



Organización
Internacional
del Trabajo



Lazos



Sweden
Sverige



► RESUMEN EJECUTIVO

.....

**Evaluación de la oferta de
servicios de desarrollo empresarial
y financieros para promover el acceso
de mujeres migrantes y refugiadas procedentes
de Venezuela y de las comunidades de acogida
en República Dominicana**





► Resumen ejecutivo

En el año 2017, se registró una población de aproximadamente 570,933 personas extranjeras viviendo en la República Dominicana, lo cual representa el 5.6 por ciento de la población total del país (ONE, 2017). Según estimaciones actuales, a junio de 2023 son 115,300 las personas venezolanas que viven en el país (R4V, 2022). De esta población venezolana, se destaca que el 54 por ciento corresponde a mujeres. Además de una mayor exposición 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, como la dedicación a labores de cuidados

no remuneradas, y a menudo se vinculan laboralmente a la economía informal, lo que limita su acceso a un trabajo decente. En este sentido, el emprendimiento constituye una alternativa viable y atractiva para equilibrar actividades de índole familiar y laboral, que permite la generación de ingresos.

En este contexto, desde el año 2022 la Organización Internacional del Trabajo (OIT) implementa, con el apoyo de la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Asdi), el Proyecto Lazos. Este proyecto tiene como objetivo promover la integración socioeconómica de personas refugiadas y migrantes de Venezuela, en particular de las 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, especialmente enfocados en mujeres en situación de vulnerabilidad. En particular se ha incluido la transferencia de la metodología [*Inicie y Mejore su Negocio \(IMESUN\)*](#) a actores del ecosistema de emprendimiento en Argentina, Colombia, Perú y República Dominicana, en los países de intervención del proyecto, que concentran el 64 por ciento de la población refugiada y migrante proveniente de Venezuela en la región de América Latina y el Caribe.



54%

de las personas refugiadas y migrantes de Venezuela en República Dominicana son mujeres

Este informe presenta los principales resultados de un análisis sobre la disponibilidad y pertinencia de proveedores de servicios de desarrollo empresarial (SDE), públicos y privados (incluyendo los servicios financieros y de formación o entrenamiento) y en particular busca identificar organizaciones que tengan como mandato la provisión de servicios empresariales y que tengan la capacidad y/o incentivo de proveer estos servicios a las personas refugiadas y migrantes, en particular de Venezuela, con énfasis en el desarrollo de capacidades para el emprendimiento.



Este proyecto tiene como objetivo promover la integración socioeconómica de personas refugiadas y migrantes de Venezuela, en particular de las mujeres, y de sus comunidades de acogida, en condiciones de trabajo decente.



► Metodología utilizada para la Evaluación

Con el propósito de mejorar la comprensión sobre la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial en las mujeres emprendedoras o con interés en emprender en la República Dominicana, en el marco del presente estudio se desarrolló y aplicó una Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME).

La población objetivo de análisis fueron los prestadores de servicios de desarrollo empresarial y mujeres empresarias, dominicanas y migrantes de Venezuela que viven en las ciudades que concentran más del 81 por ciento de la población migrante venezolana: 1. Gran Santo Domingo (Distrito Nacional, Santo Domingo Este y Santo Domingo Norte), 2. Santiago, 3. La Altagracia (Bávaro) y 4. San Cristóbal.

Esta Evaluación de carácter cualitativo aplicó la Encuesta a 128 mujeres, de las cuales 124 se identificaron como migrantes. La muestra, a pesar de no ser representativa, procura destacar los hallazgos más relevantes para proveer información pertinente para la toma de decisiones que fortalezcan las capacidades de los prestadores de servicios de desarrollo empresarial para responder especialmente a las demandas de grupos en situación de vulnerabilidad.

