



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**

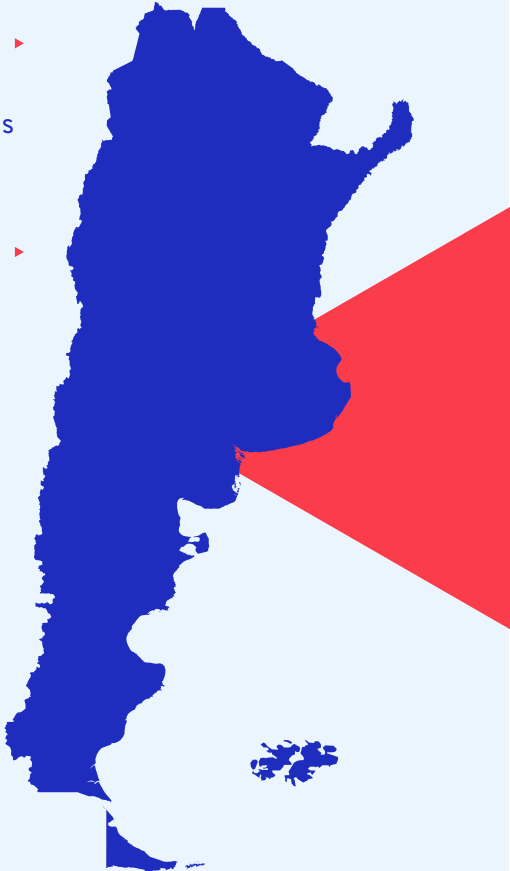
~~Resumen ejecutivo~~

De acuerdo con los datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas de 2022, publicados en enero de 2024, el 4,2 por ciento de la población total de la Argentina es migrante internacional, esto equivale a 1 933 463 personas¹ (1 061 421 son mujeres y, 872 042, varones). Las personas procedentes de Venezuela, tercer colectivo de migrantes en cantidad de personas, después de la comunidad paraguaya y la boliviana, son 161 495. Esta población se encuentra levemente feminizada: aproximadamente, el 53 por ciento se identifica con el género femenino y, 47 por ciento, con el género masculino.

La migración venezolana superó en número a la migración peruana, chilena y uruguaya, de presencia histórica en la Argentina. No obstante, su volumen siguió creciendo luego del relevamiento censal. Para noviembre de 2023, según datos del Registro Nacional de las Personas publicados en la Plataforma R4V, la cantidad de personas migrantes y refugiadas de Venezuela era de 217 700. Estas cifras evidencian un aumento notorio en pocos años, si se tiene en cuenta que, en 2010 se encontraban en el país 6 379 personas venezolanas, de acuerdo con los datos recabados en el Censo de ese año.

Además de una exposición desproporcionada a las vulnerabilidades intrínsecas de la migración, las mujeres en situación de movilidad se enfrentan a riesgos asociados con la violencia, 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, lo que limita su acceso al trabajo decente. En este sentido, el emprendimiento constituye una alternativa deseable, en particular, para las mujeres que son madres y/o que tienen responsabilidades de cuidado y la necesidad de generar ingresos.

+200 000
de personas refugiadas
y migrantes son
provenientes de
Venezuela



1 Entre las personas migrantes que residen en Argentina, 522 598 son de Paraguay; 338 299 de Bolivia; 161 495 de Venezuela; 156 251 de Perú; 149 082 de Chile; 95 384 de Uruguay; 49 943 de Brasil; 46 482 de Colombia; 47 576 de otros países de América; 145 808 de Europa; y 41 306 de distintos países de África, Asia y Oceanía (INDEC 2022).

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. 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) a actores del ecosistema de emprendimiento en los países de intervención del proyecto (Argentina, Colombia, Perú y República Dominicana, que concentran el 64 por ciento de la población refugiada y migrante proveniente de Venezuela), con el fin de fortalecer las capacidades para ofrecer a los habitantes de sus territorios servicios de desarrollo empresarial (SDE), 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 (incluyendo los servicios financieros y de formación o entrenamiento) a las personas refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela y las personas en situación de vulnerabilidad en particular las mujeres 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.



Demanda de los servicios de desarrollo empresarial (SDE)

Con el propósito de mejorar la comprensión sobre la oferta y demanda de SDE en las mujeres emprendedoras o con interés en emprender en la 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)². Los hallazgos derivados de esta encuesta fueron contrastados y validados en grupos focales y entrevistas semiestructuradas, realizadas en seguimiento con las participantes de la encuesta, que sirvieron para robustecer el análisis y recomendaciones.



