y puntos de vista expresados en esta adaptación son responsabilidad exclusiva de su autor o autores, y en ningún caso de la OIT.*

Esta licencia CC no se aplica a los materiales protegidos por derechos de autor incluidos en esta publicación que no son pertenecientes a la OIT. Si el material se atribuye a una tercera parte, la parte que utilice dicho material será la única responsable de obtener las autorizaciones necesarias por parte del titular de los derechos.

Todo litigio que resulte de la presente licencia o en relación con ésta, que no pueda ser resuelto de manera amistosa será sometido a arbitramento de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Las partes quedarán vinculadas por cualquier laudo arbitral resultante de dicho arbitraje el cual constituirá la resolución definitiva de dicho litigio.

Todas las consultas sobre derechos y licencias deberán dirigirse a la Unidad de Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), CH-1211 Ginebra 22 (Suiza) o por correo electrónico a rights@ilo.org.

ISBN: 9789220406892 (versión web PDF)

Agradecimientos

Esta publicación se basa en una investigación de Blindspot, realizada por Laura Flores y Maximiliano Pérez para la OIT. Contó con la revisión técnica de Mariana Beheran del Proyecto Lazos, la corrección de estilo de Emilia Fernández y el diseño por Paloma Iberico. Se agradece la revisión técnica de Luisa Iachan y el apoyo de Andrea Morales.

Esta publicación cuenta con el apoyo de la Embajada de Suecia, a través de la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ASDI) en el marco del Proyecto Lazos “Brindar a las personas refugiadas y migrantes de Venezuela acceso a trabajo decente en los países de acogida de América Latina y el Caribe” (RLA/21/09/SWE).

Su contenido no refleja necesariamente las opiniones o políticas de la OIT o de Asdi y la mención en el mismo de marcas registradas, productos comerciales u organizaciones no implica que el Gobierno de Suecia los apruebe o respalde.

Las denominaciones empleadas en las publicaciones de la OIT, que están en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos no implican juicio alguno por parte de la OIT sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmadas incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las suscriba.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la OIT, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Para más información sobre las publicaciones y los productos digitales de la OIT, visite nuestro sitio web: www.ilo.org/publns.

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

Índice

Introducción	1
1. Análisis de contexto para el emprendimiento local y migrante	4
1.1 Entorno económico	6
1.2 Entorno migratorio	8
1.2.1 Migración venezolana	9
1.3 Condiciones para el emprendimiento	11
1.3.1 Facilidades para abrir un negocio	13
2. Demanda de los servicios de desarrollo empresarial	14
2.1 Caracterización de las mujeres emprendedoras venezolanas	15
2.1.1 Situación migratoria	15
2.1.2 Formación y necesidades de formación	16
2.1.3 Motivación del emprendimiento	19
2.2 Caracterización de los negocios propiedad de las mujeres venezolanas	21
2.2.1 Propiedad	21
2.2.2 Experiencia en el emprendimiento	22
2.2.3 Principales sectores económicos para el emprendimiento	23
2.2.4 Evaluación del entorno de emprendimiento	24
2.2.5 Servicios de desarrollo empresarial (SDE)	27
2.2.6 Priorización de los servicios de desarrollo empresarial por parte de las mujeres refugiadas y migrantes encuestadas	29
2.2.7 Barreras para acceder a los servicios de desarrollo empresarial	31
3. Oferta de los servicios de desarrollo empresarial por parte de prestadores	32
3.1 Caracterización de los prestadores y su oferta de SDE	33
3.1.1 Orientación al emprendimiento tecnológico y de alto impacto	33
3.1.2 Entorno digital propicio para el emprendimiento	33

3.1.3	Iniciativas articuladas para cubrir el amplio espectro de las necesidades de la mujer emprendedora	34
3.1.4	Uso de redes sociales para la difusión de las iniciativas	34
3.1.5	Acceso a financiamiento y capital para el emprendimiento	34
3.1.6	Servicios de desarrollo empresarial (SDE) brindados con mayor y menor frecuencia	35
4.	Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE	36
4.1	Servicios con alta oferta y alta demanda alta	38
4.2	Servicios con baja oferta y alta demanda	38
4.3	Servicios con baja oferta y baja demanda	39
5.	Recomendaciones	40
6.	Anexos	49
	Anexo 1: Metodología	50
	Anexo 2: Ficha técnica de la Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME)	53
	Anexo 3: Financiamiento y acceso a capital	55
	Anexo 4: Evaluación de la demanda SDE detallada	60
7.	Bibliografía	62

Introducción



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 millones de personas, residen 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. A la vez, se ha notado un creciente número de mujeres en el desplazamiento venezolano, que se sitúa por encima del 50 por ciento del total de población refugiada, migrante y solicitante de asilo en América Latina y el Caribe, evidenciándose una feminización de la migración (OIT y PNUD 2021).

Además de una exposición desproporcionada a las vulnerabilidades intrínsecas de las personas refugiadas y migrantes, tales como la discriminación, la exclusión social y la falta de acceso a servicios básicos como salud y educación; las mujeres refugiadas y migrantes se enfrentan a riesgos asociados con la violencia y acoso sexual y laboral por razones de género. Adicionalmente, enfrentan mayores desafíos para acceder al empleo formal y, a menudo, se ven obligadas a trabajar en la economía informal.

En este sentido, el emprendimiento constituye una alternativa para las personas refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela, en particular, para las mujeres que, al tiempo que son madres y asumen responsabilidades de cuidado, necesitan generar ingresos. Sin embargo, la complejidad en el acceso al crédito (asociado a la falta de garantías, altas tasas de interés y a los requerimientos burocráticos), la carga impositiva, la inflación, la falta de formación y otras barreras, a menudo les dificulta crear empresas sostenibles.

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

Al mismo tiempo, el proyecto busca promover la puesta en práctica de la Estrategia Regional de Integración Socioeconómica de personas migrantes en el marco de la Plataforma de Coordinación Interagencial para Refugiados y Migrantes (R4V) y del Proceso de Quito (OIT y PNUD 2021). Esta estrategia regional busca reducir la vulnerabilidad socioeconómica de las personas refugiadas y migrantes, maximizar su contribución a las economías de los países receptores y promover la cohesión social.



En este marco, 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 la transferencia de la metodología [Inicie y Mejore Su Negocio \(IMESUN\)](#)¹ a actores del ecosistema de emprendimiento en los países de intervención del proyecto (Argentina, Colombia, Perú y República Dominicana), con el fin de fortalecer las capacidades para ofrecer servicios de desarrollo empresarial (SDE) a los habitantes de sus territorios, especialmente enfocados en las mujeres vulnerables.

El presente reporte ofrece los resultados del análisis sobre la disponibilidad y pertinencia de la demanda y oferta de servicios de desarrollo empresarial (públicos y privados) a las mujeres refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela en tres territorios de Argentina —priorizados por su alta concentración de población migrante—: las ciudades de Buenos Aires (incluyendo el Área Metropolitana de Buenos Aires), Córdoba y La Plata, con los objetivos de:

1. **Comprender** las características de los emprendimientos de mujeres refugiadas y migrantes de Venezuela en Argentina.
2. **Entender** la demanda de servicios de desarrollo empresarial (SDE) por mujeres refugiadas y migrantes venezolanas en Argentina, teniendo en cuenta sus características y las brechas y necesidades que las afectan particularmente.
3. **Caracterizar** la oferta de servicios de desarrollo empresarial (SDE).
4. **Construir** recomendaciones dirigidas a los prestadores de servicios de desarrollo empresarial (SDE) a partir del análisis de los resultados del estudio.



1 Para consultar la Metodología IMESUN de forma detallada, ver el Anexo 1.

1. Análisis de contexto para el emprendimiento local y migrante



1. Análisis de contexto para el emprendimiento local y migrante

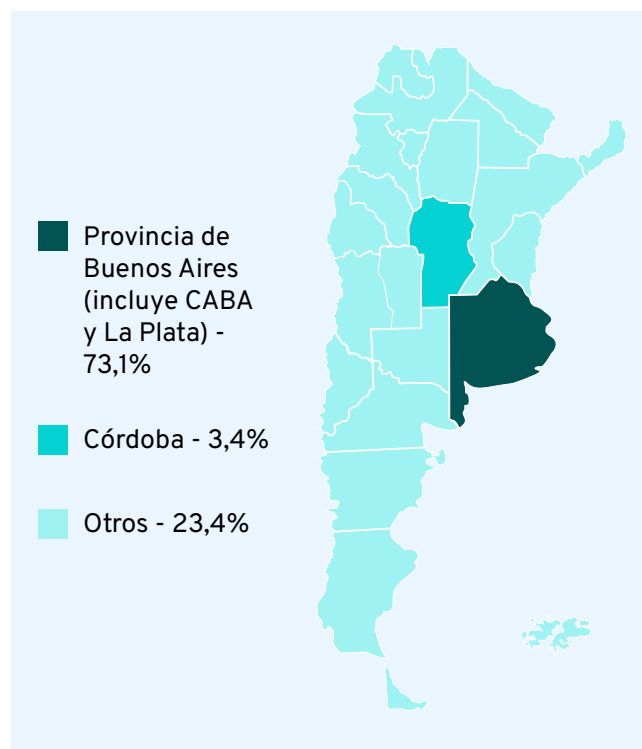
De acuerdo con los resultados del Censo 2022, la población en Argentina asciende a 45 892 285 habitantes, donde 22 010 881 son varones y 23 607 906 son mujeres. La extensión territorial es de 3 669 711 km², incluyendo los territorios que comprenden las islas Malvinas, Georgias del Sur y Sandwich del Sur. Limita al norte con el Bolivia, al noreste con Paraguay, al oeste con Chile y al este con Brasil, Uruguay y el océano Atlántico Sur. La organización político-administrativa de Argentina se compone de 23 gobiernos provinciales y un gobierno autónomo (INDEC 2023a).

Para fines de este estudio, los territorios priorizados son las ciudades de Buenos Aires (incluyendo el Área Metropolitana de Buenos Aires), Córdoba y La Plata. La Ciudad Autónoma de Buenos Aires es la capital de Argentina, se divide en 15 comunas y abarca 24 municipios: Almirante Brown, Avellaneda, Lanús, Lomas de Zamora, La Matanza, Morón, Tres de Febrero, San Martín, Vicente López, San Isidro, Quilmes, Berazategui, Florencio Varela, Esteban Echeverría, Ezeiza, Moreno, Merlo, Malvinas Argentinas, Hurlingham, Ituzaingó, Tigre, San Fernando, José C. Paz y San Miguel.

Por su parte, Córdoba es la capital de la provincia del mismo nombre, y cuenta con 260 municipios y 167 comunas. Finalmente, La Plata es la ciudad capital de la provincia de Buenos Aires y es uno de los 135 municipios que conforman su división político-administrativa.

La forma de gobierno adoptada por Argentina es representativa, republicana y federal. Durante el año 2023 se llevaron a cabo comicios nacionales y locales. A nivel nacional, se eligió la presidencia y la vicepresidencia de la Nación, así como 24 senadores y 130 diputados.

Gráfico 1
Distribución de personas refugiadas y migrantes por región



Fuente: Elaboración propia.

1.1 Entorno económico

Argentina es una de las economías más grandes de América Latina, con un Producto Interno Bruto (PIB) de aproximadamente 650 mil millones de dólares de los Estados Unidos a precios actuales (Banco Mundial 2022a). El país es reconocido por sus abundantes recursos naturales en energía y agricultura, así como por las importantes reservas de gas y litio. Sin embargo, el PIB de Argentina ha registrado notables fluctuaciones durante la última década, con caídas de hasta 18 puntos porcentuales en 2018, crecimientos acelerados de hasta 26 puntos porcentuales en 2021 y una tasa de crecimiento anual promedio del PIB y del PIB per cápita de 0 por ciento. (Banco Mundial 2022b).

Esta situación, aunada a la crisis sanitaria derivada de la pandemia ocasionada por el COVID-19, ha hecho que Argentina se siga enfrentando a una variedad de desafíos económicos. El más grande de ellos continúa siendo la alta tasa de inflación.



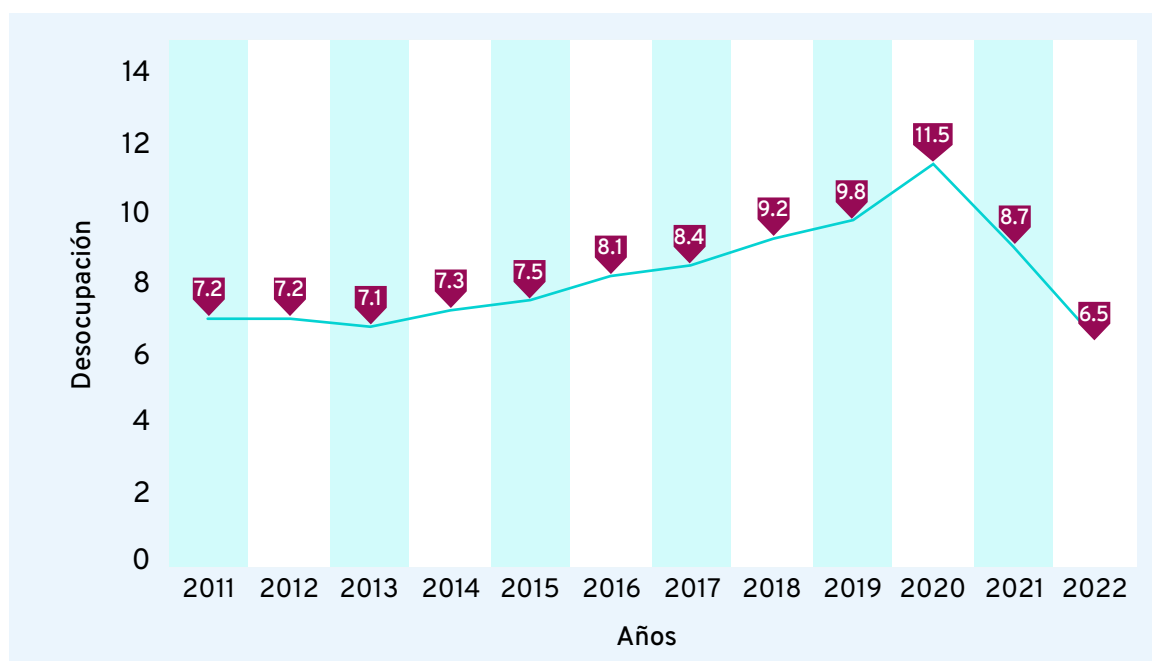
Según el Fondo Monetario Internacional (FMI 2024), la inflación global en 2023 fue de 6,9 por ciento y se espera que en 2024 disminuya a 5,8 por ciento. En el caso específico de Argentina, la inflación en 2023 fue mayor que en años anteriores. En efecto, en 2021, la inflación argentina fue de 50,9 por ciento, en 2022 de 94,8 por ciento y de 211,4 por ciento en 2023 (INDEC 2023b). Según el FMI (2024), se pronostica que esta disminuya a 93,7 por ciento en 2024.

Este aumento en la inflación, en conjunto con un moderado crecimiento económico — como lo demuestra el incremento interanual del PIB del 1,4 por ciento registrado en el primer trimestre del 2023— ha contribuido a que en el primer semestre de 2023, casi el 29,6 por ciento de las familias argentinas se encuentre en situación de pobreza y que el 6,8 por ciento se encuentre en situación de indigencia² (INDEC 2023c).

La desigualdad económica en Argentina también es un factor importante a considerar en este complejo contexto. El 10 por ciento de la población con mayor ingreso per cápita familiar concentró 33,8 por ciento del total del ingreso nacional en el primer trimestre de 2023; 19 veces más que el 10 por ciento con menor ingreso (INDEC 2023d). El coeficiente de Gini³ del ingreso per cápita familiar de las personas fue de 0,446 para el primer trimestre de 2023. En el mismo trimestre de 2022 el valor fue de 0,430, lo que muestra un aumento de la desigualdad en la comparación interanual (INDEC 2023d).

En materia de mercado de trabajo, Argentina sigue superando los impactos que la pandemia del COVID-19 tuvo sobre el empleo, mostrando niveles de desocupación similares a los registrados antes de la crisis sanitaria.

Gráfico 2
Tasa histórica de desocupación⁴



Fuente: Elaboración propia con datos de ILOSTAT 2022.

2 Se considera que una familia es pobre en Argentina cuando solo logra cubrir el 62,2 por ciento del costo de la canasta básica total promedio. En el caso de las familias indigentes, sus ingresos y costos promedio son menores, por lo que solo logran cubrir el 34,4 por ciento del costo de la canasta básica alimentaria promedio.

3 El coeficiente de Gini es una herramienta para medir la desigualdad entre personas de una población específica mediante la comparación de ingresos en una escala entre 0 y 1, donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad.

4 La tasa de desocupación representa la proporción de las personas desocupadas que quieren trabajar, pero no lo están haciendo, aunque estén disponibles y busquen activamente trabajo.