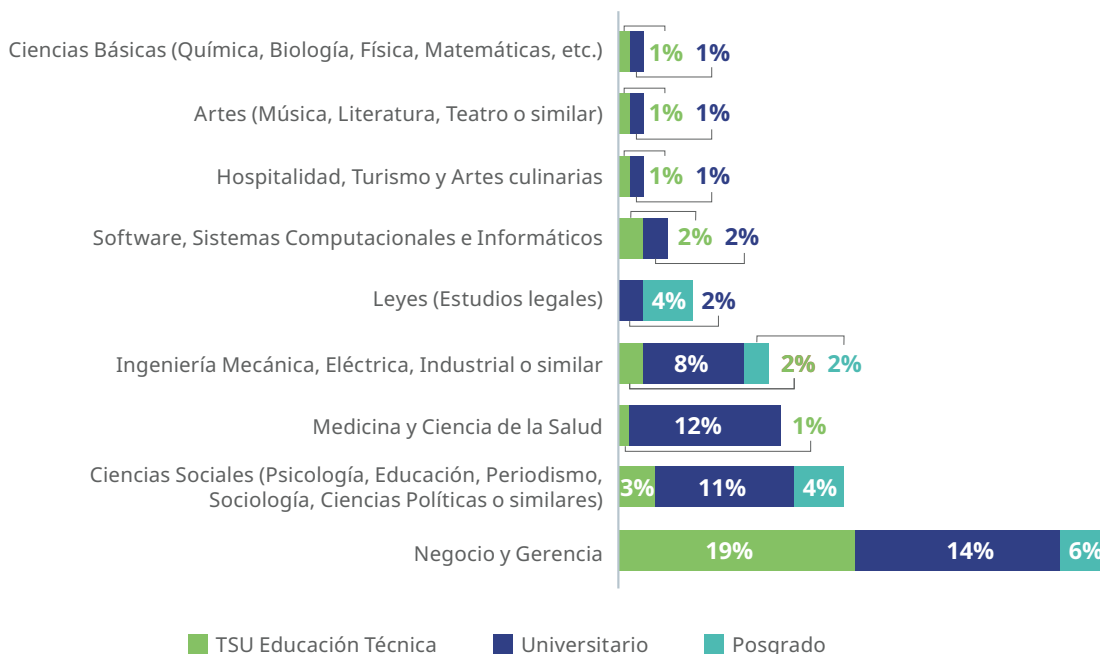
Con el objetivo de potenciar el análisis de los resultados derivados de la Encuesta, los hallazgos obtenidos fueron contrastados y validados en grupos focales y entrevistas semiestructuradas a las mujeres participantes, que sirvieron para robustecer el análisis y recomendaciones.



► Caracterización de las mujeres empresarias

El 67.6 por ciento de las mujeres encuestadas declararon contar con estudios superiores¹, de las cuales el 39 por ciento tiene estudios en áreas de Negocios y Gerencia, 18 por ciento en Ciencias Sociales, 13 por ciento en Medicina y Ciencias de la Salud y 12 por ciento en Ingenierías.

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



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

¹ 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.



En la mayoría de las mujeres analizadas, el motivo del emprendimiento es multicausal. En primer lugar, la flexibilidad para dedicar tiempo al negocio y al mismo tiempo seguir ocupándose de responsabilidades familiares y domésticas. En segundo lugar, la identificación de una oportunidad de negocio en el mercado y, en tercer lugar, recibe mayores ingresos siendo independiente que trabajando para alguien.

Principales motivadores del emprendimiento

Motivación	Porcentaje de evaluaciones favorables
Necesitaba más flexibilidad para obtener un ingreso a la par de seguir ocupándome de mis responsabilidades familiares y domésticas	48%
Vi una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable	21%
Gano más siendo independiente que trabajando para alguien	20%
Quería aumentar mi potencial para obtener mayores ingresos	19%
No pude encontrar trabajo en ningún otro lado	10%
Mi empleo anterior terminó	6%
Para ser mi propia jefa y no recibir órdenes de nadie	3%
Otro	1%

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

► Caracterización de los negocios propiedad de mujeres

El 73 por ciento de los negocios propiedad de mujeres en la República Dominicana tiene una única dueña y 16 por ciento tienen la propiedad compartida con otras mujeres. La mayoría de los emprendimientos de las mujeres refugiadas y migrantes son microempresas de subsistencia, lo que explica el alto porcentaje de propiedad única. En el caso de los emprendimientos en los cuales la propiedad es compartida con otras personas, estas suelen ser familiares directos o amistades cercanas.



