

**Herramienta:** Guía para la caracterización de emprendimientos y barreras para emprender

# Preguntas y recomendaciones para entrevistas y grupos focales

## 1. Alcance y recomendaciones respecto de entrevistas

El propósito de la entrevista que propone esta guía es recoger información cualitativa de primera mano sobre las experiencias, desafíos y oportunidades que enfrentan las personas migrantes, solicitantes de asilo, refugiadas y retornadas en sus procesos de integración económica y en la creación y consolidación de emprendimientos.

La entrevista está dirigida a **personas que estén emprendiendo**. Se recomienda que sea una conversación natural, que se guíe con las preguntas que se comparten aquí. Estas preguntas dan una guía general de temas, no es obligatorio seguirlas en un orden estricto, ni usar las mismas preguntas para todos los entrevistados. Sin embargo, las mismas abordan las áreas temáticas que están previstas en el formulario de caracterización de emprendimientos y barreras al emprendimiento.

Aplicar este instrumento permitirá a las oficinas de apoyo al emprendimiento y al desarrollo empresarial complementar la información recopilada mediante el cuestionario antes señalado, e identificar barreras específicas, reconocer potencialidades y diseñar estrategias más pertinentes que respondan a las necesidades reales de esta población.

Pautas para la aplicación de entrevistas:

- Busque un lugar tranquilo y seguro que facilite la concentración y genere confianza en la persona entrevistada.
- Preséntese e informe el objetivo de la entrevista, aclarando que no tendrá consecuencias negativas y que servirá para mejorar los servicios de apoyo.
- Solicite autorización para grabar (audio o video) antes de iniciar, explicando que es solo para fines de registro y análisis.
- Mantenga una duración máxima de 30 a 40 minutos, procurando no extenderse demasiado para respetar el tiempo del entrevistado.
- Escuche con atención y evite interrumpir; si la respuesta no es clara, repregunte utilizando un fraseo alternativo que facilite la explicación.
- Use un lenguaje claro y respetuoso, adaptado al nivel educativo y cultural de la persona entrevistada.
- Asegúrese de la confidencialidad de la información compartida y evite solicitar datos personales innecesarios.
- Agradezca al final el tiempo y los aportes, reconociendo el valor de la experiencia compartida.

## 2. Preguntas para las entrevistas

***Nota: Las preguntas se pueden adaptar según intereses, recursos y capacidades locales de cada municipio.***



### 1. Datos generales

- ▶ ¿Cuál es su nombre completo?
- ▶ ¿Cuál es su edad?
- ▶ ¿Cuál es su país de origen?
- ▶ ¿Cuánto tiempo lleva viviendo en este país?
- ▶ ¿Cuál es su nivel de escolaridad? (Ninguno, Primaria, Secundaria, Técnica, Universitaria)

- ▶ ¿Cuál es su estado civil?
- ▶ ¿Tiene hijos o personas a su cargo?
- ▶ En caso de que sea migrante ¿Qué le motivó a migrar?
- ▶ ¿Con quién migró y cómo fue ese proceso?
- ▶ ¿Podría contarme un poco sobre su negocio y cómo comenzó?



## 2. Comercialización y clientes

- ▶ ¿Quiénes son sus principales clientes actualmente?
- ▶ ¿Qué canales de venta utiliza y cuáles le han funcionado mejor?
- ▶ ¿Ha participado en ferias, eventos o actividades de promoción?  
¿Cómo le fue?

### Barreras / retos

- ▶ ¿Qué dificultades enfrenta para llegar a más clientes?
- ▶ ¿Qué obstáculos encuentra para mantener o ampliar sus ventas?



## 3. Cadena de valor y abastecimiento

- ▶ En caso de requerirlos ¿De dónde obtiene sus insumos o materias primas?
- ▶ ¿Con cuántos proveedores trabaja y qué tan confiables han sido?
- ▶ ¿Ha logrado establecer alianzas o acuerdos con proveedores, distribuidores u otros negocios?

### Barreras / retos

- ▶ ¿Qué dificultades ha tenido para acceder a insumos o establecer relaciones estables en la cadena de valor?
- ▶ ¿Qué cree que le ayudaría a integrarse mejor en su cadena de valor (p.e.: en redes o alianzas empresariales)?





#### 4. Operaciones y organización interna

- ▶ ¿Cómo organiza los procesos de producción o prestación de servicios?
- ▶ ¿Ha implementado prácticas de control de calidad o mejora en sus operaciones?
- ▶ ¿Qué considera que su negocio hace bien en esta parte operativa?

##### **Barreras / retos**

- ▶ ¿Qué limitaciones operativas enfrenta (equipos, espacio, tiempos, personal capacitado)?
- ▶ ¿Qué cree que le ayudaría a superar estas limitaciones?



#### 5. Formalización y cumplimiento

- ▶ ¿Qué trámites o registros ya ha realizado (ej. registro del negocio, permisos, licencias, impuestos)?
- ▶ ¿Qué beneficios ha obtenido de los pasos de formalización que ya dio?

##### **Barreras / retos**

- ▶ ¿Qué ha resultado más difícil en los procesos de registro, permisos o cumplimiento legal?
- ▶ ¿Qué apoyos o acompañamientos cree que serían más útiles para formalizarse plenamente?