Uno de los principales desafíos que tiene el mercado laboral en Argentina son las profundas asimetrías existentes entre varones y mujeres. Las tasas relativas a las mujeres son notablemente inferiores en los indicadores laborales de participación en la fuerza de trabajo, ganancias mensuales promedio y promedio de horas efectivamente trabajadas por semana.

Por otra parte, son superiores a las de los varones en materia de desocupación, desocupación juvenil y mujeres jóvenes que no están ocupadas, ni estudian, ni reciben formación. La participación en la fuerza de trabajo es 19,6 puntos porcentuales inferior que los varones, la desocupación en mujeres es casi 1,4 porcentuales superior a los varones y 5,2 puntos porcentuales superior en mujeres jóvenes.



8+ horas

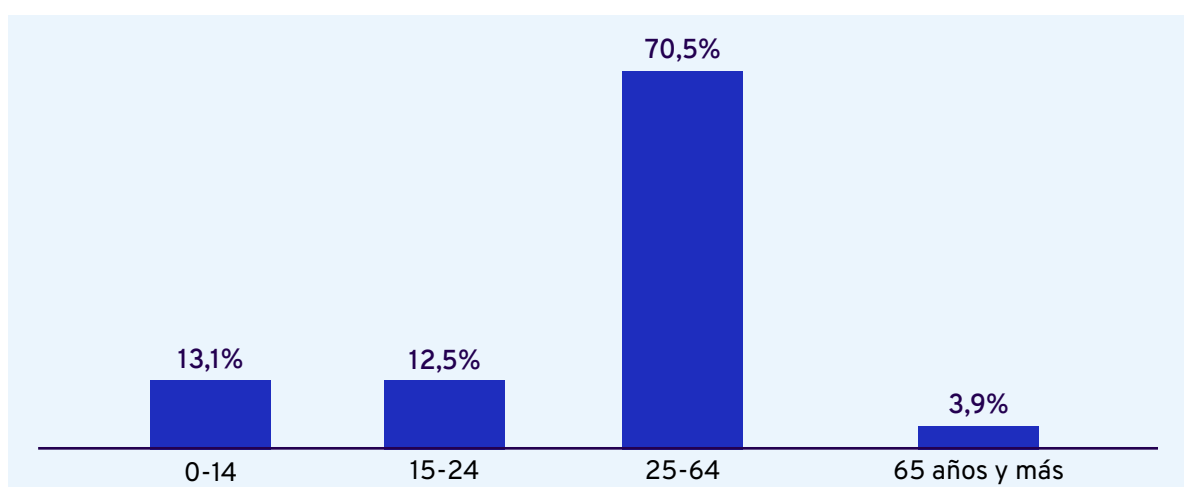
menos trabajan de manera remunerada en promedio las mujeres en comparación con los varones, y tienen un salario mensual 25 por ciento inferior que sus contrapartes masculinas.

1.2 Entorno migratorio

Argentina se ha caracterizado históricamente por adoptar políticas que favorecen la migración, así como por ser una sociedad que acoge positivamente a las personas refugiadas y migrantes, con una composición social multicultural. Según datos del Censo 2022, en Argentina residen 1 933 463 personas refugiadas y migrantes provenientes, principalmente, de Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y, en una menor proporción, de otros países de América, África, Asia, Europa y Oceanía.

Un estudio realizado por la firma Adecco Argentina encontró que la facilidad migratoria⁵ es uno de los principales motivos de las personas venezolanas para migrar a Argentina. De acuerdo con el Censo 2022, en el país viven 161 495 personas procedentes de Venezuela (INDEC 2024). Esta población se encuentra levemente feminizada: aproximadamente, el 53 por ciento se identifica con el género femenino y un 47 por ciento con el género masculino. Con relación a la edad, aproximadamente un 71 por ciento de la población refugiada y migrante venezolana tiene entre 25 y 64 años; 13 por ciento, entre 15 y 24 años; otro 13 por ciento, entre 0 a 14 años, y solo 4 por ciento tiene 65 años y más (INDEC 2024).

Gráfico 3
Distribución de edades en la población de personas venezolanas refugiadas y migrantes



Fuente: Elaboración propia con datos de Censo 2022 (INDEC).

⁵ Entendida como la buena actitud hacia los migrantes, poca existencia de xenofobia, facilidad en la obtención de documentos y la buena receptividad de la sociedad.

1.2.1 Migración venezolana

La Ley de Migraciones 25.871 le garantiza a las personas refugiadas y migrantes y sus familias el acceso a servicios sociales, bienes públicos, salud, educación, justicia, trabajo, empleo y seguridad social, en las mismas condiciones de protección, amparo y derechos que las personas nacionales. Incluso si se encuentran en situación migratoria irregular, las personas refugiadas, migrantes y sus familias tienen derecho a la salud, educación y justicia (Gobierno de Argentina 2004a).

Argentina es parte del Acuerdo sobre residencia para nacionales de los Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que fue firmado en 2002 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay y, posteriormente, refrendado por los Estados Asociados. Dicho acuerdo estableció el criterio de «nacionalidad» como fundamento para las solicitudes de residencia (Gobierno de Argentina 2004b). Si bien el acuerdo entró formalmente en vigencia en el año 2009, Argentina incorporó este criterio en la Ley de Migraciones 25.871, sancionada en el año 2003 y promulgada de hecho a inicios de 2004. Allí se estableció que las personas nacidas en alguno de los Estados Partes del MERCOSUR y Asociados pueden solicitar una residencia temporaria por dos años, prorrogable.

Este tipo de residencia permite trabajar y otorga el documento de identidad argentino a las personas refugiadas y migrantes. Luego de los dos años, las personas pueden solicitar la residencia permanente. Si bien Venezuela no es parte del acuerdo, Argentina ha reconocido unilateralmente a las personas venezolanas el criterio de nacionalidad. Este marco normativo ha facilitado el acceso a la regularización migratoria y a derechos básicos para numerosas personas venezolanas.

Además, cabe destacar que Argentina es de los pocos países que permite que las personas refugiadas y migrantes residentes en el país puedan votar en las elecciones municipales y provinciales después de dos años de residencia legal en la jurisdicción correspondiente (Argentina s. f.).

En Argentina existen diferentes tipos de residencias y permisos migratorios disponibles para las personas refugiadas y migrantes. A continuación, se describen los principales tipos de permisos y sus características:

Permiso de Residencia Precaria

La residencia precaria es el permiso otorgado por el Estado argentino para residir, estudiar y trabajar legalmente hasta obtener la residencia temporaria. Sin embargo, según la información recopilada en grupos focales, la aceptación de este documento como válido para trámites como formalización de trabajo o abrir una cuenta bancaria son altamente discrecionales.

Permiso de Residencia Temporaria

Se otorga este permiso a personas extranjeras que están en las siguientes situaciones:

- ▶ Ingresan al país a partir de un trabajo en relación de dependencia, pueden ser científicos o personal especializado, deportistas o artistas contratados por su especialidad, religiosos que ejercerán actividades propias de su culto, o bien personas que reciben ingresos del exterior por recursos propios, rentas o una pensión. Pueden obtener un plazo de residencia de hasta tres años que puede renovarse, y pueden entrar y salir del país cuantas veces lo deseen.
- ▶ Pacientes en tratamiento médico que llegan al país para atenderse en establecimientos sanitarios. La autorización es por un año, con entradas y salidas

múltiples. En caso de personas con discapacidad, menores o personas que deben permanecer con acompañantes, se da permiso también a sus familiares directos y representante.

- ▶ Académicos que ingresan con permiso por un año prorrogable, con posibilidad de hacer entradas y salidas múltiples.
- ▶ Estudiantes, con permiso por dos años, prorrogable, con entradas y salidas múltiples.
- ▶ Asilados y refugiados, con permiso por dos años.
- ▶ Ciudadanos nacidos en estados del MERCOSUR, Chile o Bolivia, con autorización para permanecer en el país por dos años, prorrogables con entradas y salidas múltiples.
- ▶ También pueden considerarse residentes temporarias aquellas personas que ingresen por razones humanitarias juzgadas de interés por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.

Permiso de Residencia Permanente

Permite a las personas migrantes residir y trabajar en Argentina de forma permanente. Para obtener este permiso, deben cumplir con ciertos requisitos, como tener arraigo por haber residido de manera legal y continua en Argentina durante un período de dos años.



+26 mil personas refugiadas

De acuerdo con la Ley 26.165, las personas que han sido forzadas a huir de su país de origen debido a una persecución política, racial, religiosa o de género pueden solicitar la condición de refugiadas (Gobierno de Argentina 2006).

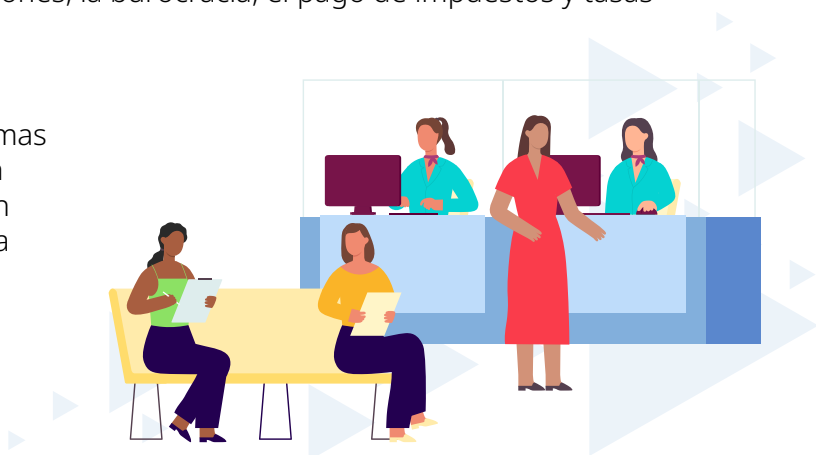
Las personas solicitantes de refugio o asilo, con autorización de residencia precaria, podrán obtener su Documento Nacional de Identidad una vez reconocidas como refugiadas por la autoridad competente, Comisión Nacional para los Refugiados (CONARE). Esto les permite permanecer, transitar, salir y reingresar al territorio nacional, trabajar y estudiar, así como acceder a los servicios de salud y obtener claves de identificación laboral como el Código Único de Identificación Laboral (CUIL), Código Único de Identificación Tributaria (CUIT) y/o Clave de Identificación (CDI).

A las personas extranjeras que hayan sido reconocidas como asiladas o refugiadas por la CONARE se les concede una autorización para residir en el territorio por el término de dos años, prorrogables cuantas veces lo estime necesario.

1.3 Condiciones para el emprendimiento

Como parte del estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se realizó una encuesta nacional a personas expertas con el propósito de evaluar cuán favorable es el país para emprender, sobre la base del indicador «condiciones marco para el emprendimiento» (EFC por sus siglas en inglés). Según la escala utilizada, una valoración muy cercana a nueve significa que la EFC en cuestión aporta positivamente a la actividad emprendedora, mientras que una muy cercana a uno indica todo lo contrario (GEM 2019).

Para Argentina, el entorno financiero, la educación emprendedora en los niveles de primaria y secundaria y, en ocasiones, la burocracia, el pago de impuestos y tasas parecieran ser las condiciones que suponen mayores desafíos al emprendimiento. En cambio, determinadas políticas y programas gubernamentales que favorecen el desarrollo y la implementación de emprendimientos, la apertura del mercado interno, el acceso a infraestructura y las normas sociales y culturales son los factores mejor evaluados (ver Cuadro 1).



Cuadro 1

Evaluación de las condiciones marco para el emprendimiento

Indicador	Argentina	América Latina y el Caribe
Entorno financiero		
Disponibilidad de recursos financieros, recursos propios y deuda para las empresas nuevas y en crecimiento, incluye otro tipo de ayuda y subvenciones.	3,6	3,6
Políticas gubernamentales		
Emprendimiento como tema prioritario en las políticas públicas.	6,9	3,5
Burocracia, impuestos y tasas que favorecen la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas.	4,0	3,4
Programas gubernamentales		
Presencia y calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal).	5,8	4,3

Educación emprendedora		
Presencia y calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal). Para nivel primaria y secundaria.	3,3	2,5
Presencia y calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal). Para nivel técnica y universitaria.	5,6	5,2
Transferencia de Investigación y desarrollo (transferencia I + D)		
Medida en que la investigación y desarrollo nacionales darán lugar a nuevas oportunidades comerciales y si estos estarán disponibles para las nuevas empresas, pequeñas y en crecimiento.	5,0	3,7
Acceso a infraestructura comercial y profesional		
Presencia de servicios e instituciones comerciales, contables y jurídicas que permiten o promueven el surgimiento de nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.	5,6	6,4
Apertura de mercado		
Dinamismo del mercado interno.	6,2	4,5
Barreras de entrada al mercado interno.	6,2	3,9
Acceso a infraestructuras físicas y de servicios básicos		
Facilidad de acceso a los recursos físicos disponibles de comunicación, servicios públicos o transporte a un precio que no discrimina a las nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.	6,1	6,4
Normas sociales y culturales		
Medida en que las normas sociales y culturales existentes fomentan las acciones individuales que pueden llevar a nuevas formas de hacer negocios o actividades económicas y, a su vez, conducen a una mayor dispersión de la riqueza personal y los ingresos.	5,9	5,1
Promedio	5,4	4,4

Fuente: Elaboración propia con datos de del estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2019).

1.3.1 Facilidades para abrir un negocio

Existe una valoración y autopercepción media hacia el emprendimiento en Argentina. Un 35,9 por ciento de las personas participantes del GEM considera que existen las facilidades para emprender un negocio en el área en la que vive y el 48,8 por ciento considera que cuenta con los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para emprender. Además, el 59,4 por ciento considera al emprendimiento como una buena elección de carrera y aproximadamente 50 por ciento considera que un emprendimiento exitoso es una fuente de estatus y prestigio (GEM 2019).

La cantidad de los emprendimientos en el país que se encuentra en etapa temprana es del 9,11 por ciento, la cual es ligeramente superior al 9,05 por ciento de los emprendedores en el país que son considerados como emprendedores establecidos (GEM 2019).

El 3,4 por ciento de los emprendimientos analizados en el GEM fueron motivados por la oportunidad, es decir, nacieron con el fin de aprovechar oportunidades de mercado para generar ingresos. Por otro lado, 2,5 por ciento declaró haber sido motivado por la necesidad, nacieron con el fin de generar ingresos para cubrir necesidades básicas (GEM 2019).

El perfil del emprendedor en Argentina suele estar en los segmentos más jóvenes (18 a 24 años y 25 a 34 años) junto al segmento de edad más avanzada de 45 a 54 años. Además, tiene un peso algo mayor la Actividad Emprendedora Temprana Total (TEA⁶, por sus siglas en inglés) masculina sobre la femenina. La TEA masculina representa el 55 por ciento, en contraste con la TEA femenina, que es del 45 por ciento. Además, el 70 por ciento de dicha actividad emprendedora temprana total se caracteriza por contar con niveles de educación superior tanto a nivel de grado, como a nivel de posgrado (GEM 2019).



6 Porcentaje de la población de 18 a 64 años que es empresaria incipiente o propietaria-gerente de una nueva empresa.

2. Demanda de los servicios de desarrollo empresarial



2. Demanda de los servicios de desarrollo empresarial

Con el propósito de mejorar la comprensión sobre la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial (SDE) en las mujeres refugiadas y migrantes emprendedoras o con interés en emprender en Argentina, en el marco del presente estudio se desarrolló y aplicó la Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME)⁷. Los hallazgos derivados de esta encuesta fueron contrastados y validados en grupos focales y entrevistas semiestructuradas, realizadas en seguimiento a las participantes y que sirvieron para robustecer el análisis y recomendaciones.

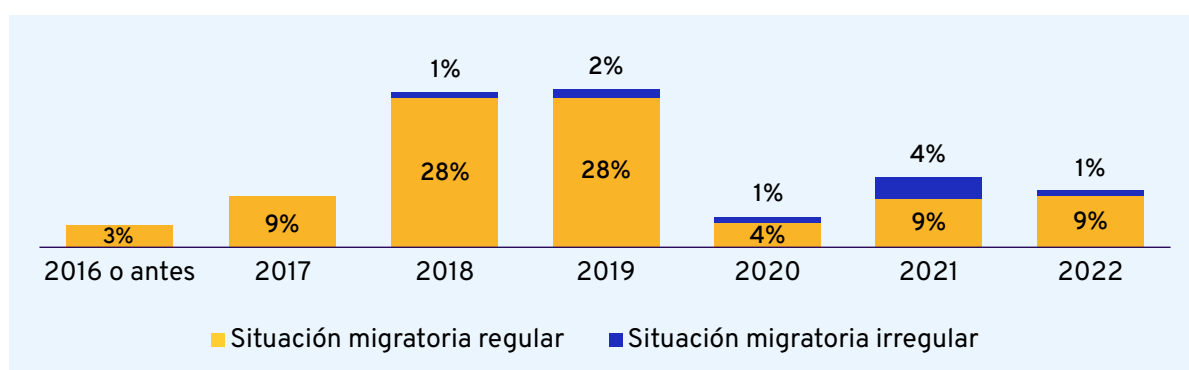
El tipo de muestreo usado para esta encuesta es no probabilístico y no representativo tipo bola de nieve. Sin embargo, dado el volumen de respuestas, constituye un primer ejercicio válido para la caracterización de la oferta y demanda de los SDE en el grupo objetivo. La encuesta fue distribuida a través de canales digitales y contó con una participación de 144 mujeres, 97 por ciento provenientes de Venezuela. Dado el pequeño volumen de respuestas de mujeres nacionales, no es posible hacer comparativos entre ambos grupos, en consecuencia, se generalizarán los resultados al grupo de mujeres venezolanas encuestadas.