Distribución de las personas participantes de la EME por etapa de emprendimiento

No, pero estoy pensando en iniciar un emprendimiento/negocio	32%
Sí, estoy comenzando mi emprendimiento/negocio	28%
Sí, ya he puesto un emprendimiento/negocio y actualmente está operando	23%
Sí, puse un emprendimiento/negocio, pero actualmente no está operando	17%

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Por su parte, el 28 por ciento de las mujeres encuestadas con un negocio en marcha declararon encontrarse en una etapa temprana. Por otro lado, el 17 por ciento de las mujeres encuestadas afirmaron haber emprendido anteriormente, pero en la actualidad no estaban operando.

Cuatro actividades económicas aglutinan el

► **70.7%**

de los sectores en los que las mujeres migrantes emprenden en la República Dominicana

► **26.97%**

elaboración de alimentos, bebidas, tabaco



► **11.24%**

comercio mayorista y minorista



► **22.47%**

servicios de salud y de cuidado



► **10,11%**

fabricación de textiles, vestidos, cuero, calzado

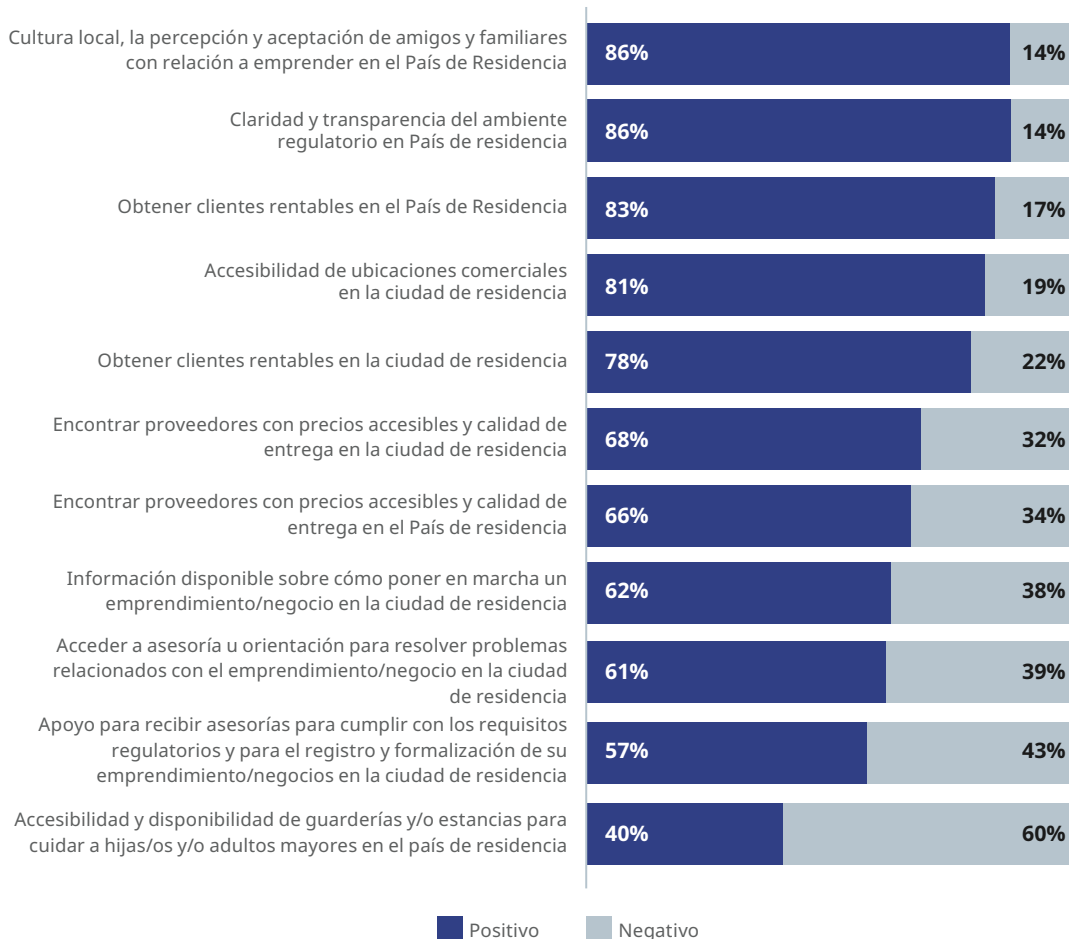


No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras



En términos generales, la percepción del entorno de emprendimiento por parte de las participantes de la EME es positiva. En el marco del presente análisis se evaluaron 11 criterios, que muestran la percepción de las mujeres encuestadas respecto de los diversos aspectos del ecosistema empresarial en la República Dominicana.