Caracterización de las mujeres empresarias

- ▶ El 78 por ciento de las mujeres encuestadas declaró contar con estudios superiores³, en su mayoría en cuatro áreas del conocimiento⁴: 33 por ciento tiene estudios en áreas de Negocios y gerencia, 21 por ciento en Ciencias Sociales, 11 por ciento en Medicina y Ciencias de la Salud y 13 por ciento en Ingenierías.
- ▶ Apenas un 58 por ciento de las mujeres encuestadas declaró haber recibido formación y/o capacitación teórica en emprendimiento o negocios (esta cifra es consistente entre mujeres locales y extranjeras). Los principales motivos por los cuales las mujeres declararon no haber recibido capacitación en emprendimiento es la falta de dinero para fondearla (30 por ciento) y el desconocimiento sobre las instituciones donde se brinda ese tipo de entrenamientos (33 por ciento). La tercera razón identificada para no capacitarse es no contar con tiempo para hacerlo (21 por ciento).

Los principales motivos para emprender son



la flexibilidad para obtener un ingreso, a la par de seguir ocupándose del trabajo de cuidados no remunerado



ver una oportunidad de mercado



aumentar el potencial de obtener mayores ingresos.

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

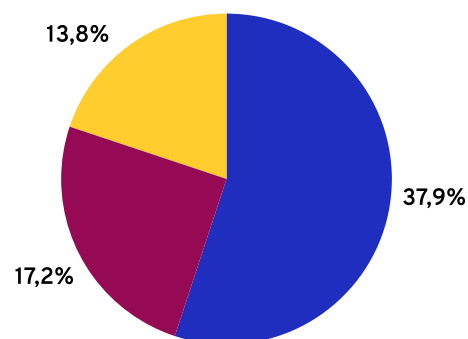
3 Incluye educación superior técnica, universitaria y posgrado.

4 Esto incluye mujeres nacionales y extranjeras, dado el volumen de respuestas de personas nacionales con formación superior no es posible hacer comparativos entre ambos grupos.

Caracterización de los negocios propiedad de mujeres

- ▶ El 80 por ciento de los negocios propiedad de mujeres tiene una única dueña y el 10 por ciento tiene la propiedad compartida con otras mujeres⁵. La amplia mayoría de los emprendimientos del grupo objetivo está conformada por microempresas de subsistencia. En el caso de los emprendimientos con propiedad compartida con otras personas, estas suelen ser familiares directos o amistades cercanas.
- ▶ El 27 por ciento de las mujeres encuestadas con un negocio en marcha declaró encontrarse en una etapa temprana⁶. Por otro lado, el 17 por ciento de las mujeres encuestadas afirmó haber emprendido anteriormente, pero en la actualidad no estaban operando.
- ▶ Tres sectores aglutinan más del 68,9 por ciento de las actividades económicas en las que se encuentran las mujeres con emprendimientos activos, tanto nacionales como extranjeras:

- ▶ Fabricación de alimentos, bebidas, tabaco
- ▶ Fabricación de otros productos
- ▶ Fabricación de textiles, vestidos, cuero, calzado



En términos generales, la percepción del entorno de emprendimiento por parte de las participantes de la EME es positiva⁷.

Diez de los 12 criterios a estudiar tuvieron una evaluación favorable en más del 70 por ciento de los casos. Los criterios mejor evaluados son el relacionado con la percepción y aceptación de amistades y familiares con relación al emprendimiento (92 por ciento), la accesibilidad de ubicaciones comerciales en la ciudad de residencia (85 por ciento) y claridad y transparencia del ambiente regulatorio (85 por ciento). Por su parte, los criterios con evaluación menor fueron aquellos relacionados con el acceso a créditos y financiamientos (39 por ciento negativo), encontrar proveedores con precios accesibles y calidad de entrega (28 por ciento negativo) y el acceso a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en el país de residencia (30 por ciento negativo).

5 No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras.

6 No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras.

7 No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras.

Se identificó que los servicios de desarrollo empresarial de mayor interés son: a) Desarrollo de capacidades digitales (80 por ciento); b) Desarrollo de capacidades de gestión (75 por ciento), y c) Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital (74 por ciento).