2.1 Caracterización de las mujeres emprendedoras venezolanas

2.1.1 Situación migratoria

Un 78,4 por ciento de las mujeres participantes de la EME goza de una situación migratoria regular. Esto presumiblemente es resultado de lo relativamente fácil y rápido que es tramitar el permiso de residencia precaria que habilita residir, estudiar y trabajar legalmente hasta obtener la residencia temporaria. Por su parte, apenas un 8,6 por ciento de las personas participantes cuenta con un estatus migratorio irregular, esto suele ser más común en las mujeres que han entrado al país recientemente. La mayoría de las emprendedoras con estatus irregular ingresó a Argentina en los años 2021 y 2022 (ver Gráfico 5).

Gráfico 4
Distribución de las mujeres participantes de la EME por año de migración y estatus migratorio



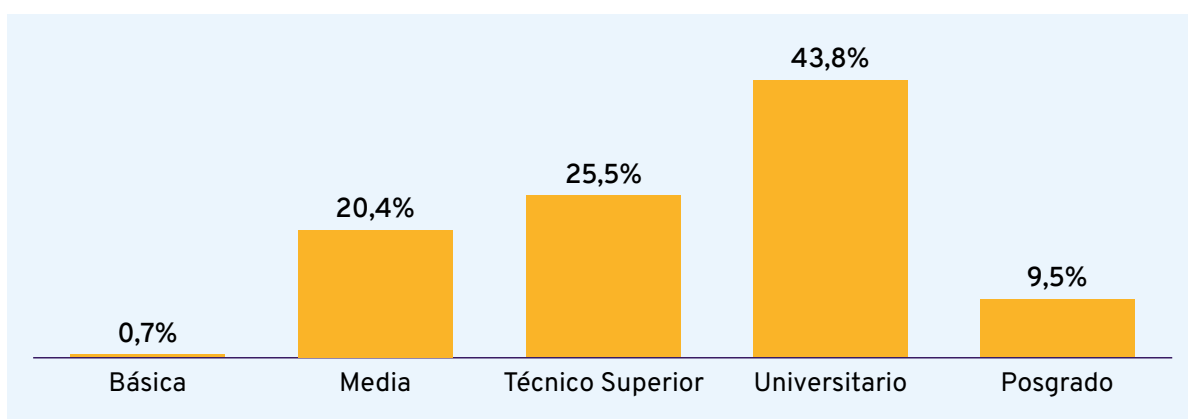
Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

7 Para detalles metodológicos, revisar la ficha técnica de la encuesta disponible en el Anexo 2.

2.1.2 Formación y necesidades de formación

La incidencia en formación superior entre las mujeres emprendedoras en Argentina suele ser alta. El 78,8 por ciento de las mujeres venezolanas encuestadas declararon contar con estudios técnicos superiores, universitarios o mayores. Por otro lado, dentro de los grupos focales, más del 50 por ciento de las refugiadas y migrantes entrevistadas contaban con estudios superiores o mayores; sin embargo, por las dificultades vinculadas con la revalidación de títulos universitarios, la gran mayoría no labora en su área de conocimiento. Las emprendedoras que trabajaban formalmente en una relación de dependencia a tiempo parcial o de jornada completa, y que asistieron a los grupos focales eran recepcionistas o asistentes administrativas. En ambos casos, habían terminado una licenciatura en administración (ver Gráfico 5).

Gráfico 5
Distribución de las mujeres participantes de la EME
según nivel de educación alcanzado



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

El 78 por ciento de las mujeres participantes de la EME cuentan con estudios superiores en cuatro áreas: i) Negocios y Gerencia, ii) Ciencias Sociales, iii) Ingeniería —Mecánica, Eléctrica, Industrial o similar—, y iv) Medicina y Ciencias de la Salud (ver Gráfico 6).



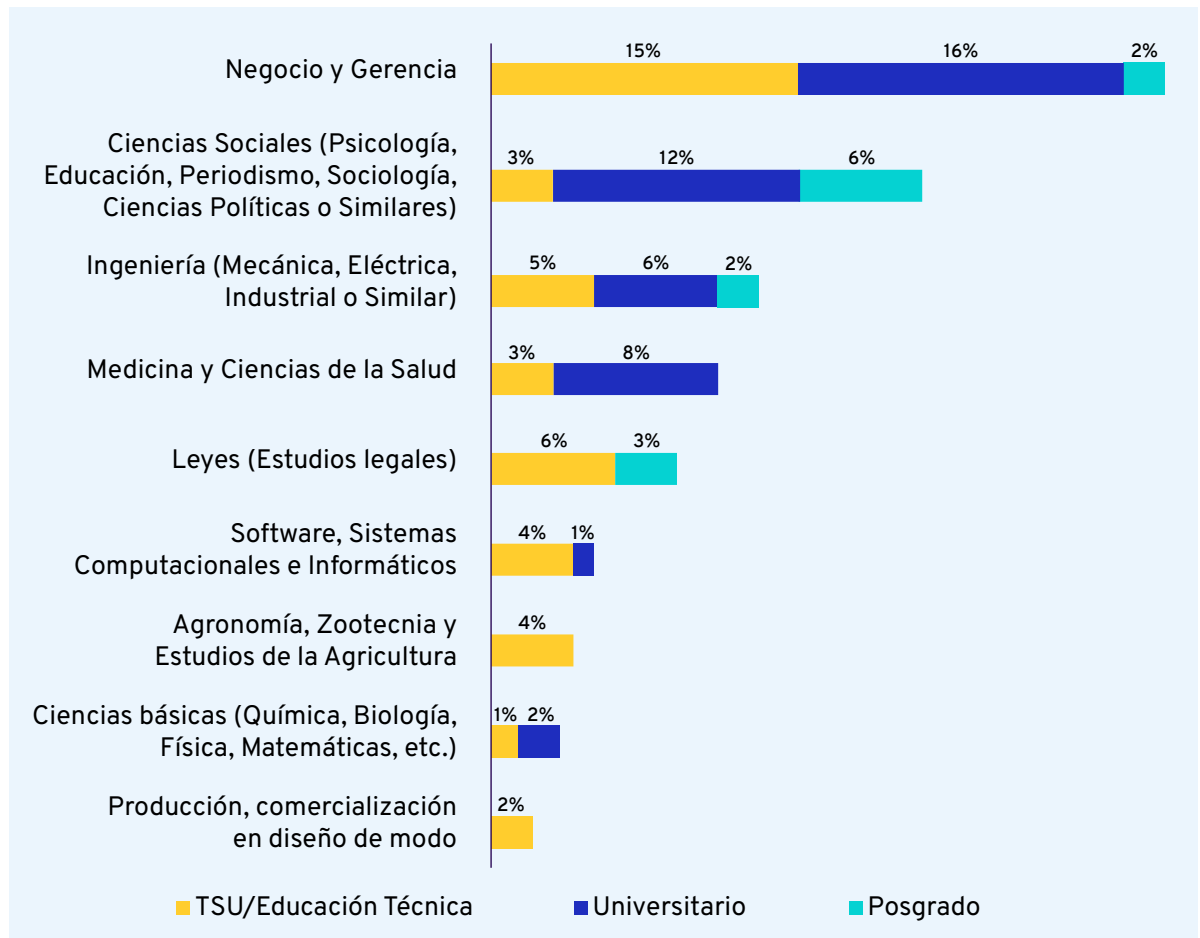
**Las mujeres
refugiadas
y migrantes
cuentan con
estudios
superiores;**

**sin embargo, por
dificultades en la
revalidación de títulos
universitarios, la gran
mayoría no labora en su
área de conocimiento.**



Gráfica 6

Distribución de las mujeres participantes de la EME con educación superior según área de formación



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

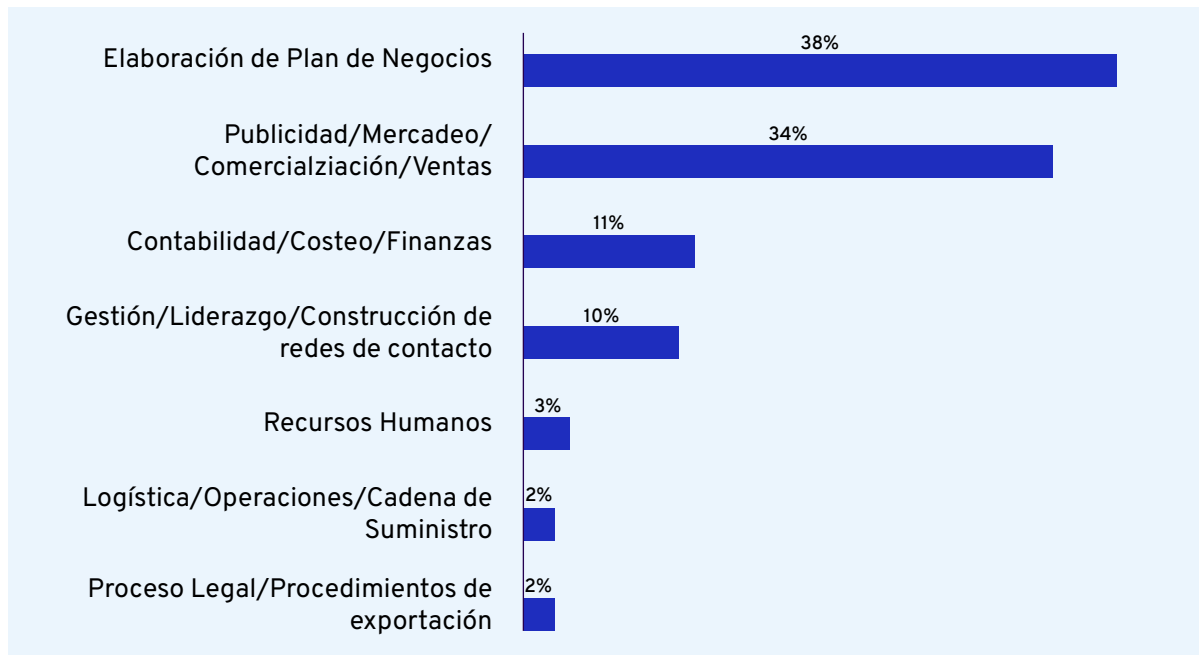
El 58 por ciento de las personas encuestadas en la EME ha tomado algún curso de capacitación en negocios. Los temas de «elaboración de planes de negocio» y «mercadeo» son los que más han sido abordados (con 38,5 y 25,7 por ciento de los casos respectivamente). Los temas con menor presencia en estas formaciones son «Proceso legal/Procedimientos de exportación» con 2,4 por ciento y «Logística/Operaciones/Cadena de Suministro» 3,1 por ciento (ver Gráfico 8).

Esta información fue validada en los grupos focales, donde se mencionó que la elaboración de planes de negocio suele ser una temática que está presente en todas las formaciones de emprendimientos y, por ello su alta frecuencia en las respuestas.



Gráfico 7

Temas abordados en las capacitaciones en negocios impartidas a las mujeres participantes de la EME



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Esta información fue validada en los grupos focales, donde se mencionó que la elaboración de planes de negocio suele ser una temática que está presente en todas las formaciones de emprendimientos y, por ello, su alta frecuencia en las respuestas. La necesidad más latente que comentaron en grupos focales es la publicidad, el mercadeo y la comercialización, particularmente, los temas relacionados con el mercadeo y venta a través de canales digitales.

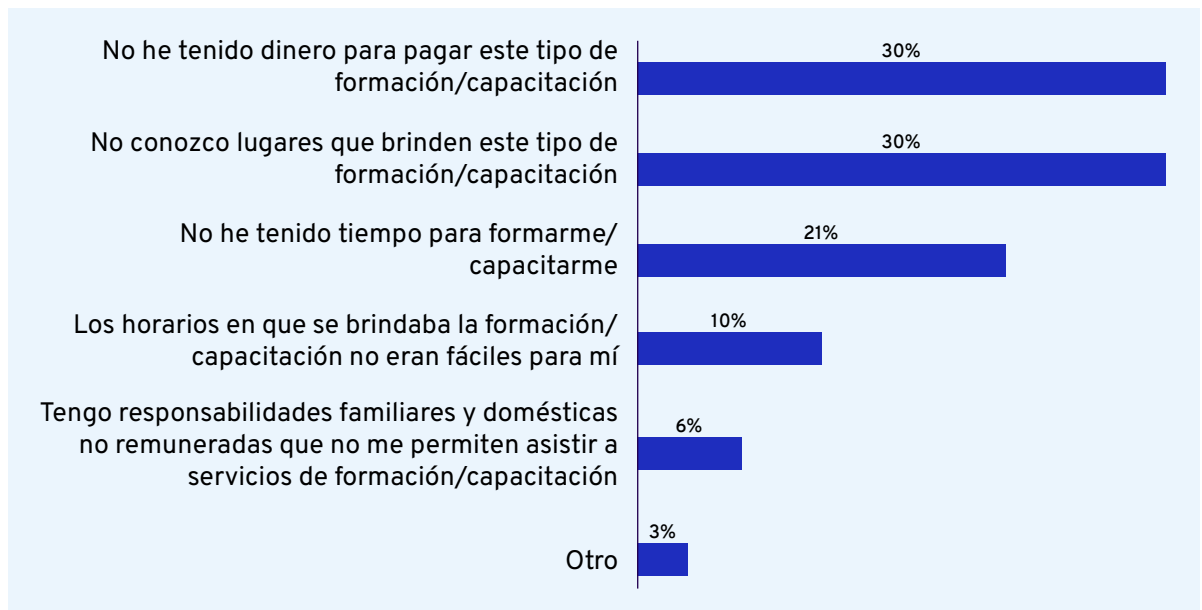
Por su parte, los temas relacionados con la contabilidad, especialmente en el tema impositivo, son sumamente relevantes para estas mujeres, debido a que, al tratarse de un entorno regulatorio distinto al de su país de origen, exige un entrenamiento formal. Esta es quizás la temática más relevante para el grupo de emprendedoras formales en etapa temprana.

Los principales motivos por los cuales las mujeres declararon no haber recibido capacitación en emprendimiento es la falta de dinero para financiarla (30 por ciento) y el desconocimiento sobre las instituciones donde se brinda ese tipo de entrenamientos (30 por ciento). Estos datos son consistentes con la información recopilada en los grupos focales, donde se mencionó el conocimiento sobre la existencia de instituciones que ofrecen entrenamientos en áreas relacionadas con la creación y gestión de empresas, pero, por lo general, en centros académicos privados (cuyos costos no son asequibles para un emprendimiento de subsistencia).

La tercera razón identificada para no capacitarse es la imposibilidad de asistir a dichos entrenamientos resultado de atender a responsabilidades familiares y domésticas no remuneradas (21 por ciento). Este hallazgo también es consistente con los grupos focales, donde las participantes dejaron ver que muchos de estos entrenamientos, incluso aquellos en línea, suceden por la tarde, momento en el que suelen estar a cargo del cuidado de sus hijos e hijas o realizando actividades domésticas no remuneradas, lo que reveló la necesidad de incrementar la oferta de entrenamientos virtuales nocturnos o asincrónicos. En el caso de los entrenamientos presenciales se sugirió el priorizar los lunes, miércoles y viernes por la tarde, al ser estos los espacios donde, históricamente, han logrado una mayor asistencia a capacitación (ver Gráfico 8).

Gráfico 8

Razones por las cuales las mujeres encuestadas no acceden a servicios de formación/capacitación sobre emprendimiento y desarrollo de negocios



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME

Otro hallazgo relevante identificado durante los grupos focales es que, aunque existen instituciones que ofrecen servicios de este tipo, valiosos para establecer un negocio y desarrollar un emprendimiento, existe la percepción de que estos programas son muy básicos y no profundizan en el contenido. Por tanto, no son considerados de mucha utilidad.

2.1.3 Motivación del emprendimiento

El motivo para emprender por parte de las mujeres refugiadas y migrantes encuestadas en la EME es multicausal. El principal motivo es la flexibilidad para obtener un ingreso a la par de seguir ocupándose de responsabilidades familiares y domésticas (47 por ciento). En segundo lugar, se encuentra el haber identificado una oportunidad de mercado (19 por ciento) y, en tercer lugar, aumentar el potencial de obtener mayores ingresos (14 por ciento).



