



Organización
Internacional
del Trabajo



Lazos



Sweden
Sverige



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



Esta es una obra de acceso abierto distribuida bajo la licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>). 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 – La obra debe citarse como sigue: [OIT. 2023. *Evaluación de la oferta de servicios de desarrollo empresarial y financieros para promover el acceso de mujeres refugiadas y migrantes procedentes de Venezuela y de las comunidades de acogida en Colombia*, Lima: Oficina Internacional del Trabajo].

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: 9789220395714 (versión impresa)

ISBN: 9789220395721 (versión web PDF)

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 y financieros para promover el acceso de mujeres refugiadas y migrantes procedentes de Venezuela y de las comunidades de acogida en Colombia

Índice

Resumen ejecutivo	6
1. Introducción	12
2. Análisis del contexto para el emprendimiento local y migrante	14
2.1 Entorno económico	15
2.2 Entorno migratorio	20
2.3 Condiciones para el emprendimiento	22
3. Caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras	32
3.1 Caracterización de las mujeres empresarias	33
3.1.1 Situación migratoria	33
3.1.2 Formación y necesidades de formación	34
3.1.3 Motivación del emprendimiento	37
3.2 Caracterización de los negocios propiedad de mujeres	39
3.2.1 Propiedad	39
3.2.2 Etapa de emprendimiento	40
3.2.3 Sectores económicos de mayor emprendimiento o deseo de emprender	41
3.2.4 Evaluación del entorno de emprendimiento	42
3.2.5 Servicios de desarrollo empresarial	45
3.2.6 Uso y pago de los servicios de desarrollo empresarial (SDE)	48
3.2.7 Desafíos y obstáculos para acceder a servicios de desarrollo empresarial	50
4. Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial	51

5. Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE	55
5.2 Servicios de oferta y demanda altas	56
5.3 Servicios de oferta y demanda medias	57
5.4 Servicios de oferta baja y demanda alta	58
5.5 Servicios de oferta alta y demanda baja	58
6. Conclusiones y recomendaciones	59
6.1 Recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE que participen en la transferencia de la metodología IMESUN	60
6.2 Recomendaciones dirigidas a las personas responsables de la formación de las mujeres emprendedoras.	63
6.3 Recomendaciones dirigidas al equipo técnico de OIT para futuras actualizaciones de la metodología IMESUN.	65
7. Anexos	67
Anexo 1. Metodología	67
Anexo 2. Rúbrica de evaluación	71
Anexo 3. Evaluación de la demanda de SDE	73
8. Bibliografía	75

Resumen ejecutivo



Históricamente, Colombia ha sido un país con un flujo migratorio mixto y, en años recientes, su localización geográfica¹ lo ha posicionado como el principal país de tránsito y destino de personas provenientes de Venezuela. En la actualidad, se estima que 2.48 millones de personas migrantes venezolanas viven en el país (equivalente al 4.8 por ciento de la población); de ellas, el 51 por ciento son mujeres (MRE, 2022). 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, el acoso sexual y laboral por razones de género, mayores desafíos para acceder al empleo formal y a menudo se ven obligadas a trabajar en la economía informal, lo cual limita su acceso al trabajo decente. En este

sentido, el emprendimiento constituye una alternativa, en particular para quienes tienen responsabilidades de cuidado y la necesidad de generar ingresos.

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

La acción del Proyecto Lazos ha priorizado el fortalecimiento de capacidades institucionales en materia de formación y servicios para el emprendimiento. En particular, se ha incluido

¹ Tanto por ser un país limítrofe con Venezuela como por ser el paso de América del Sur a América Central por la selva del Darién

la transferencia de la metodología Inicie y Mejore su Negocio (IMESUN) a actores del ecosistema de emprendimiento en los países de intervención del proyecto en Argentina, Colombia, Perú y República Dominicana, los países de intervención del proyecto, que concentran el 64 por ciento de la población refugiada y migrante proveniente de Venezuela, con el fin de fortalecer sus capacidades para ofrecer a los habitantes de sus territorios, especialmente a las mujeres vulnerables, mejores servicios de desarrollo empresarial. El presente reporte ofrece los resultados de un análisis sobre la demanda de servicios de desarrollo empresarial (SDE) por parte de mujeres migrantes, refugiadas y vulnerables de las comunidades de acogida, así como la disponibilidad y pertinencia de proveedores de estos servicios, públicos y privados (incluyendo los servicios financieros y de formación o entrenamiento).

El emprendimiento en Colombia

Entre enero y diciembre del 2022, se crearon 310 731 empresas en Colombia. El 65 por ciento de los emprendimientos registrados en el país en el último trimestre del 2022 se concentran en tres sectores: Comercio al por mayor y al por menor, con un 39 por ciento; Alojamiento y servicios de comida con 16 por ciento; e Industrias manufactureras con un 10 por ciento (CONFECAMARAS, 2023).