De acuerdo con los resultados obtenidos a en los grupos focales, las principales barreras que impiden el acceso de las mujeres emprendedoras y empresarias a los servicios de desarrollo empresarial pueden clasificarse en cinco grandes categorías:



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 es propiedad de mujeres y tiene una única dueña y solo el 10 por ciento tiene la propiedad compartida con otras mujeres. Esto indica que, como son las únicas propietarias y operadoras de sus emprendimientos, la mayor parte de su tiempo está dedicada a la gestión de sus negocios. Esta realidad dificulta su acceso a los SDE. Además, las participantes mencionaron que, cuando no están trabajando, deben ocuparse de las actividades de trabajo de cuidados 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 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.

Caracterización de las organizaciones y su oferta de SDE

Con respecto a la amplia oferta de prestadores de SDE en Argentina, como resultado de este estudio se identificaron algunas características representativas de este mercado, siendo las siguientes, las más relevantes: i) la orientación al emprendimiento tecnológico y de alto impacto, ii) un entorno digital propicio para el emprendimiento, iii) una adecuada articulación interinstitucional, y iv) oportunidades en la promoción y difusión de sus iniciativas.

De acuerdo con las entrevistas realizadas a prestadores de SDE, los servicios que brindan con mayor frecuencia son: i) apoyo en la preparación de modelo de negocios, ii) promoción de redes de contacto/eventos de *networking*⁸, y iii) expansión de la comercialización en nuevos canales digitales.

En lo que respecta a 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 o bien con adecuaciones mínimas.



Evaluación y recomendación de prestadores de SDE

La evaluación de prestadores de SDE partió por un levantamiento inicial, basado en investigación con fuentes secundarias y el análisis de la oferta de prestadores de SDE con presencia en canales digitales. Como resultado de este ejercicio se identificaron 51 instituciones prestadoras de SDE factibles para recibir la transferencia de la metodología IMESUN.

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 a los SDE por parte de las poblaciones vulnerables, y vii) cantidad y diversidad de SDE prestados. Las instituciones priorizadas fueron entrevistadas⁹ y evaluadas de acuerdo con estos criterios. Esta evaluación permitió definir una lista corta de organizaciones recomendadas como destinatarias de la Asistencia Técnica de la OIT para la transferencia metodológica de IMESUN.

⁸ *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).

⁹ Las organizaciones que no accedieron a ser entrevistadas fueron descartadas del estudio.

Conclusiones y recomendaciones

El presente estudio identifica tres tipos de recomendaciones:

Recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadores de SDE para brindar la transferencia metodológica IMESUN

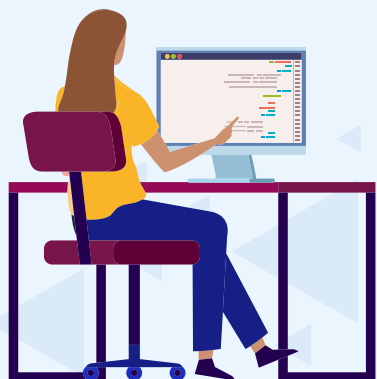
- ▶ Garantizar la transversalización de la perspectiva de género y sus intersecciones con la movilidad humana en los SDE.
- ▶ Incentivar la participación de fondos de financiamiento para los proyectos de emprendimiento derivados del despliegue de la metodología IMESUN.
- ▶ Fomentar la colaboración entre mujeres empresarias y emprendedoras.
- ▶ Incorporar recursos y herramientas que faciliten la amplia participación de mujeres en la formación IMESUN.
- ▶ Desarrollar campañas para visibilizar el rol de la mujer migrante como participante clave en el desarrollo económico local.

Recomendaciones dirigidas a personas responsables de la formación a las mujeres emprendedoras

- ▶ 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.
- ▶ Incorporar elementos sobre negocios digitales en su práctica.
- ▶ Fortalecer sus conocimientos en procesos educativos.

Recomendaciones dirigidas al equipo técnico de OIT para futuras actualizaciones de la metodología IMESUN

- ▶ Promover la incorporación de tecnologías de código y acceso abierto.
- ▶ Incorporar el uso de herramientas prácticas de aprendizaje de negocios.
- ▶ Enfocar los programas de formación por actividades económicas.





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

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

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

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

▶ [@OITAmericas](https://www.youtube.com/OITAmericas)