Gráfico 9
Principales motivadores del emprendimiento

Motivación	(%)
Necesitaba más flexibilidad para obtener un ingreso a la par de seguir ocupándome de mis responsabilidades familiares y domésticas	46
Vi una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable	19
Quería aumentar mi potencial para obtener mayores ingresos	14
No pude encontrar trabajo en ningún otro lado	11
Gano más siendo independiente que trabajando para alguien	5
Para ser mi propia jefa y no recibir órdenes de nadie	2
Otro	2
Mi empleo anterior terminó	1

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Estos resultados son consistentes con los hallazgos de los grupos focales, donde algunas participantes coincidieron en describir al emprendimiento como «la única opción viable para generar ingresos» para muchas mujeres refugiadas y migrantes con una alta responsabilidad en el cuidado de familiares (principalmente niñas y niños pequeños), o bien, por una alta carga desbalanceada de trabajo doméstico no remunerado.

Aquellas que logran emplearse también enfrentan retos considerables: los empleos disponibles suelen ser de tiempo completo y, en muchos casos, exceden las ocho horas de trabajo, lo que dificulta cumplir con las tareas de cuidado o trabajo doméstico no remunerado, como recoger a los hijos o hijas del colegio. Esto se agrava en las madres solteras, en casos donde la pareja tiene un trabajo de tiempo completo o donde su participación en el cuidado de los hijos e hijas es limitada.



El emprendimiento permite contar con la flexibilidad de ajustar el horario de trabajo e incluso el tiempo dedicado al emprendimiento. En ese sentido, algunas mujeres participantes declararon dedicar solo medio tiempo a sus emprendimientos (solo durante el horario escolar).

En lo que respecta a las oportunidades de mercado, durante los grupos focales se mencionó una alta receptividad en el mercado argentino hacia productos o servicios relacionados con la cultura o gastronomía venezolana. Este interés ha derivado en un incremento en estos sectores y un mayor interés por parte de las emprendedoras en participar en este mercado.

Otro elemento destacable en los grupos focales fue la existencia de emprendimientos complementarios al empleo. Es decir, pequeñas actividades comerciales, como venta de alimentos o maquillaje, que funcionan solo por encargo y durante los fines de semana para complementar sus ingresos, lo cual influye en el alto porcentaje de la categoría «quería aumentar mi potencial para obtener mayores ingresos» del Gráfico 9 (ver página 20).

2.2 Caracterización de los negocios propiedad de las mujeres venezolanas

2.2.1 Propiedad

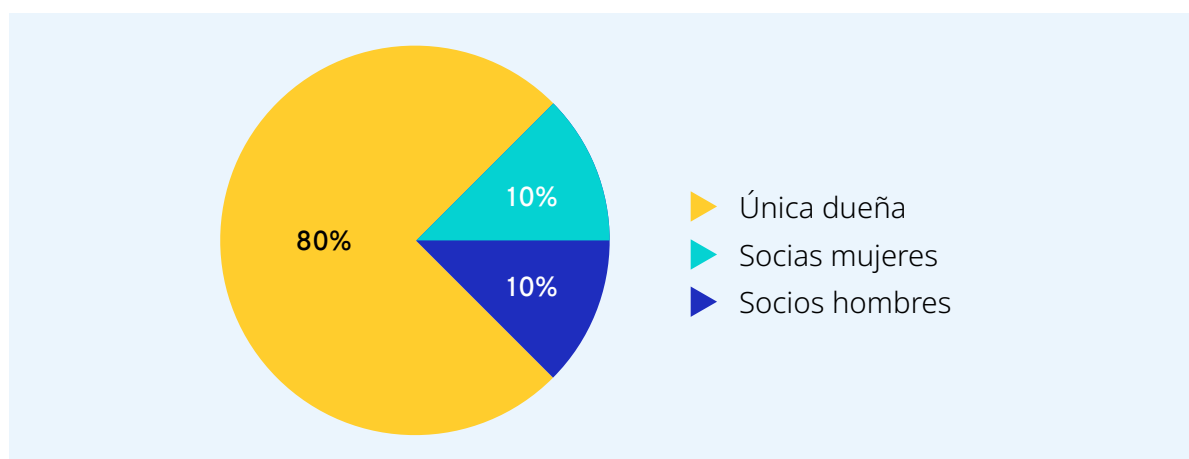
El 80 por ciento de los negocios que son propiedad de las mujeres encuestadas tiene una única dueña y, el 10 por ciento, tiene la propiedad compartida con otras mujeres. De acuerdo con los hallazgos derivados de los grupos focales y en concordancia con los datos de la EME, la amplia mayoría de los emprendimientos del grupo objetivo 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 varón, la evidencia anecdótica derivada de los grupos focales muestra una alta incidencia de participación de la pareja y, en segundo lugar, del padre.



La mayoría de los emprendimientos de las mujeres refugiadas y migrantes son microempresas de subsistencia, lo que explica el alto porcentaje de propiedad única.

Gráfico 10
Distribución del tipo de propiedad de emprendimientos de las mujeres participantes de la EME



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

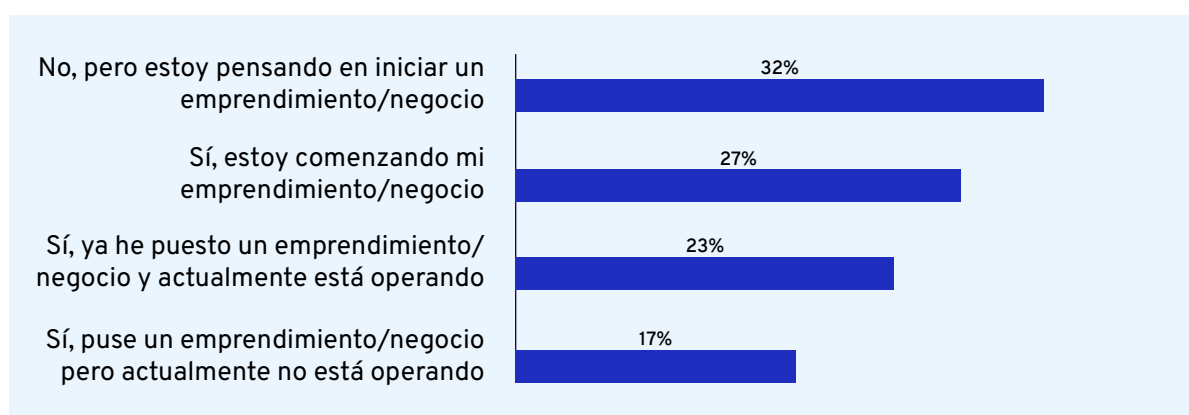
En los grupos focales, se señaló que los negocios donde las propietarias son socias mujeres refugiadas y migrantes suele existir una participación igualitaria en la inversión y operación del negocio. En cambio, aquellos casos donde el copropietario es un hombre (usualmente la pareja), es más común que exista una mayor participación de la mujer en la operación del negocio, que en la inversión. Esto se debe a que los ingresos generados por el emprendimiento son un complemento del ingreso laboral (o de otro emprendimiento) del hombre.

2.2.2 Experiencia en el emprendimiento

El 27 por ciento de los emprendimientos dirigidos por las mujeres encuestadas se encuentran en etapas tempranas. Por otro lado, el 17 por ciento afirmó haber emprendido anteriormente, pero que en la actualidad no estaban operando. Algunas de las que forman parte de este último porcentaje mencionaron la falta de acceso a créditos para comenzar el negocio y la dificultad para traer sus insumos y/o equipos desde Venezuela como motivos para no continuar.

Gráfico 11

Distribución de las mujeres participantes por etapa de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

De acuerdo con los testimonios de las mujeres refugiadas y migrantes, recolectados durante los grupos focales, la mayoría de las mujeres con experiencia previa en emprendimiento, o con interés en emprender, pero sin ningún proyecto operando, identificó la falta de acceso o los altos costos de los créditos y el desconocimiento del mercado (particularmente los canales para acceder a materias primas a buen precio y los mecanismos para acceder a clientes locales) como los principales desafíos para iniciarlo.

Por su parte, las mujeres que mencionaron no contar con un negocio operando en la actualidad, pero tener experiencia en emprendimiento, declararon haber cesado sus operaciones por distintos motivos:



Por necesitar dedicar más tiempo a tareas de cuidado y trabajo doméstico no remunerado.



Por no haber logrado que sus emprendimientos resulten rentables, ya sea por una mala gestión o como consecuencia de la crisis económica que atraviesa Argentina.



Falta de inversión.



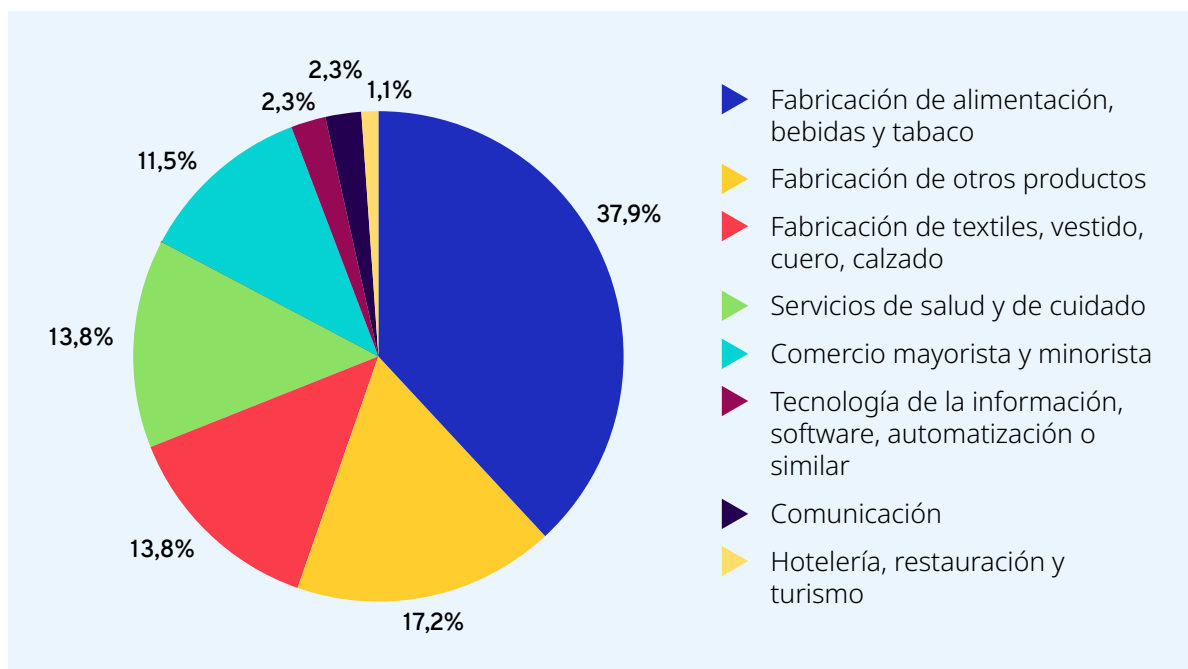
Desintegración de una sociedad, particularmente cuando la persona responsable de la comercialización se separa del negocio⁸.

2.2.3 Principales sectores económicos para el emprendimiento

Cuatro actividades económicas aglutinan el 82,8 por ciento de los sectores en los que las mujeres encuestadas emprenden en Argentina: i) fabricación de alimentos, bebidas y tabaco (37,9 por ciento), ii) fabricación de otros productos (17,2 por ciento), iii) fabricación de textiles, vestidos, cuero, calzado (13,8 por ciento) y iv) servicios de salud y de cuidado (13,8 por ciento).

Gráfico 12

Distribución de los emprendimientos de las mujeres encuestadas, según sector económico



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

8 Esto sucede con mucha frecuencia en emprendimientos familiares, donde el otro integrante de la sociedad recibe un ofrecimiento de empleo formal.

De acuerdo con testimonios recolectados durante los grupos focales, y en línea con los hallazgos de la EME sobre las motivaciones para emprender, solo el 19 por ciento de las ideas de negocio para estos emprendimientos surge como resultado de identificar una oportunidad de mercado. En consecuencia, las mujeres participan de sectores con un potencial de autoempleo y basado en habilidades que poseen y que pueden ir profesionalizando, como es la cocina, servicios de cuidado personal (estética), cuidado de personas o costura. Esto explica la alta concentración en actividades como fabricación de alimentos y bebidas, servicios de salud y de cuidado, y fabricación de textiles.



El hecho de que estos negocios inicien con una perspectiva exclusivamente de subsistencia limita las oportunidades futuras de expansión.

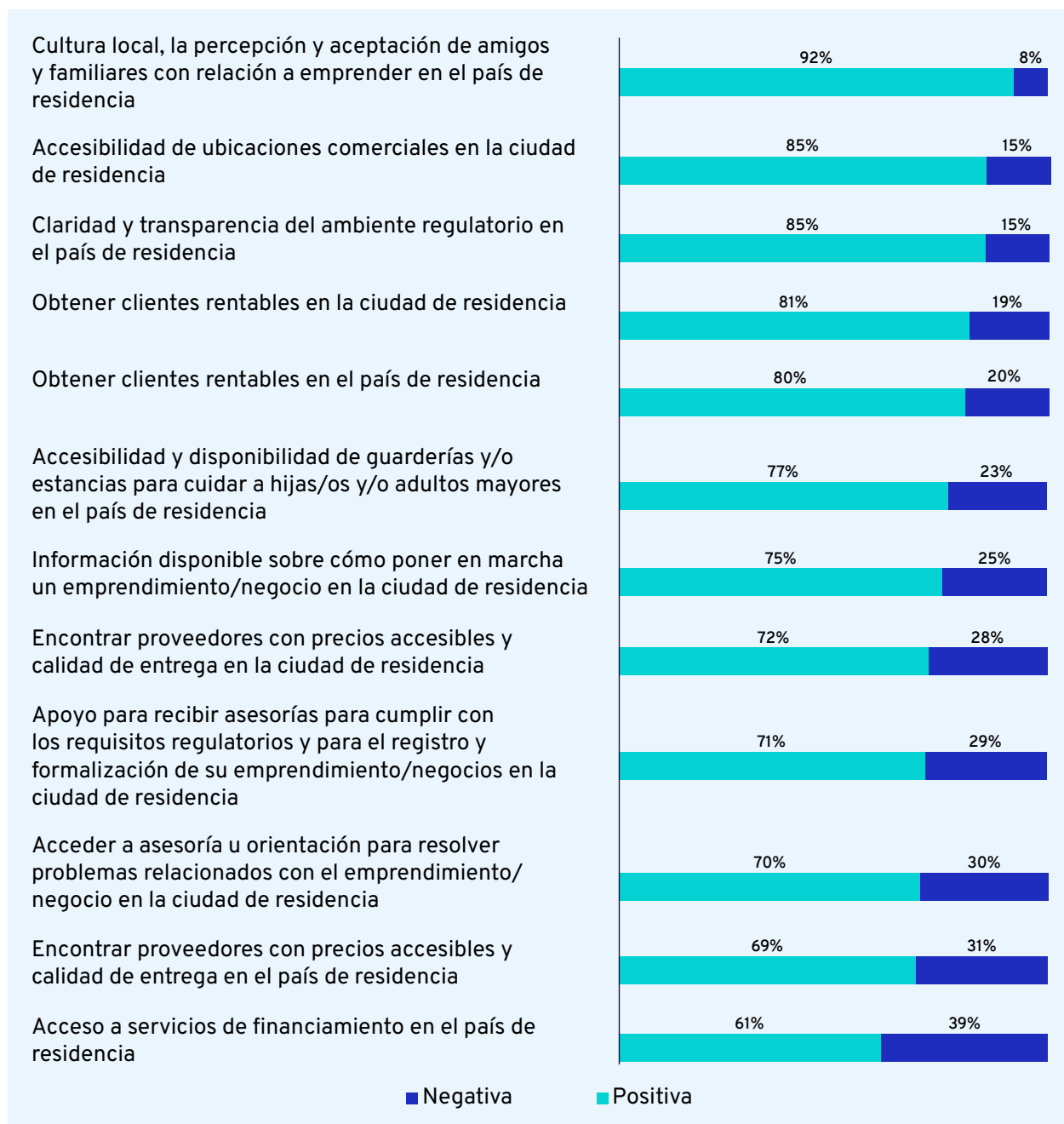
Por ejemplo, aquellas mujeres que tienen emprendimientos orientados a la fabricación de alimentos, eventualmente, pueden encontrarse en un límite de productividad al usar la cocina familiar como herramienta para sus emprendimientos.