Solo el 73.8 por ciento de los emprendimientos registrados en Colombia durante el 2022 corresponden a personas naturales, de los cuales el 62.5 por ciento (143,466 unidades productiva) son liderados por mujeres. Las empresas creadas por mujeres durante su primer año de constitución generaron más de 92 mil puestos de trabajo. Del total de las 310 731 empresas creadas en el 2022, el 20 por

ciento emplean al menos a una mujer y, el 6.3 por ciento, tiene al menos una mujer en cargos directivos (Confecámaras, 2023).

De acuerdo con cifras de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (DANE, 2020), el 20.1 por ciento de las personas migrantes de origen venezolano en Colombia son emprendedoras², de las cuales el 98.8 por ciento son informales y el 43.3 por ciento son mujeres.

Solo cuatro actividades económicas consolidan más del 80 por ciento de los emprendimientos de personas migrantes de origen venezolano en Colombia, entre las cuales destacan: Comercio, hoteles y restaurantes con un 43.7 por ciento; Servicios comunales, sociales y personales con un 18.6 por ciento; Industria manufacturera con un 10.9 por ciento; y Construcción con un 9.8 por ciento (PMV, 2021).

Demanda de los servicios de desarrollo empresarial

Con el propósito de mejorar la comprensión sobre la oferta y la demanda de servicios de desarrollo empresarial en las mujeres emprendedoras o con interés en emprender en Colombia, 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)³. Los hallazgos derivados fueron contrastados y validados en grupos focales y entrevistas semiestructuradas realizadas a las participantes de la encuesta, los cuales sirvieron para robustecer el análisis y las recomendaciones.

Caracterización de las mujeres emprendedoras

Las mujeres emprendedoras de la población objetivo de este estudio, en su mayoría, cuentan con una formación de bachillerato o inferior. Se destaca que:

² Se consideran como emprendedores aquellas personas ocupadas que de forma principal se dedican a: a) aquellas personas que dirigen su propia empresa o ejerce por su cuenta una profesión u oficio, utilizando uno o más trabajadores remunerados; y b) aquellas personas que ejercen por su cuenta una profesión u oficio con ayuda o no de familiares, pero sin utilizar ningún trabajador remunerado.

³ Para detalles metodológicos, revisar la ficha técnica de la encuesta disponible en el Anexo 2.

- ▶ En el grupo de personas con educación media o inferior, las mujeres venezolanas muestran un nivel ligeramente superior a las colombianas.
- ▶ En el grupo de mujeres con educación superior, los porcentajes son similares.
 - El 28.7 por ciento de las mujeres nacionales tienen estudios universitarios y de posgrado (15.8 por ciento y 12.9 por ciento, respectivamente), mientras que en el caso de las mujeres venezolanas el 24.6 por ciento cuenta con estudios universitarios o de posgrado (22.9 por ciento con grado universitario y 1.8 por ciento con posgrado).
 - El 56.8 por ciento de las mujeres con estudios superiores se especializa en tres áreas del conocimiento: 1) Negocio y gerencia, 2) Ciencias sociales (psicología, educación, periodismo, sociología, ciencias políticas o similares) y 3) Ciencias de la salud. Estas áreas de especialización pueden proporcionarles capacidades relevantes para enfrentar los desafíos de sus emprendimientos.
 - Así mismo, apenas un 31 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 temas que esta oferta de formación aborda con mayor frecuencia son relacionados con: 1) Elaboración de planes de negocio (65 por ciento); 2) Publicidad, mercadeo, comercialización y ventas (45.2 por ciento); y 3) Contabilidad, costeo y finanzas (24.9 por ciento).
- Los principales motivos por los cuales las mujeres declararon no haber recibido capacitación en emprendimiento es desconocimiento sobre las instituciones donde se brinda ese tipo de entrenamiento (50 por ciento) y la falta de dinero para financiarla (45 por ciento).
- El motivo del emprendimiento, en la amplia mayoría de las mujeres estudiadas, es multicausal. El principal motivo (declarado por el 59 por ciento de las mujeres encuestadas) es la flexibilidad para obtener un ingreso a la par de seguir ocupándose de responsabilidades familiares y domésticas. En segundo lugar, se encuentra la necesidad de aumentar sus ingresos (22 por ciento). Y, en tercer lugar, el ver una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable (20 por ciento), lo que permite suponer una alta incidencia de emprendimientos de subsistencia.