Evaluación del entorno de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Nueve de estos once criterios tuvieron una evaluación favorable en más del 60 por ciento de los casos, los más relevantes, el relacionado con la percepción y aceptación de amigos y familiares con relación al emprendimiento (86 por ciento), la claridad y transparencia del ambiente regulatorio en el país de residencia (86 por ciento) y obtener clientes rentables en el país de residencia (83 por ciento).

Por otro lado, los criterios con evaluación menos favorable fueron aquellos relacionados a la accesibilidad y disponibilidad de guarderías y/o estancias para cuidar a hijas/os y/o adultos mayores en el país de residencia (60 por ciento), apoyo para recibir asesorías y para el registro y formalización del emprendimiento (43 por ciento) y el acceso a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/ negocio en el país de residencia (39 por ciento).



60%

de las mujeres encuestadas
evaluaron de manera
negativa el acceso
y disponibilidad de
guarderías y/o estancias
para cuidar a hijas/os y/o
adultos mayores en el país
de residencia





► Servicios de desarrollo empresarial (SDE)

Dado a la amplitud de la oferta de SDE, se propuso una agrupación de servicios en siete categorías. Esta agrupación fue la base para analizar el uso de los servicios por parte de las mujeres, así como la disponibilidad de brindarlos por parte de los prestadores de estos servicios.

Categoría	Servicios específicos incluidos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización. 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 showrooms 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 refieren 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

Categoría	Servicios específicos incluidos
4. Inclusión financiera. Se refieren a aquellos servicios diseñados para brindar acceso a servicios financieros básicos a segmentos de la población que tradicionalmente han estado excluidos del sistema financiero formal (por ejemplo, las personas migrantes).	a. Bancarización b. Microcréditos c. Acceso a seguros d. Educación financiera
5. Apoyo en infraestructura. Se refieren 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 tecnología 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 al proceso de adquirir y fortalecer las habilidades, conocimientos y competencias necesarios para liderar y administrar eficientemente una empresa o emprendimiento.	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



► Demanda de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres

De acuerdo con la Encuesta aplicada, los SDE identificados de mayor interés por parte de las mujeres analizadas fueron: a) Desarrollo de capacidades digitales (65 por ciento), b) Desarrollo de capacidades de gestión (72 por ciento) y c) Desarrollo de capacidades de gestión financiera (73 por ciento). En contraste, los SDE con menor nivel de interés fueron: a) Apoyo en Infraestructura (23 por ciento) y b) Asesoramiento sobre leyes y reglamentos (22 por ciento).

Servicios de emprendimiento por demanda

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 Total	65%	22%	12%
Desarrollo de capacidades de gestión Total	72%	17%	10%
Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital Total	73%	18%	8%
Apoyo en Infraestructura Total	69%	23%	7%
Asesoramiento sobre leyes y reglamentos Total	65%	22%	12%
Desarrollo de capacidades de comercialización Total	66%	20%	14%

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

El hecho de que el desarrollo de habilidades digitales 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 más transversal de la tecnología en sus operaciones. Por ejemplo, crear tiendas virtuales, participar de las plataformas de comercio electrónico, aprovecharse

de 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.

El nivel de interés de las migrantes venezolanas en lo que respecta el servicio de desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital radica en la importancia de acceder a financiamiento con el objetivo de ejecutar y desarrollar el emprendimiento. Las mujeres empresarias migrantes suelen tener mayor dificultad al momento de acceder a créditos debido a la falta de historial crediticio.

Por otro lado, se observa un interés ligeramente menor en los servicios de asesoramiento de leyes y reglamentos ya que, de acuerdo con la información obtenida de los grupos focales, las mujeres empresarias tienden a ofrecer sus servicios de manera informal, procurando la formalización del negocio a partir de su consolidación o estabilidad para generar ingresos.