2.2.4 Evaluación del entorno para el emprendimiento

En términos generales, la percepción del entorno para el emprendimiento por parte de las participantes de la EME es positiva. De los 12 criterios a estudiar, 10 tuvieron una evaluación favorable en más del 70 por ciento de los casos. Los criterios mejor evaluados son la percepción y aceptación de amigos y familiares con relación al emprendimiento (92 por ciento), la accesibilidad de ubicaciones comerciales en la ciudad de residencia (85 por ciento) y, la claridad y transparencia del ambiente regulatorio en el país de residencia (85 por ciento). Por su parte, los criterios con menor evaluación positiva fueron aquellos relacionados con el acceso a créditos y financiamientos (39 por ciento), encontrar proveedores con precios accesibles y calidad de entrega en el país de residencia (31 por ciento) y, el acceso a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en el país de residencia (30 por ciento).

Gráfico 13

Percepción del entorno para el emprendimiento en Argentina por parte de las mujeres refugiadas y migrantes encuestadas



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

En lo que respecta al acceso a servicios de financiamiento es menester señalar que:

1. Los niveles de bancarización para la población refugiada y migrante proveniente de Venezuela en Argentina son bajos, y
2. Existen numerosas dificultades entre las empresarias extranjeras para cumplir con las garantías e historial crediticio requeridos por las instituciones financieras.

En algunos casos, las emprendedoras refugiadas y migrantes obtienen un trabajo en relación de dependencia y, aunque no sea relevante para su negocio, este les permite obtener créditos en la banca formal. Estos créditos son utilizados por las emprendedoras para subsanar sus necesidades familiares y las del propio negocio. Sin embargo, durante los grupos focales se evidenciaron los altos costos asociados a dichos créditos.

Asimismo, la actual crisis inflacionaria en Argentina ha complejizado el desarrollo de emprendimientos en el país, especialmente en la etapa inicial de estos. Las participantes señalaron que, aunque la inversión es costosa, el riesgo de que el negocio no funcione es muy alto debido a la intensa competencia en el mercado, lo cual refleja las dificultades a las que se enfrentan las mujeres refugiadas y migrantes emprendedoras en términos de posicionamiento de su emprendimiento.

Según los datos recopilados en los grupos focales, con relación al criterio de «Acceso a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/ negocio en la ciudad de residencia», se evidencia una escasa difusión de información acerca de las instituciones disponibles que brindan este tipo de servicios y también sobre las organizaciones que los ofrecen.

Las mujeres empresarias demuestran conocimiento sobre la existencia de ciertas organizaciones no gubernamentales (ONG) que se enfocan en trabajar con grupos vulnerables, como migrantes o mujeres. Sin embargo, debido al enfoque humanitario inherente de dichas organizaciones, no son consideradas como posibles instituciones que provean servicios técnicos de educación emprendedora ni como fuentes de desarrollo empresarial.

Por otro lado, las empresas que ofrecen servicios de asesoría con costo no suelen ser consideradas como una opción viable por parte de estas empresarias, debido a las limitaciones que enfrentan en términos de capital para el pago de asesorías. Aparte de ello, mencionaron que no visitan las oficinas gubernamentales debido a la falta de conocimiento sobre cuál instancia puede brindar la orientación necesaria, así como al temor de ser objeto de discriminación.

Además, tanto la emprendedora migrante como la nacional tienen que enfrentar el incremento en los precios y la dificultad para encontrar proveedores accesibles.

Por lo tanto, se vuelve fundamental la organización y promoción de ferias de negocios, así como la vinculación con emprendedoras y emprendedores que puedan guiarlas en el proceso de consolidación de compras para conseguir materia prima competitiva.



2.2.5 Servicios de desarrollo empresarial (SDE)

Dada la amplitud de la oferta de los servicios de desarrollo empresarial (SDE), este estudio propone una agrupación de servicios en siete categorías dentro de las que se engloban servicios específicos que se detallan a continuación. Esta agrupación permite analizar la disponibilidad de la demanda y oferta en Argentina.

Cuadro 2
Agrupación de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) por categorías

Categoría	Servicios específicos incluidos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización: Se refiere a 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
- 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:

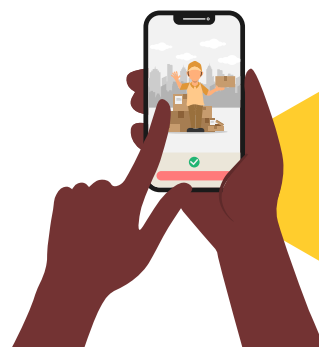
Se refiere a la adquisición y fortalecimiento de habilidades y conocimientos tecnológicos que permitan aprovechar eficazmente las herramientas y plataformas digitales para impulsar el crecimiento y la competitividad de los negocios.

- 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.

2.2.6 Priorización de los servicios de desarrollo empresarial por parte de las mujeres refugiadas y migrantes encuestadas

Según los resultados de la EME, se identificó que los servicios de desarrollo empresarial de mayor interés⁹ son: i) Desarrollo de capacidades digitales (80 por ciento), ii) Desarrollo de Capacidades de Gestión (75 por ciento), y iii) Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital (74 por ciento). Por otro lado, los servicios de desarrollo empresarial menos priorizados son: i) Asesoramiento sobre leyes y reglamentos (28 por ciento); ii) Apoyo en infraestructura (25 por ciento) y iii) Desarrollo de capacidades de comercialización (20 por ciento) (ver Cuadro 2).



Cuadro 3

Priorización de los servicios de desarrollo empresarial (SDE), según demanda de las mujeres refugiadas y migrantes encuestadas

Categoría	Criterios		
	Estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad (%)	No es prioridad y/o no estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad (%)	No sé de qué trata (%)
▶ Desarrollo de capacidades digitales	80	14	6
▶ Desarrollo de capacidades de gestión	75	16	9
▶ Capacidades de gestión financiera y acceso a capital*	74	17	9
▶ Apoyo en infraestructura	69	25	6
▶ Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	61	28	10
▶ Desarrollo de capacidades de comercialización	66	20	14

▶ SDE de mayor interés ▶ SDE de menor interés

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

9 El cálculo del porcentaje de los criterios estudiados corresponde al promedio de la evaluación de los servicios específicos incluidos en la categoría, el cual se determina a través del porcentaje de respuestas favorables para cada criterio (la evaluación por criterio se puede visualizar en el Anexo 4).

El hecho de que la **categoría 7 «Desarrollo de capacidades digitales»** (80 por ciento) tenga el puntaje más alto obedece, de acuerdo con lo discutido en los grupos focales, no solo a la notable necesidad de aprender a gestionar y promocionarse a través de redes sociales, sino también a cómo hacer un uso transversal de la tecnología en sus operaciones. Por ejemplo, crear tiendas virtuales, participar de las plataformas de comercio electrónico, aprovechar la distribución a través de plataformas de entrega a domicilio por aplicación o aprender a utilizar herramientas informáticas (particularmente basadas en el teléfono móvil) para gestionar sus ingresos.

La **categoría 6 «Desarrollo de capacidades de gestión»** también tuvo una alta demanda (75 por ciento) porque las emprendedoras refugiadas y migrantes suelen aprender esto de manera empírica, ya que sus emprendimientos suelen responder a una necesidad de generación de ingresos; de hecho, muchos de estos son emprendimientos de subsistencia. Entonces, a medida que sus emprendimientos crecen, se evidencia una creciente complejidad en las tareas de planificación, organización, dirección y control de recursos. En consecuencia, las emprendedoras migrantes tienden a reconocer la importancia de los servicios especializados en dichas áreas para lograr el adecuado desarrollo y sostenibilidad de sus iniciativas empresariales.

El alto interés en la **categoría 3 «Capacidades de gestión financiera y acceso a capital»** (que en este caso también incluye la categoría 4 «Inclusión financiera»), con 74 por ciento, radica en la importancia de acceder a financiamientos con el objetivo de ejecutar y desarrollar el emprendimiento. Como se señaló antes, las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes suelen tener dificultades al momento de acceder a créditos debido a la falta de historial crediticio, lo cual suele ser un obstáculo al momento de emprender.

En lo que respecta a la **categoría 5 «Apoyo en infraestructura»** (69 por ciento lo considera una prioridad), el nivel de interés radica tanto en el acceso a espacios de trabajo, como en tecnologías, lo cual está alineado con el interés de desarrollar sus capacidades digitales. Las mujeres empresarias refugiadas y migrantes suelen usar su hogar como espacio de trabajo, lo que representa una limitante para expansión o incluso para emprender en ciertos sectores que, por su naturaleza, requieren de cierta infraestructura, como un salón de belleza.

La **categoría 2 «Asesoramiento sobre leyes y reglamentos»** es la categoría de SDE con menor demanda (28 por ciento de las encuestadas considera que no es una prioridad). Las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes tienden a ofrecer sus servicios de manera irregular por la situación en la que se encuentran. Por ello, la formalidad de temas legales no suele ser considerada importante al momento de iniciar su emprendimiento. Este tipo de servicios tiende a percibirse como más importante al momento de buscar la formalización de sus negocios.

2.2.7 Barreras para acceder a los servicios de desarrollo empresarial

Durante el desarrollo de los grupos focales con mujeres refugiadas y migrantes, se logró recabar evidencia de consenso con relación a los diversos obstáculos que han dificultado su acceso a los SDE. A continuación, se presentan los principales factores identificados:



Desconocimiento de la oferta de servicios de desarrollo empresarial (SDE):

Las participantes manifestaron un desconocimiento generalizado acerca de los canales de apoyo existentes. Se pudo observar la ausencia de estructuras sistematizadas que mantengan actualizadas las diferentes ofertas y convocatorias en el ámbito del emprendimiento, lo cual restringe el acceso de este grupo a dichos servicios.



Centralización de los servicios: Se identificó que las mujeres refugiadas y migrantes residentes en la ciudad de Buenos Aires pueden acceder más fácilmente a los SDE, en contraste con las que residen en las ciudades de Córdoba y La Plata.



Limitaciones de tiempo: El 80 por ciento de los negocios tiene como única dueña a una mujer. Esto indica que, como son las únicas propietarias y operadoras de sus propios emprendimientos, la mayor parte de su tiempo está dedicada a la gestión de sus negocios. Esta realidad dificulta su acceso a los SDE, pues cuentan con tiempo muy limitado. Esto se debe a que, cuando las emprendedoras refugiadas y migrantes no están trabajando, se encuentran ocupadas asumiendo tareas de cuidado y trabajo doméstico no remunerado.



Falta de redes de apoyo en servicios de cuidado: La falta de redes de apoyo en servicios de cuidado, especialmente en lo que concierne al cuidado de los hijos e hijas, se ha identificado como una barrera de considerable importancia. Las mujeres emprendedoras suelen destinar su tiempo a la administración de sus negocios durante el día, aprovechando el horario en que sus hijos e hijas están en la escuela. No obstante, las participantes que son madres solteras y carecen de redes de apoyo confiables se ven obligadas a buscar a terceros que se encarguen del cuidado de sus hijos e hijas, lo que acarrea un gasto adicional y dificulta su participación en los SDE.



Costos asociados: Se observó que, debido al desconocimiento de los servicios ofrecidos por instituciones públicas, las mujeres refugiadas y migrantes tienden a recurrir a instituciones privadas, lo cual puede resultar desalentador al descubrir los costos asociados. La falta de información sobre alternativas gratuitas o de bajo costo limita el acceso equitativo a los servicios de desarrollo empresarial.

3. Oferta de los servicios de desarrollo empresarial por parte de prestadores



3. Oferta de los servicios de desarrollo empresarial por parte de prestadores

3.1 Caracterización de los prestadores y su oferta de SDE

Si bien la oferta de prestadores de SDE en Argentina es muy amplia, como resultado de este estudio pudieron identificarse algunas características representativas de este mercado. A continuación, se explicarán las cuatro características más relevantes de los prestadores de SDE en Argentina.

3.1.1 Orientación al emprendimiento tecnológico y de alto impacto

En años recientes, los SDE en Argentina se han caracterizado por orientarse a la economía del conocimiento. Desde el año 2020, se ha dado un impulso al crecimiento de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) relacionadas a sectores asociados a la economía del conocimiento y, por tanto, a los emprendimientos de alto impacto¹⁰. Entre las actividades económicas más comunes destacan las empresas de producción y posproducción audiovisual y de videojuegos, la fabricación de software, el desarrollo de nanotecnología y de biotecnología, los servicios relacionados con la electrónica y las comunicaciones, entre otros. Así, el enfoque en emprendimientos de alto impacto ha tenido una amplia difusión por parte de los prestadores, mientras que la oferta de SDE orientados a emprendimientos de subsistencia ha sido menor.

3.1.2 Entorno digital propicio para el emprendimiento

Uno de los efectos de la pandemia por el COVID-19 fue la aceleración en la urgencia para adoptar estrategias efectivas de capacitación remota. Cada una de las estrategias implementadas abarcó las necesidades de la fuerza laboral que se encontraba en situación de confinamiento en el hogar y geográficamente dispersa, brindando capacitación incluso a los empleados nuevos que nunca habían estado físicamente en el lugar de trabajo. Por lo tanto, la mayoría de las capacitaciones de desarrollo empresarial que se ofrecen actualmente tienen algún componente virtual o son brindadas en su totalidad en línea.

De acuerdo con el «Índice de inclusión de internet 2022», que mide la disponibilidad, asequibilidad, relevancia y la capacidad de uso de internet (Economist Impact 2022), Argentina ocupa el cuarto lugar en la región latinoamericana y la posición 37 de 100 países a nivel mundial. Argentina destaca por su disponibilidad de servicios financieros básicos y avanzados en línea, y por sus políticas de datos abiertos (Economist Impact 2022). Por ello, una característica importante de los prestadores de SDE es que usan activamente el entorno digital para ofrecer sus servicios.

¹⁰ Se consideran emprendimientos de alto impacto aquellos que tienen un potencial de crecimiento significativo tanto en los ingresos como en generación de empleo (Zoltan y Correa 2014).

3.1.3 Iniciativas articuladas para cubrir el amplio espectro de las necesidades de la mujer emprendedora

Si bien cada prestador tiene una dinámica propia, se puede destacar como una buena práctica, dentro de las diferentes iniciativas analizadas en el marco de este estudio, que prestador que trabajan articuladamente con otros prestadores pueden brindar un portafolio de SDE más amplio y con altos estándares de calidad. El tener bajo una misma iniciativa a diferentes prestadores de SDE permite cubrir de mejor forma las necesidades de las emprendedoras nacionales y migrantes, y acompañarlas desde varias perspectivas. Entre ellas, destacan:

- ▶ Acompañamiento psicoemocional.
- ▶ Capacitación técnica y para el emprendimiento.
- ▶ Inclusión financiera.
- ▶ Acceso a capital, tanto para comenzar su negocio como en la etapa de expandirlo.
- ▶ Apoyo en la comercialización.
- ▶ Acompañamiento del proceso de formalización.



3.1.4 Uso de redes sociales para la difusión de las iniciativas

En general, los prestadores de SDE estudiados tienen presencia en redes sociales para difundir su trabajo, hacer convocatorias y atraer a personas. Además, la mayoría cuenta con una página de internet donde brindan información detallada y, en la mayor parte de los casos, proveen de acceso gratuito a material y contenido útil.

Sin embargo, durante la investigación cualitativa se detectó que más de un 50 por ciento de las mujeres entrevistadas se había enterado de alguno de los SDE por colegas y que estos las habían referido a las redes sociales de los prestadores de SDE estudiados y no a los canales de promoción directos.

3.1.5 Acceso a financiamiento y capital para el emprendimiento

En Argentina, los emprendedores y emprendedoras pueden recurrir a una serie de instituciones que otorgan créditos, préstamos y aportes no reembolsables para capitalizar el negocio. Hay una diversidad de fondos para los distintos estadios del emprendimiento. Las y los emprendedores pueden tener acceso a capital semilla, fondos para aceleración para proyectos en crecimiento, así como fondos de expansión en caso de que los emprendimientos quieran expandirse a nuevos mercados, tanto locales como internacionales.

Esta diversa oferta está dada por i) instituciones bancarias públicas y privadas, ii) microfinancieras, iii) fondos gubernamentales otorgados mediante convocatorias de diversos fondos concursables, iv) *fintech* (o financieras tecnológicas, en inglés) que permiten tener esquemas de capitalización no tradicionales como los *crowdfunding*¹¹, y v) fondos de cooperación internacional gestionados por ONG e instituciones microfinancieras.

11 *Crowdfunding* se refiere a la financiación o microfinanciación colectiva (sobre todo en línea) con el objetivo de lograr el desarrollo de proyectos de diversa índole. A cambio del aporte de las personas participantes, estas pueden recibir una compensación futura de algún tipo: agradecimientos, premios, acceso exclusivo a resultados o productos, entre otros (Diccionario panhispánico del español jurídico 2023).

Sin embargo, los emprendedores y, sobre todo, las emprendedoras, recurren a dinero familiar y ahorros propios, como se pudo constatar durante las entrevistas y grupos focales realizados.

Si bien este fenómeno no es exclusivo de Argentina, es una realidad que las tasas de inflación y la volatilidad en los tipos de cambio repercuten en un menor apetito al riesgo y deseo de apalancamiento.