Caracterización de los negocios propiedad de mujeres

El 73 por ciento de los negocios propiedad de mujeres en Colombia tienen una única dueña y, el 12 por ciento, tiene la propiedad compartida con otras mujeres. La amplia mayoría de los emprendimientos del grupo objetivo son microempresas de subsistencia, lo cual explica el alto porcentaje de propiedad única; en el caso de los emprendimientos en los que la propiedad es compartida con otras personas, estas suelen ser familiares directos o amistades cercanas.

El 69 por ciento de las mujeres encuestadas que tienen un negocio en marcha declaró encontrarse en una etapa temprana. Por otro lado, el 13 por ciento afirmó haber emprendido anteriormente, pero no estar operando en la actualidad.

Cuatro sectores aglutinan el 78 por ciento de las actividades económicas en las que las mujeres, tanto nacionales como extranjeras, cuentan con emprendimientos activos: Fabricación de alimentos, bebidas y tabaco (37 por ciento); Servicios de salud y cuidado (17 por ciento); Comercio mayorista y minorista (13

por ciento); y Fabricación de textiles, vestidos, cuero y calzado (11 por ciento).

En términos generales, la percepción del entorno de emprendimiento por parte de las participantes de la EME es positiva⁴. Siete 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 amigos y familiares con relación al emprendimiento (84 por ciento); la accesibilidad de ubicaciones comerciales en la ciudad de residencia (81 por ciento); la claridad y transparencia del ambiente regulatorio (81 por ciento); y la facilidad de obtener clientes rentables, tanto en la ciudad de residencia como en el país (74 por ciento, en ambos casos). Por su parte, los criterios con menor evaluación fueron aquellos relacionados con el acceso a créditos y financiamientos (38 por ciento); la disponibilidad de encontrar proveedores con precios accesibles (62 por ciento); y el acceso a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en el país de residencia (64 por ciento).

De igual forma, se identificó que los servicios de desarrollo empresarial de mayor interés⁵ son: a) Desarrollo de capacidades digitales (70 por ciento); b) Apoyo en infraestructura (65 por ciento); y c) Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital (62 por ciento). Estos resultados son congruentes entre las mujeres de nacionalidad colombiana y las de nacionalidad venezolana. Sin embargo, hubo dos categorías donde los resultados tuvieron una variación de cinco puntos porcentuales entre mujeres nacionales y migrantes; los servicios dentro de la categoría de Desarrollo de habilidades de comercialización y los de la categoría de Habilidades de gestión generaron, en promedio, un mayor interés por parte de las emprendedoras locales.

De acuerdo con los resultados obtenidos 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 tres grandes categorías:

1.

Desconocimiento sobre la oferta de SDE:

si bien hay un conocimiento sobre la existencia de instituciones que ofrecen algunos SDE (particularmente entrenamiento), este conocimiento se limita a centros académicos privados o firmas de asesoría, cuyos costos no son asequibles para un emprendimiento de subsistencia. Además, existe poco conocimiento sobre la existencia de algunos servicios, derivado principalmente del bajo porcentaje de las microempresarias con formación o entrenamiento en negocios, hecho que también limita su demanda.

2.

Costos asociados:

si bien existen algunos servicios gratuitos, su oferta es percibida como muy limitada. Además, este tipo de servicios tiende a enfocarse en entrenamientos cortos en emprendimiento, pero deja por fuera elementos considerados clave por parte de esta población, como el financiamiento, la asesoría fiscal y contable, los servicios legales o el desarrollo de capacidades digitales.



⁴ No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras

⁵ El cálculo del porcentaje de los criterios estudiados corresponde al promedio de la evaluación de los servicios incluidos en la categoría, el cual se determina a través del porcentaje de respuestas favorables para cada criterio. Por ejemplo, la categoría "Desarrollo de capacidades digitales" incluye los servicios de Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales, Mejora de la productividad y Mejorar la presencia en línea del negocio, por medio de redes sociales y/o una página de Internet. Los que recibieron respuestas positivas al criterio "Estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad" en 58, 64 y 63 por ciento respectivamente. Por tanto, su promedio y porcentaje total de la categoría es 61 por ciento.

⁶ El potencial de crecimiento (o tasa de crecimiento potencial) de una nación, de una región se define como la tasa que permite

3.

Limitaciones de tiempo:

existen limitaciones intrínsecas en su disponibilidad de tiempo derivadas de su rol central como propietarias y operadoras de negocios, junto con las demandas asociadas con una distribución desbalanceada de trabajo doméstico por el que no reciben remuneración, todo esto exacerbado por una oferta limitada de servicios asequibles de cuidado.