► **Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial**

La República Dominicana ha experimentado un crecimiento en el desarrollo empresarial en la última década, impulsado por la Ley 688-15 de emprendimiento. No obstante, existe una disparidad en el acceso a servicios empresariales, concentrándose la mayoría en el Gran Santo Domingo, lo que fomenta una mayor actividad en la capital en comparación con otras provincias.

La Red Nacional de Emprendimiento y la Estrategia Nacional de Emprendimiento se han convertido en un catalizador fundamental para estimular a empresas, emprendedores y otras instituciones, incentivándolos a llevar a cabo actividades de apoyo al emprendimiento. El Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), es la institución gubernamental que se enfoca en formar a los capacitadores de estos centros de emprendimientos a través de la metodología IMESUN.



Por su parte, el Gobierno creó mediante el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) los Centros MiPymes en alianza con las universidades para apoyar a emprendedores. Asimismo, el Ministerio de la Mujer ha lanzado el programa «Laboratorio de Innovación para Emprendedoras» para promover oportunidades de trabajo y emprendimiento a mujeres, utilizando la tecnología como un habilitador de desarrollo.

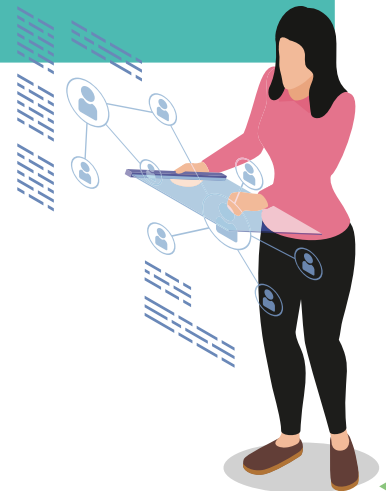
La mayoría de los servicios gubernamentales para el desarrollo empresarial se enfocan en micro, pequeñas y medianas empresas, y grupos en situación de vulnerabilidad, quienes tienden a la informalidad en sus emprendimientos. Existen instituciones que ofrecen servicios para empresas de alto impacto, pero generan barreras de acceso para los grupos en situación de vulnerabilidad debido a los costos y requisitos asociados.

De acuerdo con la información recolectada en la investigación primaria, los servicios de desarrollo empresarial identificados que se brindan con mayor frecuencia a las mujeres empresarias migrantes son:

- a. Modelos de negocio**
- b. Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales**
- c. Asesoramiento**
- d. Publicidad, Ferias, Exposiciones y Showrooms.**

Según los resultados de la encuesta y las evidencias recopiladas en los grupos focales, se identificaron las siguientes barreras que dificultan tanto la capacitación y/o formación, como el acceso de las mujeres emprendedoras a los SDE en la República Dominicana:

- 1. Limitaciones de tiempo:** El tiempo se destaca como una barrera significativa para acceder a los SDE. Las mujeres emprendedoras tienen múltiples responsabilidades, entre desarrollar sus propios emprendimientos y las tareas de cuidado de personas a su cargo, en especial hijas e hijos.



2. **Desconocimiento de la oferta:** Una gran proporción de las mujeres migrantes desconocían la existencia de los programas empresariales ofrecidos en el país. Las participantes manifestaron la falta de campañas de marketing y promoción relacionadas con el emprendimiento y las oportunidades disponibles. Esta falta de información les dificulta acceder a las oportunidades existentes. Las ofertas de capacitación y/o formación que son más conocidas son las de instituciones privadas ya que cuentan con promoción en diferentes medios, en comparación de las ofertas de instituciones públicas.
3. **Desconocimiento de la importancia de los SDE:** Se observa un desconocimiento por parte de las mujeres empresarias, sobre el valor agregado que pueden obtener al acceder a los SDE. Existe una falta de comprensión de la naturaleza y el propósito de este tipo de servicios, que las lleva a emprender de manera empírica.

► **Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE**

Cada institución define y desarrolla sus propios SDE de forma única. Existen funciones comunes que cada servicio busca cumplir con el propósito de satisfacer una o varias necesidades de la persona empresaria, y en muchas ocasiones los proveedores logran suplir esa demanda. En ese sentido, tener visibilizadas las expectativas y necesidades de los emprendedores representa una oportunidad de ajustar los servicios que se ofertan.