3.1.6 Servicios de desarrollo empresarial (SDE) brindados con mayor y menor frecuencia

Cuadro 4

Servicios de desarrollo empresarial (SDE) brindados con mayor frecuencia

Categoría	Servicios específicos incluidos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización	Incursión en nuevos canales digitales (marketing digital)
6. Desarrollo de capacidades de gestión	Modelos de negocios Redes de contacto

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 5

Servicios de desarrollo empresarial (SDE) brindados con menor frecuencia

Categoría	Servicios específicos incluidos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización	Negociaciones con compradores, contratos y subcontratos
3. Capacidades de gestión financiera y acceso a capital	Préstamos, capital y garantías de crédito
5. Apoyo en infraestructura	Almacenamiento Transferencia de dinero
6. Desarrollo de capacidades de gestión	Visitas de intercambio

Fuente: Elaboración propia.

En lo que respecta a la perspectiva de género, la mayoría de las personas representantes de prestadores de SDE entrevistadas comentó que sus servicios están abiertos a todo público, indistintamente de su género. Sin embargo, al preguntarles si había algún tipo de adecuación realizada para incorporar la perspectiva de género en sus servicios, o bien, realizar sensibilización a sus colaboradores sobre las características de las mujeres emprendedoras, la mayoría de las respuestas fueron negativas.

4. Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE



4. Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE

Cada prestador define y desarrolla sus propios servicios de desarrollo empresarial (SDE) de forma única. Sin embargo, hay ciertas funciones comunes que cada servicio busca realizar con el propósito de cubrir una necesidad de la persona emprendedora. En muchas ocasiones, los proveedores de SDE no tienen la oportunidad de ajustar sus servicios con base en las necesidades de una población específica. En este sentido, esta investigación presenta una comparación cualitativa¹² entre la disponibilidad de SDE versus la necesidad de SDE.

Gráfico 14

Matriz de relación entre oferta y demanda de SDE

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

Fuente: Elaboración propia.

¹² Si bien existe información cuantitativa que respalda tanto la oferta como la demanda de servicios, dada la diferencia en el tamaño de ambas muestras y el carácter no probabilístico de los ejercicios, esta información se tomó como referencia, pero el posicionamiento también se basa en la información obtenida a través de entrevistas y grupos focales.

4.1 Servicios con alta oferta y alta demanda

- ▶ **Categoría 6:** Desarrollo de capacidades de comercialización
- ▶ **Categoría 7:** Desarrollo de capacidades digitales

El **desarrollo de capacidades digitales** se refiere al proceso de adquirir habilidades y conocimientos para utilizar de manera efectiva y productiva las tecnologías digitales. En la actualidad, la era digital ha transformado radicalmente la forma en que las personas trabajan y se comunican, acceden a la información y realizan transacciones comerciales.

Por lo tanto, el desarrollo de capacidades digitales se ha convertido en un requisito esencial para el éxito. Entre las habilidades digitales más importantes que se deben desarrollar se encuentran: competencias básicas en informática, conocimientos en seguridad digital, habilidades en comunicación digital, entre otras.

Asimismo, en este cuadrante se encuentra ubicado el **desarrollo de capacidades de comercialización**. Dentro de esta serie de servicios, el más demandado es el uso de redes sociales para promocionar sus productos y concretar ventas.

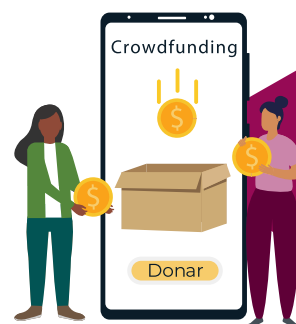


4.2 Servicios con baja oferta y alta demanda

- ▶ **Categoría 3:** Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital
- ▶ **Categoría 4:** Inclusión financiera

En este cuadrante se encuentran ubicados el **desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital y la inclusión financiera**. Según la EME, la prioridad de las emprendedoras es conseguir fondos para su emprendimiento. En el caso de ser refugiadas y migrantes, el mayor obstáculo es la falta de créditos a los que pueden acceder por la falta de historial crediticio. Uno de los SDE que les sería de mayor utilidad son los mecanismos de financiación innovadores como carteras digitales, cuentas comerciales digitales y levantamiento de capital mediante **crowdfunding**. El 80 por ciento de las participantes de la EME declaró estar en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad.

Sin embargo, solo el 60 por ciento de los prestadores de SDE brindan el servicio de inclusión financiera y, dentro de esta oferta, el enfoque es tradicional; por ejemplo, transferencias directas en fondos no reembolsables o capital semilla en forma de activos, como instrumentos y maquinarias. Solo el 9 por ciento de los prestadores brinda el servicio de asesoría en transferencia de dinero y manejo electrónico. Si bien existen diferentes programas de financiamiento disponibles (ver Anexo 3 para otras opciones de financiamiento y acceso a capital), el nivel de participación por parte de las mujeres refugiadas y migrantes es aún bajo.



4.3 Servicios con baja oferta y baja demanda

- ▶ **Categoría 2:** Asesoramiento sobre leyes y reglamentos
- ▶ **Categoría 5:** Apoyo en infraestructura

En este cuadrante se encuentra ubicado el **asesoramiento sobre leyes y reglamentos**, esto responde al proceso de formalización del emprendimiento de acuerdo a los requerimientos legales e impositivos para evitar problemas futuros. Asimismo, en este cuadrante también se encuentra ubicada la categoría de **apoyo en infraestructura**, es decir, lo referido a almacenamiento, transporte y entrega, telecomunicaciones, entre otros. En ambos casos, las emprendedoras entienden que se trata de aspectos que refieren a una etapa más avanzada del emprendimiento por lo que no demandan ni se preocupan de desarrollar o adquirir estos conocimientos..



En conclusión, el emprendimiento se presenta como una alternativa valiosa para las mujeres refugiadas y migrantes en Argentina, permitiéndoles generar ingresos mientras concilian sus responsabilidades familiares. Sin embargo, existen barreras que dificultan su acceso a los SDE. 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.

5. Recomendaciones



5. Recomendaciones

En esta sección se ofrece un conjunto de recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE. Esto debido a que este informe se ha elaborado con el fin de ser un instrumento para fortalecer las capacidades de las instituciones y los servicios de emprendimiento. Tras la publicación de resultados y recomendaciones, se busca poder realizar la transferencia de la metodología [Inicie y Mejore Su Negocio](#) (IMESUN) a actores del ecosistema de emprendimiento en Argentina, y que estos puedan transmitirlo a las mujeres refugiadas y migrantes de Venezuela en este país, con el objetivo de crear más y mejores empleos para mujeres y hombres, especialmente en economías en desarrollo.

El programa se aplica en tres niveles o ciclos, que incluyen:

- ▶ La formación de senior master trainers de la OIT, a master trainers
- ▶ La formación de master trainers a facilitadores de proveedores de servicios de desarrollo empresarial y,
- ▶ La formación de facilitadores a personas emprendedoras o con la intención de emprender (beneficiarias finales).

IMESUN está compuesto por una serie de componentes de formación interrelacionados y materiales de apoyo para los diferentes grados de madurez de los negocios: desde que inician hasta que logran niveles de crecimiento. Dichos componentes son:

- ▶ Genere Su Idea de Negocio (GIN): curso de formación para que las potenciales personas emprendedoras realicen una autoevaluación empresarial y seleccionen la idea de negocio más viable.
- ▶ Inicie Su Negocio (ISUN): curso de formación dirigido a potenciales personas emprendedoras que tienen una idea de negocio concreta y viable. Ayuda a los y las participantes a elaborar un plan de negocio.
- ▶ Mejore Su Negocio (MESUN): curso de formación modular que permite a las personas emprendedoras establecidas a mejorar ámbitos específicos de la gestión de sus empresas en función de sus necesidades.
- ▶ Expandir Su Negocio (ESUN): curso de formación integral para personas emprendedoras en expansión. Su principal resultado es la definición de un plan de crecimiento empresarial.

Considerando que el Proyecto Lazos busca crear oportunidades de desarrollo empresarial sostenible para personas refugiadas y migrantes de Venezuela y comunidades de acogida, las instituciones que reciban la transferencia de la metodología IMESUN deberán incluir mujeres con este perfil en el ciclo de implementación con personas emprendedoras.

A partir del análisis de los resultados del estudio, se presentan las recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE para brindar la transferencia metodológica IMESUN.

Garantizar la transversalización de la perspectiva de género y sus intersecciones con la movilidad humana en los SDE

- ▶ **Fortalecer las capacidades de los prestadores de SDE en materia de perspectiva de género teniendo en cuenta las experiencias de mujeres refugiadas y migrantes**, a través de entrenamientos en género y vulnerabilidades, y puesta en marcha de talleres de diseño de propuesta de valor donde se analicen en profundidad las características de las mujeres empresarias refugiadas, migrantes y locales. Así, se busca que se reconozca cómo sus necesidades particulares pueden solventarse a través de los SDE brindados. Los hallazgos e información derivados de este estudio pueden servir como material de orientación. Una herramienta que es complementaria a IMESUN y que puede ser de gran apoyo para que los formadores tengan perspectiva de género es la herramienta desarrollada por la iniciativa WED ([Women's Entrepreneurship Self-Check](#)).
- ▶ Se recomienda **facilitar herramientas para que los prestadores de SDE puedan ofrecer servicios en modalidad virtual**, particularmente en horarios vespertinos y nocturnos o asincrónicos, de manera que se adapten mejor a las necesidades de las mujeres refugiadas y migrantes venezolanas, teniendo en cuenta que su tiempo suele dividirse entre el trabajo remunerado y el trabajo de cuidados no remunerado, entre otros.
- ▶ **Fortalecer las capacidades de los prestadores de SDE en materia emprendimiento de personas refugiadas y migrantes** a través de entrenamientos o dinámicas como juego de roles, donde se explique la situación de las personas refugiadas y migrantes, las razones de su migración, entre otros aspectos. Se recomienda explorar los cursos de entrenamiento de «[Emprendimiento para personas migrantes y refugiadas](#)» impartido por UNITAR.

Incentivar la participación de fondos de financiamiento para los proyectos de emprendimiento derivados del despliegue de la metodología IMESUN

- ▶ **Explorar las opciones de captación de fondos**, ya sean públicos, de cooperación o por responsabilidad social corporativa **que permitan ofrecer apoyo financiero a las mujeres emprendedoras** que se encuentren capacitándose bajo la metodología IMESUN, a través de becas, créditos o capital semilla para sus emprendimientos.
- ▶ **Vincularse con potenciales inversionistas**, ya sean instituciones financieras, fondos de capital de riesgo o inversionistas privados. Uno de los vínculos que se podría estructurar podría derivar en realizar un programa de *crowdfunding* personalizado.
- ▶ **Sensibilizar a los tomadores de decisión de las instituciones financieras** (incluidas las financieras tecnológicas o *fintech* en inglés) en lo que respecta a las oportunidades y desafíos de los emprendimientos liderados por mujeres refugiadas y migrantes.

Fomentar la colaboración entre mujeres empresarias y emprendedoras

- ▶ **Promover la participación de las mujeres graduadas del programa, o propietarias de emprendimientos exitosos, en organizaciones gremiales o asociaciones de mujeres empresarias.** Esto puede fortalecer la representatividad de las mujeres refugiadas y migrantes a nivel empresarial y su participación en el diálogo multisectorial.
- ▶ **Incorporar la participación de empresarias consolidadas refugiadas y migrantes en el proceso de formación** (idealmente graduadas del programa IMESUN, ya sea como mentoras o facilitadoras). Esta práctica ha demostrado ser exitosa en el despliegue de IMESUN u otros entrenamientos para el desarrollo empresarial (ILO 2020). Esto permite crear modelos a seguir, disminuir los niveles de ansiedad, mejorar la confianza y, en términos generales, acelerar el proceso.
- ▶ **Fomentar los espacios de colaboración**, por ejemplo, eventos, ferias comerciales, *webinars*¹³ o reuniones de *networking*¹⁴ entre emprendedoras y empresarias. Es importante considerar que dichas reuniones puedan realizarse considerando las limitantes identificadas en este informe. Para maximizar la participación y el beneficio de estos espacios, se recomienda que las reuniones se organicen durante los fines de semana, permitiendo una mayor disponibilidad para quienes tienen compromisos laborales o personales durante la semana. Además, es crucial que estos eventos se realicen en lugares de fácil acceso, tanto en términos de ubicación como de transporte, facilitando así la asistencia de mujeres de diversas áreas geográficas. Otra consideración vital es la inclusión de servicios de guardería o cuidado infantil. Proporcionar estos servicios permitirá a las participantes concentrarse plenamente en las actividades del evento, mejorando así la calidad de las interacciones y el aprendizaje.



13 *Webinar* o seminario web se refiere a eventos o presentaciones formativas u orientativas en una materia específica y realizados de manera virtual, de manera sincrónica o asincrónica (RAE s. f.).

14 *Networking* (creación de redes, en inglés), se refiere a la actividad mediante la cual una persona busca formar relaciones con fines profesionales, empresariales o comerciales, formando así, una red de contactos útiles (FundéuRAE 2012).

Incorporar recursos y herramientas que faciliten la amplia participación de mujeres refugiadas y migrantes en la formación IMESUN



- ▶ Explorar la opción de vincularse con **organizaciones que puedan ofrecer servicios de cuidado** en los espacios donde se realicen entrenamientos presenciales.
- ▶ **Establecer tiempos, horarios y modalidades de capacitación afines a las necesidades de las participantes.** De acuerdo con las entrevistas, se sugieren horarios por la tarde o nocturnos e idealmente virtuales.
- ▶ **Adaptar los contenidos del curso al contexto nacional y del grupo objetivo** (mujeres emprendedoras refugiadas, migrantes y nacionales), de tal modo que se priorice la respuesta a las necesidades específicas de esta población y se responda a las características económicas del mercado local. Se sugiere: i) usar ejemplos locales (idealmente emprendimientos exitosos de personas refugiadas y migrantes en el contexto argentino o latinoamericano), ii) ajustar los cálculos para la planificación financiera a los esquemas impositivos locales, iii) priorizar los ejemplos relacionados con los microemprendimientos en sectores de producción de alimentos, textiles o comercio, iv) poner mayor énfasis en el diseño de modelos de negocio con potencial de expansión y no solo de subsistencia, y v) incorporar elementos de planificación que permitan gestionar mejor el balance entre las responsabilidades empresariales y familiares.

Desarrollar campañas para visibilizar el rol de la mujer refugiada y migrante como participante clave en el desarrollo económico local

- ▶ **Desarrollar una campaña de comunicación base** que se enfoque en **visibilizar el rol de las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes.** Esto debería incluir: i) desarrollo de una línea gráfica, ii) plantillas de diseño para publicaciones en línea, iii) sugerencia de secuencias de publicación en redes sociales (*storytelling*¹⁵), iv) sugerencias de textos creativos «copy»¹⁶ para publicación en redes sociales, v) guiones gráficos para producción de videos, y vi) negociación con influenciadores voluntarios para republicar contenido relacionado con la campaña.
- ▶ **Compartir la campaña base con otros prestadores de SDE,** de tal modo que puedan documentar y compartir, de un modo estructurado y consistente, las historias de éxito de sus beneficiarios y clientes. Convertir estas historias en contenidos de redes sociales permitiría visibilizar la contribución socioeconómica y cultural de las mujeres refugiadas y migrantes en las comunidades de acogida.

15 En el marco de las estrategias de comunicación en redes sociales, el *storytelling* (en inglés, contar historias), se refiere a relatar, a través del contenido gráfico o audiovisual sucedido, historias (RAE 2020).

16 El «copy» o texto creativo se refiere a la pieza textual redactada como complemento a material gráfico en publicidades o contenido relacionado a la promoción de un producto, servicio o empresa (Echazú y Rodríguez 2018).