#### 6. Finanzas e inclusión financiera

- ▶ ¿Cómo maneja actualmente sus ingresos y gastos?
- ▶ ¿Ha tenido acceso a algún tipo de crédito, microcrédito o capital para su negocio?

##### **Barreras / retos**

- ▶ ¿Qué dificultades ha encontrado para financiar el crecimiento de su negocio?
- ▶ ¿Qué tipo de apoyos financieros cree que le serían más útiles?





## 7. Capacidades y apoyos recibidos

- ▶ ¿Qué capacitaciones o asesorías ha recibido que le resultaron útiles para su negocio?
- ▶ ¿Qué ha aplicado en su emprendimiento gracias a esos apoyos?

### **Barreras / retos**

- ▶ ¿Qué limitaciones encuentra para acceder a capacitación o asesoría?
- ▶ ¿Qué temas le gustaría que incluyeran más los programas de apoyo empresarial?



## 8. Cierre

- ▶ Pensando en todo lo que hablamos, ¿qué tres apoyos considera prioritarios para que su negocio crezca?
- ▶ ¿Qué mensaje le daría al gobierno local sobre las necesidades de los emprendedores como usted?

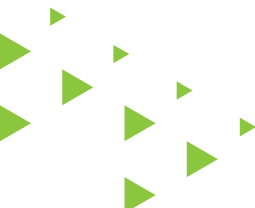
# 3.

## Alcance y recomendaciones para grupos focales

---

Los grupos focales y los talleres participativos son espacios de diálogo donde varias personas comparten sus experiencias, percepciones y propuestas en torno a un tema específico. A diferencia de las entrevistas individuales, que permiten profundizar en la historia y trayectoria personal de cada participante, estas metodologías fomentan la interacción entre participantes, el intercambio de ideas y la construcción conjunta de soluciones.

Las preguntas sugeridas complementan las entrevistas individuales, ya que permiten contrastar vivencias, identificar coincidencias o diferencias en las experiencias y recoger propuestas colectivas que ayudan a comprender mejor las barreras y oportunidades para el emprendimiento de personas migrantes, solicitantes de asilo, refugiadas y retornadas en los territorios.



Recomendaciones para los grupos focales:

- Elija un lugar tranquilo, seguro y cómodo que facilite la participación.
- El tamaño del grupo de participantes debe estar entre 6 y 12 personas para garantizar la interacción sin perder profundidad.
- Se recomienda una duración máxima de 90 minutos, con pausas cortas, si es necesario.
- Se pueden usar dinámicas sencillas como lluvia de ideas, tarjetas o diagramas para estimular la conversación.
- Es recomendable fomentar que todas las voces sean escuchadas, evitando que unos pocos dominen la discusión.
- Es necesario explicar a los participantes antes de iniciar que las opiniones se usarán solo para mejorar programas y proyectos y no tendrán consecuencias negativas.
- Al finalizar, agradezca la participación y resuma brevemente las ideas principales recogidas.

## 4. Preguntas para los grupos focales

Se sugiere ajustar las preguntas según intereses, recursos y capacidades locales de cada municipio.



### 1. Comercialización y acceso a mercados

- ▶ ¿Cuáles han sido los principales retos que ha enfrentado para vender más o llegar a nuevos clientes y cómo los ha tratado de resolver?

***(por ejemplo: apertura de nuevos canales de venta, uso de redes sociales, participación en ferias, mejorar la visibilidad del negocio)***



## 2. Cadena de valor y alianzas

- ▶ ¿Qué desafíos ha tenido para integrarse mejor en la cadena de valor de su sector y qué esfuerzos ha hecho para superarlos?

*(por ejemplo: alianzas con proveedores, acuerdos con distribuidores, colaboración con otros negocios para comercializar o agruparse)*



## 3. Operaciones y organización interna

- ▶ ¿Cuáles son las principales limitaciones en sus procesos de producción o prestación de servicios y qué soluciones ha intentado implementar?

*(por ejemplo: maquinaria o equipos, espacio reducido, tiempos de entrega, capacitación de personal)*



## 4. Formalización y cumplimiento

- ▶ ¿Qué dificultades ha encontrado en el proceso de registrar y formalizar su negocio y cómo ha tratado de avanzar en ese camino?

*(por ejemplo: trámites complejos, costos, permisos sectoriales, impuestos, seguridad social)*



## 5. Finanzas e inclusión financiera

- ▶ ¿Qué retos ha tenido para acceder a crédito o capital para su negocio y qué alternativas ha explorado para afrontarlos?

*(por ejemplo: falta de historial crediticio, garantías, tasas altas, desconocimiento de opciones, contacto con inversionistas o fondos)*



## 6. Capacidades y apoyos recibidos

- ▶ ¿Qué retos ha tenido para acceder a capacitaciones o asesorías útiles para su negocio y cómo ha tratado de suplir esa necesidad?

*(por ejemplo: falta de tiempo, desconocimiento de la oferta, poca pertinencia de los temas, horarios o costos)*





## 7. Digitalización y capacidades tecnológicas

- ¿Qué retos ha enfrentado para aprovechar mejor las herramientas digitales en su negocio y qué estrategias ha usado para avanzar en ese campo?

(por ejemplo: redes sociales, conectividad, pagos digitales, herramientas **de gestión o publicidad online**)