La Evaluación realizada presenta de manera clara y objetiva el balance entre la disponibilidad (oferta) de SDE vs la necesidad (demanda) de SDE en la República Dominicana:

Matriz de relación entre oferta de SDE y demanda de SDE

Oferta de SDE	Alto 71%- 93%		Desarrollo de capacidades de gestión	Desarrollo de Capacidades Digitales
	Medio 49%-71%		Desarrollo de capacidades financieras y acceso a capital Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	
	Bajo 26%-48%	Desarrollo de capacidades de comercialización	Apoyo con infraestructura	Inclusión Financiera
		Bajo 55.2%-65%	Medio 65% - 75%	Alto 75% - 85%
		Demanda de SDE		

Fuente: Elaboración propia.

A partir de lo observado en el gráfico se sintetiza lo siguiente:

1. Servicios de oferta y demanda alta

En el cuadrante de Oferta-Demanda Alto-Alto se encuentran los servicios de desarrollo de capacidades digitales, donde los servicios más demandados son mejorar la presencia online del negocio a través de redes sociales y/o una página web propia, así como la expansión de la comercialización en nuevos canales digitales, con una intención de uso del 80 por ciento.

2. Servicios de oferta y demanda media

En este cuadrante se encuentran los servicios de desarrollo de capacidades financieras y acceso a capital, y los de asesoramiento sobre leyes y reglamentos. El servicio de contabilidad es el más demandado dentro del primer grupo, aunque muchas emprendedoras no se sienten cómodas manejando la terminología técnica utilizada. Se encontró que, aunque la mitad de las organizaciones entrevistadas ofrecen este servicio, se requiere un acompañamiento más práctico para satisfacer las necesidades de las emprendedoras.

3. Servicios de oferta y demanda baja

Dentro de la categoría de desarrollo de capacidades de comercialización se encuentran los servicios de distribución y cadena de suministros, inteligencia de mercado, publicidad, ferias, expos y showrooms, pero se destaca la falta de conocimiento por parte de las emprendedoras sobre estos elementos clave para hacer crecer su negocio. Es fundamental que las emprendedoras tengan la capacidad de identificar la cadena de valor en la que su emprendimiento participa y los procesos de exportación, distribución y almacenamiento que les afectan.



Las emprendedoras muestran desconocimiento en temas relevantes como la incursión en mercados digitales, los procesos de pagos electrónicos y el funcionamiento de los algoritmos de búsqueda en redes sociales.

Finalmente, en lo relativo 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 habían hecho algún tipo de adecuación 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 reportaban adecuaciones mínimas.



► Conclusiones y recomendaciones

El presente estudio identifica tres tipos de recomendaciones:

Recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE que participen en la transferencia de la metodología 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 de la implementación 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.
- Generar un espacio de coordinación entre tomadores de decisión relacionados a la temática: INFOTEP – MICM – Sector Financiero, u otras entidades de gobierno concernidas, auspiciado por OIT para acompañamiento de los emprendedores bajo la metodología IMESUN.

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

- Incorporar elementos relativos al ser, a la realidad y a la psicología de mujeres en situación de





vulnerabilidad en su facilitación, para que los contenidos de las capacitaciones sean relevantes y aplicables.

- ▶ Incorporar elementos sobre negocios digitales en su práctica.
- ▶ Fortalecer sus conocimientos en procesos / metodologías educativas.

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

- ▶ Ajustes de la metodología IMESUN, en particular, para que tome en cuenta la transversalización del enfoque de género.
- ▶ Promover la incorporación de tecnologías de código abierto², de tal forma que las emprendedoras se familiaricen con la dinámica de colaboración que este tipo de tecnología brinda.
- ▶ Incorporar el uso de herramientas prácticas de aprendizaje de negocios, como por ejemplo el método del caso.
- ▶ Considerar el enfoque de los programas de formación por actividades económicas.



² Las tecnologías de código abierto son aquellas en las que el código fuente es accesible y puede ser utilizado y modificado libremente por la comunidad, fomentando la transparencia, la colaboración y la innovación en el ámbito tecnológico.





**Equipo de migración
laboral y movilidad**

Oficina de la OIT para
América Latina y el Caribe



@OITAmericas



@OIT.Americas



migracionlac@ilo.org

Para más información