Incorporar elementos relevantes de su realidad y brindar acompañamiento psicoemocional en el proceso de duelo migratorio y para lidiar con la presión por generar ingresos para subsistir

- ▶ **Fomentar la confianza y autoestima de las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes** durante los entrenamientos. Según se manifestó en los grupos focales, a menudo se enfrentan a obstáculos y barreras culturales y sociales que pueden afectar su autoconfianza. Ello podría llevar a que las participantes se limiten a hacer preguntas o no aprovechar las capacitaciones a cabalidad, además, podría causar la deserción de los procesos de entrenamiento.
- ▶ **Explorar y socializar temáticas como el miedo al rechazo o al fracaso** como elementos críticos a superar en el desarrollo empresarial. En el camino hacia el éxito empresarial, es fundamental explorar y socializar estas temáticas pues se trata de elementos críticos que emprendedores y emprendedoras deben enfrentar y superar. Fomentar un ambiente donde se pueda hablar abiertamente sobre estos miedos resultará altamente beneficioso. Esto puede ayudar a las personas que emprenden a sentirse más cómodas compartiendo sus preocupaciones y buscando apoyo cuando lo necesiten.
- ▶ **Entender de manera integral el complejo contexto en el que se encuentran las participantes.** Particularmente, el duelo migratorio, sus roles familiares, la carga de trabajo doméstico no remunerado y cómo estos factores influyen en el desarrollo de su capacitación y en sus emprendimientos.
- ▶ **Ser conscientes de los propios sesgos tanto en materia de género como hacia la población refugiada y migrante venezolana.** Se recomienda realizar el [Test de Asociación Implícita](#) de la Universidad de Harvard¹⁷ como parte del proceso de formación. Esto permite determinar el nivel de sesgo inconsciente que una persona puede tener a favor o en contra de algún segmento de la población, en este caso, las mujeres refugiadas y migrantes.
- ▶ **Promover redes de colaboración entre las mujeres refugiadas y migrantes participantes** a través de espacios de reflexión y dinámicas de grupo. De este modo, podrán construir relaciones de colaboración que les permitan hacer crecer sus negocios. Las mujeres consultadas indicaron que trabajar de manera asociada promueve la sinergia y les permite concentrarse en sus fortalezas.



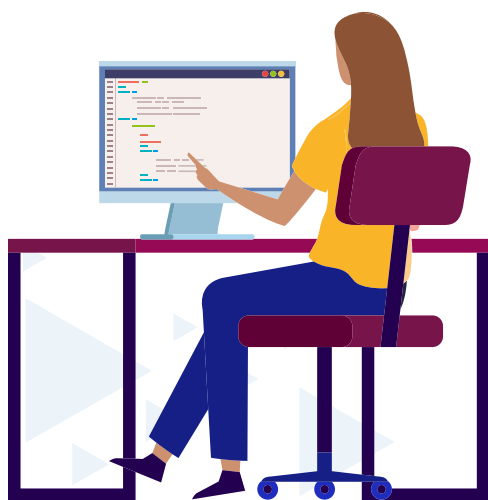
17 Esta [prueba](#) tiene la ventaja de ser gratuita, estar en idioma español y contar con un nivel de confiabilidad muy alto. El test permite determinar el nivel de sesgo inconsciente que una persona puede tener en favor o en contra de algún grupo demográfico.

Incorporar elementos sobre negocios digitales en su práctica

- ▶ **Entrenar a las participantes en el uso de herramientas de digitalización de los negocios.** Esto incluye la promoción a través de redes sociales, tanto de manera orgánica como pagada; la utilización de herramientas que faciliten la gestión, como aplicativos para el cálculo de impuestos, gestión de inventarios, gestión de clientes o incluso plataformas de entregas, en el caso de los negocios de alimentos; el desarrollo de tiendas virtuales; y la generación de contenidos para mercadeo digital.
- ▶ **Utilizar el [juego de negocios de IMESUN](#)** como herramienta para que las emprendedoras fortalezcan sus capacidades digitales mediante el uso del simulador (OIT s. f.). Esta actividad enseña, mediante procesos lúdicos y motivacionales, cómo gestionar los negocios con herramientas digitales.

Fortalecer sus conocimientos en procesos educativos

- ▶ **Familiarizarse con las teorías de estilos de aprendizaje¹⁸ y zona de desarrollo próximo** (Chaiklin 2003), de tal modo que se puedan adaptar tanto el contenido, como el estilo de la facilitación, al perfil de la audiencia que capaciten. Los estilos de aprendizaje permiten identificar cómo cada individuo procesa la información de manera más efectiva, mientras que la zona de desarrollo próximo ayuda a determinar el nivel de competencia actual del aprendiz y el potencial de desarrollo con la guía adecuada. Al comprender estas teorías, los facilitadores pueden diseñar experiencias de aprendizaje más personalizadas y efectivas, ajustando las actividades y los métodos de enseñanza para maximizar el aprendizaje y el compromiso. Esto no solo mejora la retención de la información, sino que también fomenta un ambiente de aprendizaje más inclusivo y motivador, adaptado a las necesidades específicas de cada participante.



18 Se incluyen como referencias la conferencia «[Estilos de aprendizaje y estrategias didácticas para el desarrollo de competencias](#)», un [Manual autoinstruccional para docentes y orientadores educativos sobre estilos de aprendizaje](#) y un breve video explicativo sobre la [zona de desarrollo próximo](#).

Promover la incorporación de tecnologías de código y acceso abierto

- **Incorporar la enseñanza de tecnologías de código y acceso abierto**, para la creación y desarrollo de páginas web. Las tecnologías de código y acceso abierto son un tipo de software gratuito en el que el código fuente está disponible públicamente y puede ser modificado y distribuido libremente. Las emprendedoras manifestaron la importancia y necesidad de ahorrar costos en licencias de software y tener más flexibilidad en la personalización de soluciones tecnológicas para satisfacer sus necesidades específicas. Algunos de los softwares de mayor utilidad para las personas emprendedoras y cuya operación es relativamente simple de aprender son WordPress (para diseño de sitios web), [WooCommerce](#) (para el diseño de tiendas virtuales) y [Odoo](#) (para la gestión de negocios). Sin embargo, los tipos de tecnología dependerán de las soluciones que cada emprendimiento requiera, por lo que esta lista podría incrementarse en función de la actividad económica y operación del negocio.

Incorporar el uso de herramientas prácticas de aprendizaje de negocios

- **Implementar el método del caso**¹⁹, práctica que permite a las emprendedoras comprender las particularidades de la industria y del mercado local, así como las características culturales y socioeconómicas de la región. Asimismo, permite la documentación de casos de éxito y fomenta el pensamiento crítico y la capacidad de análisis, ya que deben identificar y evaluar los factores clave que influyen en cada situación empresarial presentada. De esta manera, desarrollan habilidades de resolución de problemas y toma de decisiones informadas en situaciones de incertidumbre y complejidad. Para incorporar esta metodología de manera adecuada se sugiere buscar la asistencia de algún profesional con estudios y experiencia en el método para desarrollar un entrenamiento a los «Master Trainers»²⁰ de IMESUN²¹.
- **Generar alianzas con universidades o escuelas de negocio** que utilicen consistentemente el método del caso para la redacción de casos de emprendimientos de mujeres refugiadas y migrantes.

19 El método del caso es una metodología de aprendizaje basada en el learning by doing (aprender haciendo), desarrollado por la Universidad de Harvard, que tiene como objetivo preparar a los alumnos para la toma de decisiones estratégicas en las empresas a través de la práctica de situaciones reales (IESE, s.f.). Algunos beneficios de usar el método del caso en la formación para el desarrollo empresarial son: i) Abrir nuevas perspectivas a través de la escucha activa con los compañeros y profesores, ii) Mejorar el juicio crítico a través de la discusión, iii) Aumentar la capacidad de diagnóstico y solución de problemas, y iv) Mejorar la confianza en la toma de decisiones. Para más información puede consultar este [video](#) o esta [nota técnica](#).

20 Los master trainers son formadores de facilitadores, quienes tienen una excelente trayectoria y forman la columna vertebral de la estructura de implementación de IMESUN. Los masters trainers imparten las sesiones sobre la metodología IMESUN con la supervisión de un facilitador experimentado. Para más información, consultar en www.ilo.org/es/resource/ desarrollo-de-master-trainers

21 A diferencia de otras técnicas de enseñanza que pueden ser adquiridas por estudio independiente, el uso del método del caso exige una capacitación que involucra varias etapas formativas. La persona que se está formando debe haber vivido la experiencia como asistente a un entrenamiento, después estudiar la metodología y finalmente impartir sesiones con la supervisión de un facilitador experimentado.

Enfocar los programas de formación por actividades económicas

- Enfocarse en el desarrollo de formación específica según el área particular donde quieran emprender
- Si bien la formación empresarial comparte cuestiones comunes a todos los sectores, el desarrollo de ejemplos concretos en emprendimientos similares facilita el aprendizaje y genera mejores resultados.



6. Anexos



6. Anexos

Anexo 1

Metodología

El presente estudio se realizó en el período que comprende entre el último trimestre del año 2022 y el primer trimestre de 2023. La población de enfoque fueron los prestadores de servicios de desarrollo empresarial y mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela con residencia en las tres ciudades que concentran más del 85 por ciento de la población refugiada y migrante venezolana: i) La Ciudad Autónoma de Buenos Aires y alrededores, o lo que se conoce como conurbano bonaerense, ii) la ciudad de La Plata, y iii) la ciudad de Córdoba.

La estructura metodológica de esta investigación se dividió en cuatro etapas:

1. Análisis del contexto para el emprendimiento.
2. Caracterización de la oferta de SDE.
3. Caracterización de la demanda de SDE, en particular, las necesidades de las mujeres interesadas en emprender o que ya han emprendido un negocio en Argentina.
4. Análisis y construcción de recomendaciones.

1. Análisis del contexto para el emprendimiento

Se realizó un análisis de escritorio detallado sobre el entorno económico, migratorio y del ambiente de emprendimiento tanto nacional como en los territorios priorizados, con el objetivo de encuadrar el análisis y la priorización de recomendaciones tomando como base las condiciones actuales del mercado.

2. Caracterización de prestadores de servicios de desarrollo empresarial

El ejercicio partió por un levantamiento inicial, basado en investigación en fuentes secundarias y el análisis de la oferta de prestadores de SDE con presencia en canales digitales. Como resultado de ese ejercicio, se identificaron 51 instituciones prestadoras de SDE como factibles para recibir una transferencia metodológica de IMESUN. Entre estas instituciones se identificaron organizaciones del sector público (22), organizaciones no gubernamentales (13), organizaciones privadas (9) e instituciones de educación (7).

Como segundo paso, se definió una rúbrica de evaluación, la cual incluyó siete criterios: i) mandato, ii) impacto, iii) capacidad institucional, iv) alcance geográfico, v) sostenibilidad financiera, vi) accesibilidad de los SDE por parte de poblaciones vulnerables, personas refugiadas, personas migrantes y/o mujeres, y vii) cantidad y diversidad de SDE prestados. A partir de la rúbrica se realizó una evaluación inicial (considerando exclusivamente la información disponible en fuentes secundarias) y, resultado de esta, se priorizaron 15 organizaciones.

En una tercera instancia, se realizaron entrevistas semiestructuradas a informantes clave de las organizaciones priorizadas²¹. Las entrevistas se estructuraron con el objetivo de: i) identificar las capacidades técnicas del equipo de trabajo y la forma en la que reciben recursos económicos, ii) entender el interés que la organización tenía para recibir la transferencia metodológica y el interés de trabajar con mujeres emprendedoras tanto nacionales como refugiadas y migrantes, iii) caracterizar y evaluar a la institución bajo la rúbrica predefinida, y vi) conocer el proceso interno requerido, en caso de ser seleccionadas, para realizar la transferencia metodológica de la OIT.

Finalmente, la información fue sistematizada y evaluada en función de la rúbrica predefinida, lo que permitió definir una lista corta de organizaciones recomendadas como destinatarias de la Asistencia Técnica de la OIT para la transferencia metodológica de IMESUN.

3. Caracterización de la demanda de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras

Con el objetivo de comprender las necesidades de servicios de desarrollo empresarial y el perfil de las mujeres refugiadas y migrantes interesadas en emprender o que ya han emprendido un negocio en Argentina, se aplicó una Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME). Esta contó con la respuesta de 144 participantes.

La encuesta se estructuró en 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. La encuesta fue confidencial, anónima y voluntaria; aun así, se solicitó de manera opcional un teléfono a través del cual se pudiera contactar a las participantes con el propósito de participar en futuras consultas.

Tomando como base el análisis de la información cuantitativa y los contactos obtenidos a través de la encuesta, se realizaron entrevistas y grupos focales. Estos ejercicios de investigación se llevaron a cabo de forma virtual entre el 13 y el 17 de marzo de 2023. Los grupos focales tuvieron una duración de 90 minutos y estuvieron estructurados en cinco bloques, cuyo objetivo principal fue profundizar sobre cinco retos: i) poner su idea de negocio en acción, ii) emprender y emprender siendo migrante, iii) acceder a SDE, en especial acceso a capital, iv) recibir capacitación, y v) poner en acción la capacitación.

4. Análisis y construcción de recomendaciones

Finalmente, una vez que se explicó el contexto en el cual se sitúan las mujeres emprendedoras, se realizó una caracterización de ellas y se analizó la brecha entre la oferta y demanda de SDE que existe en el país. Luego, se realizaron las conclusiones y recomendaciones del estudio.

Las recomendaciones se enfocan en tres grupos de interés específicos: i) las instituciones prestadoras de SDE involucradas en la transferencia metodológica de IMESUN, ii) las personas responsables de las capacitaciones dirigidas a mujeres emprendedoras nacionales y migrantes, refugiadas y migrantes, y iii) el equipo de la OIT en relación con futuras actualizaciones de la metodología IMESUN.

Estas recomendaciones tienen como objetivo mejorar la efectividad y el impacto de las intervenciones sociales, fortaleciendo así la capacidad de las mujeres emprendedoras y promoviendo la equidad y la inclusión en el entorno empresarial.

21 Las organizaciones que no accedieron a ser entrevistadas fueron descartadas del estudio.

Ilustración 1

Estructura metodológica

1. Análisis de contexto

2. Caracterización de prestadores de SDE

- ▶ Levantamiento inicial
- ▶ Priorización de organizaciones
- ▶ Realización de entrevistas a prestadores SDE
- ▶ Análisis y sistematización de información

3. Caracterización de demanda de SDE

- ▶ Encuesta a mujeres emprendedoras o con interés de emprender
- ▶ Entrevistas y grupos focales

4. Análisis de la brecha entre la oferta de SDE por parte de los prestadores y la demanda de SDE de las mujeres emprendedoras

5. Construcción de recomendaciones:

- ▶ Prestadores de SDE
- ▶ Personas formadoras
- ▶ Equipo OIT

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2

Ficha técnica de la Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME)

Período de recolección de datos: Entre el 10 de febrero y el 20 de marzo de 2023.

Cuestionario: El cuestionario que se aplicó en la encuesta utilizado para recolectar los datos está disponible en el siguiente enlace https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-americas/---ro-lima/documents/genericdocument/wcms_900345.pdf

Método de recolección: Digital. La encuesta se distribuyó a través de:

- ▶ Redes sociales (se realizó una campaña de medios digitales dirigida exclusivamente a mujeres en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, La Plata y Córdoba).
- ▶ Grupos en WhatsApp y en redes sociales de la comunidad venezolana.
- ▶ Distribución a través de ONG de apoyo a la comunidad venezolana en Argentina.

Tipo de muestreo: Dado que en el inicio del estudio no existía un censo de migrantes que sirviera como marco muestral para el diseño de la herramienta y cálculo de validez, se optó por realizar un muestreo no probabilístico del tipo bola de nieve²². Debido al tipo de muestreo, no se pueden hacer generalizaciones ni es posible realizar un cálculo de confiabilidad de la muestra, puesto que su diseño no parte de un marco muestral, sino de un ejercicio exploratorio. Sin embargo, de acuerdo con la ley de los grandes números y el teorema de límite central²³, el número de respuestas permite obtener información cuantitativa primaria sobre el grupo objetivo y constituye un primer ejercicio válido para la caracterización de la demanda de SDE.

22 Esta técnica consiste en solicitar a los individuos observados que identifiquen a otras personas con rasgos similares (en este caso, mujeres venezolanas o argentinas, empresarias o con deseo de emprender un negocio en las ciudades priorizadas). Esto permite que el tamaño de la muestra vaya creciendo a medida que los individuos seleccionados invitan a participar a sus conocidos.

23 La ley de los grandes números que dicta que la frecuencia relativa de las obtenciones de un experimento de carácter aleatorio se estabiliza en un número que coincide con la probabilidad, cuando el experimento se realiza muchas veces; el teorema del límite central nos dice que si una muestra es lo bastante grande (generalmente cuando el tamaño muestral (n) supera los 30) sea cual sea la distribución de la media muestral, seguirá aproximadamente una distribución normal.

Cuadro 6
Tasa de participación y embudo de respuestas

Núm. de personas (pp)	Tasa de respuesta total %	Tasa de respuesta relativa al paso anterior %	Estado donde dejaron la encuesta
2 688	-	-	Comenzaron la encuesta
337	12,5	13	Aceptaron participar en el estudio
284	10,6	84	Fueron mujeres
135	9,7	92	Mujeres que eran residentes de los territorios priorizados
169	6,3	65	Mujeres que estaban pensando en iniciar un emprendimiento/ negocio o incluso habían puesto su negocio
144	5,4	85	Terminaron la encuesta en su totalidad
122	4,5	72	Compartieron sus datos para ser contactadas para futuros estudios

Fuente: Elaboración propia.

Para efectos del desarrollo de la “Evaluación de la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial para promover el acceso de mujeres refugiadas y migrantes procedentes de Venezuela y de las comunidades de acogida en Perú”, se consideró la muestra de 144 mujeres, de las cuales el 97 por ciento son provenientes de Venezuela.

Anexo 3

Financiamiento y acceso a capital

Cuadro 7

Lista de fondos, créditos y programas para obtener financiamiento y acceso a capital para un emprendimiento en Argentina

Dependencia	Alcance	Función
Fondo Argentino Sectorial (FONARSEC)	Empresas de base tecnológica (EBT) o a aquellas que estén interesadas en el desarrollo del sector productivo.	▶ Seleccionar la convocatoria abierta o ventanilla vigente que se adecúe a las necesidades y formular el proyecto, según bases y condiciones estipuladas en cada una. ▶ Cumplidos los criterios de admisibilidad, se debe esperar los resultados de la evaluación según estos criterios: i) factibilidad y calidad tecnológica del proyecto, ii) capacidad técnica de la Unidad Ejecutora, iii) capacidad económica, financiera y gerencial de la empresa, iv) viabilidad económica del proyecto. ▶ Cumplir con las exigencias de la etapa de seguimiento del proyecto.
Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)	Dirigido a empresas o PyME, que busquen el mejoramiento de su productividad mediante la innovación tecnológica.	▶ Seleccionar la convocatoria abierta o ventanilla vigente que se adecúe a las necesidades y elaborar el proyecto. ▶ Cumplir con el proceso de admisibilidad que consiste en la verificación de la documentación requerida en las bases. ▶ Aguardar los resultados de la evaluación, según estos criterios: i) factibilidad y calidad tecnológica del proyecto, ii) capacidad técnica de la Unidad Ejecutora, iii) capacidad económica, financiera y gerencial de la empresa, iv) viabilidad económica del proyecto.
Comisión Nacional de Microcréditos (CONAMI)	Personas mayores de 18 años o grupos asociativos de la Economía Popular y Solidaria con dificultades para el acceso al crédito en el sistema financiero tradicional.	Los microcréditos están destinados a permitir la adquisición de insumos, materiales o herramientas con una tasa de interés de hasta el 3 por ciento anual y con garantías solidarias o de ayuda mutua. 1. Se debe de contactar a la Institución de Microcrédito. 2. Los promotores o tutores de crédito de la Institución contactada evalúan la solicitud y comunican los pasos a seguir. En Gran Buenos Aires hay más de 20 instituciones de microfinanzas (IM), nueve en Córdoba y tres en La Plata (RADIM 2023).

Fondo Fiduciario
de Promoción de la
Industria del Software
— [FONSOFT](#)

Destinado a PyME
productoras de bienes
y servicios relacionadas
al sector de Tecnologías
de la Información y la
Comunicación (TIC)

Este fondo emite varias convocatorias al año y cada convocatoria puede variar los requisitos y hay dos tipos de apoyos, los no reembolsables y subsidios directos a emprendedores.

1. Brindan apoyos no reembolsables (ANR)

Los ANR tienen por objetivo cofinanciar proyectos de innovación tecnológica realizados por micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME) a través de subvenciones que cubren un porcentaje del costo del proyecto. La empresa beneficiaria deberá aportar el porcentaje restante. Hay tres modalidades: i) certificación de calidad, ii) desarrollo de nuevos productos y procesos de software, y iii) modalidad investigación y desarrollo precompetitivo de productos y procesos de software

2. Subsidios a emprendedores:

Personas físicas que al momento de la presentación no desarrollen actividad económica (no estén inscritas en la AFIP) o se encuentren inscritas en el régimen del monotributo. Los solicitantes deben estar radicados en el territorio nacional.

Los solicitantes deberán ser idóneos para realizar un esfuerzo de ingeniería relevante, para la consecución de los objetivos del proyecto (Agencia I+D+i 2023).

[CreAr](#) — Programa de
crédito argentino

Esta iniciativa agrupa varias líneas de financiamiento con bonificación de tasa del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP) y garantías para impulsar el desarrollo productivo de PyME.

Programa Emprendimiento Argentino

Se priorizan los proyectos enmarcados en nueve ejes estratégicos.

Los proyectos con perspectiva de género, liderados por mujeres, localizados en el Norte Grande y/o con perfil exportador tendrán mayor puntaje al momento de la evaluación.

Los nueve ejes estratégicos priorizados son: i) economía verde, ii) salud, iii) movilidad sustentable, iv) defensa y seguridad nacional, v) producción de alimentos, vi) digitalización, vii) cannabis medicinal y cáñamo para uso industrial, viii) cadena de valor de la minería, ix) cadena de valor del sector petróleo y gas.

El programa de financiamiento prevé:

Monto mínimo de 10 millones de pesos argentinos y máximo de 50 millones de pesos argentinos, una tasa de interés del 25 por ciento, un plazo de devolución de cinco años, incluyendo el período de gracia que es de nueve meses.

Requisitos:

- ▶ Tener Certificado MiPyME vigente.
- ▶ Estar registrado y con la información actualizada en el Registro Único de la Matriz Productiva (RUMP).
- ▶ Llevar adelante una empresa (persona jurídica) cuya fecha de constitución no exceda los siete años al momento de presentar el proyecto.
- ▶ Contar con garantía para respaldar el 100 por ciento del monto solicitado.

Mercado Pago

Personas propietarias de negocios que deseen cobrar sus ventas a través de una billetera virtual.

La herramienta permite cobrar mediante diferentes opciones de pago ofreciendo: Enlace de pago para cobrar por redes sociales y WhatsApp. Utiliza QR y Point para cobrar de manera presencial en un comercio físico.

Solo se necesita crear una cuenta de vendedor y vincularla con una cuenta bancaria.

También ofrece algunas opciones de financiamiento:

- ▶ Préstamo en cuotas fijas: se paga una tasa de interés fija que se calcula según el volumen de ventas del negocio.
- ▶ Adelanto de dinero: una opción que permite recibir al instante y por un pequeño costo el dinero pendiente de liberación.

También ofertan préstamos para vendedores que sean parte de Mercado Pago.

Requisitos:

- ▶ Vender al menos 1 000 pesos argentinos al mes durante tres meses consecutivos.
- ▶ Vender al menos una vez por semana.
- ▶ Tener un buen historial de pago.
- ▶ Mantener una reputación verde, si vendes en Mercado Libre.

MONI

MONI es una de las compañías *fintech* de mayor crecimiento en Argentina que permite que las personas puedan resolver sus necesidades financieras cotidianas.

Requisitos para crear una cuenta:

- ▶ Tener un ingreso regular.
- ▶ Una cuenta bancaria propia.
- ▶ Tener 18 años o más.
- ▶ Tener un DNI.

Luego se calcula el monto de préstamo. Puede ser hasta 310 000 pesos argentinos en 12 cuotas y estas se cobran de manera automática en la tarjeta de débito que se ingresó al momento de pedir el préstamo.

Ualá

Ualá es una aplicación y una tarjeta prepaga MasterCard internacional gratis, para poder manejar y ahorrar el dinero de manera más fácil.

Requisitos:

- ▶ Ser ciudadano argentino o residente en el país.
- ▶ Tener 18 años o más.
- ▶ Tener una cuenta bancaria propia.
- ▶ Tener ingresos comprobables mayores a 10 000.
- ▶ No tener deudas con atrasos registradas en los últimos 24 meses.

Otorga créditos de hasta 1 000 000 de pesos argentinos. El monto se otorga dependiendo del historial crediticio. Las cuotas de préstamos son fijas.

El gobierno argentino trabaja con la aplicación para ofrecer créditos a MiPyME a través de convocatorias. Este crédito específico a MiPyME es de hasta 200 000 pesos argentinos para inversión y capital de trabajo con bonificación de tasa del FONDEP, con un plazo de devolución de 12 a 18 meses.

AGILIS

AGILIS es la primera plataforma digital de préstamos con garantía de Argentina.

Otorga préstamos con garantía hipotecaria o préstamos con garantía vehicular a largo plazo y para cualquier destino.

Requisitos personales:

- ▶ DNI argentino o extranjero con residencia permanente.
- ▶ Tener entre 21 y 75 años.
- ▶ Poseer ingresos mínimos declarados de 20 000 pesos argentinos.

[Wenance](#)

Wenance respalda préstamos a través de las aplicaciones Welp o Mango.

Para poder acceder a los préstamos online se requiere:

- ▶ Ser mayor de 18 años.
- ▶ Tener DNI argentino y una cuenta bancaria.
- ▶ Contar con al menos seis meses de antigüedad en un trabajo de relación de dependencia.
- ▶ Disponer de un teléfono y correo electrónico habilitados.

Luego de acceder a estas aplicaciones se necesita crear una cuenta y completar los datos que se requieren en un formulario, donde se solicita una cuenta bancaria y número CBU.

Cuando se termina el proceso de aplicación, a través de un sistema de plataformas se le notifica al solicitante si su crédito se ha aprobado o no. Si la respuesta es positiva, en cuestión de minutos el usuario podrá ver reflejado el monto de su préstamo en su cuenta.

[CrediCuotas](#)

Brinda préstamos personales de manera virtual y con un mínimo de requisitos.

Para poder acceder a los préstamos en línea se requiere:

- ▶ Ser mayor de 21 años.
- ▶ Tener DNI argentino.
- ▶ Tener un número celular y un correo electrónico particular.
- ▶ Ser un trabajador debidamente registrado.

El monto del préstamo será determinado mediante el resultado del análisis crediticio. Una vez que el crédito es aprobado, se dispone de los fondos en la cuenta bancaria o digital o en los canales habilitados para retirar efectivo.

[XCOOP](#)

Es una compañía global de remesas, medios y procesamiento de pagos pensada para cubrir las necesidades y reducir los costos del uso del dinero en todos los sectores de la sociedad.

Es la primera plataforma regional que permite operar desde cualquier dispositivo conectado a internet.

Se requiere crear una cuenta con correo electrónico. Luego de creada se ingresa el país de origen del monto que se va a enviar, país de destino, motivo de envío y datos de la persona receptora.

Anexo 4

Evaluación de la demanda SDE detallada

Cuadro 8

Evaluación detallada de la demanda de los servicios de desarrollo empresarial (SDE) por parte de las mujeres encuestadas

		Estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad	No es prioridad y/o no estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad	No sé de qué trata
Categoría de SDE	Servicio específico	Total (%)	Total (%)	Total (%)
Desarrollo de capacidades de comercialización	Diseño de producto	78,0	15,6	6,4
	Distribución y cadena de suministros	63,3	23,9	12,8
	Embalaje	67,0	24,8	8,3
	Inteligencia de mercado	52,3	14,7	33,0
	Negociaciones con proveedores, contratos y subcontratos	66,1	19,3	14,7
	Publicidad, ferias, exposiciones y showrooms	71,2	21,3	7,4
	Total	66	20	14
Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	Adquisiciones y licitaciones	52,3	33,0	14,7
	Derecho laboral	65,1	24,8	10,1
	Estructuras jurídicas	65,1	27,5	7,3
	Licencias	56,9	30,3	12,8
	Normas de garantía de calidad	66,1	22,0	11,9
	Patentes y derechos de autor	64,2	27,5	8,3
	Procedimientos de exportación	48,6	38,5	12,8
	Registro de empresas	65,1	26,6	8,3
	Salud y seguridad en el trabajo	66,1	25,7	8,3
	Seguro	60,6	30,3	9,2
	Tributación	63,3	25,7	11,0
	Total	61	28	10

Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital	Contabilidad	78,9	16,5	4,6
	Costeo	76,1	17,4	6,4
	Facilitar el crédito al proveedor	63,3	20,2	16,5
	Mecanismos de financiación innovadores	80,7	11,9	7,3
	Préstamos, capital y garantías de crédito	71,1	20,2	8,7
	Total	74	17	9
Apoyo en infraestructura	Almacenamiento	60,6	33,9	5,5
	Área de trabajo	71,6	23,9	4,6
	Servicios y soporte de tecnologías de la información	69,7	22,0	8,3
	Telecomunicaciones	72,5	21,1	6,4
	Transferencias de dinero/medios de pago	73,4	19,3	7,3
	Transporte y entrega	66,1	28,4	5,5
	Total	69,0	24,8	6,3
Desarrollo de capacidades de gestión	Asesoramiento	82,6	12,8	4,6
	Consultoría	74,3	18,3	7,3
	Modelos de negocios	77,1	14,7	8,3
	Redes/networking	73,4	18,3	8,3
	Tutoría/coaching	74,3	17,4	8,3
	Visitas de intercambio	68,8	16,5	14,7
	Total	75	16	9
Desarrollo de capacidades digitales	Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales	74,3	18,3	7,3
	Mejora de la productividad	80,7	14,7	4,6
	Mejorar la presencia en línea del negocio, por medio de redes sociales y/o una página de Internet propia	85,3	10,1	4,6
	Total	80	14	6

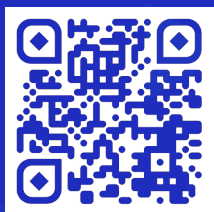
7. Bibliografía



7. Bibliografía

- Agencia I+D+i (Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación). 2023. «[FONSOF: Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software](#)».
- Argentina, Ministerio del Interior. s. f. «[Voto de extranjeros residentes en Argentina](#)».
- Banco Mundial. 2022a. «[PIB \(US\\$ a precios actuales\) - Argentina](#)».
- . 2022b. «[PIB per cápita \(US\\$ a precios actuales\) - Argentina](#)».
- Chaiklin, Seth. 2003. «The zone of proximal development in Vygotsky's analysis of learning and instruction». En [Vygotsky's educational theory in cultural context](#), editado por Alex Kouzulin, Boris Gindis, Vladimir Ageyev y Suzanne Miller, 39-64. Cambridge: Cambridge University Press.
- Diccionario panhispánico del español jurídico. 2023. «[Crowdfunding](#)».
- Echazú, Estanislao, y Ramiro Rodríguez. 2018. «[Primer glosario de comunicación estratégica en español](#)». Barcelona: FundéuRAE.
- Economist Impact. 2022. «[Economist Impact: The Inclusive Internet Index 2022](#)».
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2024. «[Inflation rate, average consumer prices](#)».
- FundéuRAE. 2 de julio de 2012. «[networking](#)».
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor). 2019. «[GEM Regional Report Ciudad de Buenos Aires 2018/9](#)».
- Gobierno de Argentina. 2004a. «[Ley 25.871 Ley de Migraciones](#)». 20 de enero de 2004.
- Gobierno de Argentina. 2004b. «[Ley 25.903 Acuerdo sobre residencia para nacionales de los Estados Partes del MERCOSUR](#)». 13 de julio de 2004.
- Gobierno de Argentina. 2006. «[Ley 26.165 Ley general de reconocimiento y protección al refugiado](#)». 28 de noviembre de 2006.
- IESE (Instituto de Estudios Superiores de la Empresa). s. f. «[El método del caso](#)».
- ILOSTAT. 2022. «[Desocupación según sexo y edad - Argentina](#)».
- INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos). 2023a. «[Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022 – Indicadores demográficos, por sexo y edad](#)».———. 2023b. «Índices de precios al consumidor (IPC)» [Índices de precios](#) 8 (1).
- . 2023c. «Incidencia de la pobreza y de la indigencia en 31 aglomerados urbanos». [Condiciones de vida](#) 7 (16).
- . 2023d. «Evolución de la distribución del ingreso (EPH)». [Trabajo e ingresos](#) 7 (6).
- . 2024. «[Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022 – Migraciones internacionales e internas](#)».
- IGN (Instituto Geográfico Nacional de la República Argentina). s. f. «[Límites, superficies y puntos extremos](#)».

- MERCOSUR (Mercado Común del Sur). 2002. «*Acuerdo sobre residencia para nacionales de los Estados Partes del MERCOSUR*».
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). s. f. «[Juego Empresarial IMESUN](#)».
- . 2020. «[Effectiveness of Business Training: How can we design, implement and measure better? \(David McKenzie\)](#)». 14 de diciembre de 2020.
- OIT y PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 2021. «[Migración desde Venezuela: oportunidades para América Latina y el Caribe. Estrategia regional de integración socioeconómica](#)». RADIM (Red Argentina de Instituciones de Microcrédito). 2023. «[Mapeo Nacional de Instituciones de Microfinanzas. Primer semestre 2023](#)».
- RAE (@RAEinforma). 2020. «[#RAEconsultas Como alternativa al inglés “storytelling” pueden usarse en español expresiones como “arte de contar/fabricar historias/relatos”](#)». Twitter: 8 de abril de 2020.
- Zoltan, J. Acs, y Paulo Guilherme Correa. 2014. «Identifying the Obstacles to High-Impact Entrepreneurship in Latin America and the Caribbean». [GMU School of Public Policy Research Paper](#) (5).



Equipo de migración laboral y movilidad

Oficina Regional de la OIT para
América Latina y el Caribe

www.ilo.org/es/america-latina-y-el-caribe

✕ [@OITAmericas](#)

f [@OIT.Americas](#)

@ [@oit_americas](#)

in [@oitamericas](#)

▶ [@OITamericas](#)