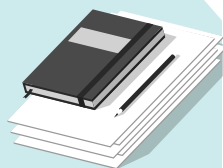
Las organizaciones y su oferta de SDE

Dada la madurez del ecosistema emprendedor en Colombia, la oferta de prestadores de SDE se caracteriza por ser amplia y diversa. Si bien cada organización tiene una dinámica propia, en el marco de las diferentes iniciativas analizadas en este estudio se destaca como una buena práctica que las organizaciones que trabajan articuladamente con otras pueden brindar un portafolio de SDE más amplio y con altos estándares de calidad (por el nivel de especialización que cada prestador de SDE alcanza). El tener bajo una misma iniciativa a diferentes prestadores de SDE permite cubrir de mejor forma las necesidades de las emprendedoras nacionales y refugiadas y migrantes, y acompañarlas desde varias perspectivas.

Los servicios de desarrollo empresarial identificados que se brindan con mayor frecuencia son:

Asesoramiento legal y reglamentario, como:

- Estructuras jurídicas
- Patentes y derechos de autor
- Normas de garantía de calidad.



Desarrollo de capacidades de gestión:

- Asesoramiento empresarial
- Modelos de negocio

Finalmente, la mayoría ofrece servicios para mejorar la productividad y la presencia en línea del negocio.

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 que hubieran hecho 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 derivadas de análisis muy superficiales.



Conclusiones y recomendaciones

El presente estudio identifica tres tipos de recomendaciones:

Recomendaciones sobre las instituciones prestadores de servicios de desarrollo empresarial para brindar la transferencia metodológica IMESUN

- Crear una red de prestadores de SDE que tengan la metodología de IMESUN como herramienta.
- 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. Por ejemplo, vincular a organizaciones que ofrezcan servicios de cuidado en los espacios donde se realicen entrenamientos presenciales o definir horarios nocturnos y/o virtuales. También pueden ser el uso de ejemplos locales.
- Desarrollar campañas para visibilizar el rol de la mujer migrante como participante clave en el desarrollo económico local.

Recomendaciones para tomar en cuenta por los formadores que estarán brindando las capacitaciones directamente a las mujeres emprendedoras colombianas y venezolanas

- Incorporar en su facilitación elementos ontológicos y psicológicos.
- Incorporar en su práctica elementos sobre negocios digitales.
- Fortalecer sus conocimientos en procesos educativos.

Recomendaciones sobre la propia metodología IMESUN que podrán ser consideradas por el equipo en futuras actualizaciones de la metodología

- Promover la incorporación de tecnologías de código abierto.
- Incorporar el uso de herramientas prácticas de aprendizaje de negocios, como, por ejemplo, el método del caso.
- Enfocar los programas de formación por actividades económicas.



1. Introducción



Desde el 2015, más de 7.2 millones de personas han abandonado Venezuela y 6 millones de ellas, que equivales al 84 por ciento, residen en países de América Latina y el Caribe. Este es el mayor desplazamiento que la región ha experimentado en su historia y el segundo a nivel mundial.

En este sentido, el emprendimiento constituye una alternativa para las personas en situación de movilidad provenientes de Venezuela, en particular para las mujeres que son madres y tienen responsabilidades de cuidado y la necesidad de generar ingresos. Sin embargo, la complejidad en el acceso al crédito (asociado a la falta de garantías, tasas de interés y cumplimiento de requerimientos burocráticos), la carga impositiva, la inflación, la falta de formación y otras barreras, a menudo les dificultan crear empresas sostenibles.

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 propósito promover la integración socioeconómica de personas



refugiadas y migrantes de Venezuela, en particular las mujeres, y de sus comunidades de acogida, en condiciones de trabajo decente. También busca promover la puesta en práctica de la Estrategia Regional de Integración Socioeconómica de personas migrantes en el marco de la Plataforma de Coordinación Inter agencial para Refugiados y Migrantes (R4V) y del Proceso de Quito (<https://www.r4v.info/es/document/estrategia-regional-de-integracion-socioeconomica>). A su vez, la 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) (<https://www.ilo.org/empent/areas/start-and-improve-your-business/lang-es/index.htm>) a actores del ecosistema de emprendimiento en Argentina, Colombia, Perú y República Dominicana, los países de intervención del proyecto, que concentran el 64 por ciento de la población refugiada y migrante proveniente de Venezuela, especialmente enfocados en las mujeres vulnerables.

El presente reporte ofrece los 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), en los países de intervención del Proyecto Lazos, con los objetivos de:

1.

Caracterizar y analizar

la demanda de servicios de desarrollo empresarial de las personas migrantes y refugiadas provenientes de Venezuela y las personas de los países acogida en situación de vulnerabilidad, en particular las mujeres.

2.

Comprender las necesidades

y los cuellos de botella que enfrentan las personas migrantes y refugiadas provenientes de Venezuela, y las personas de comunidades de acogida en situación de vulnerabilidad, en particular las mujeres, para acceder a servicios de desarrollo empresarial y entrenamiento para el emprendimiento.

3.

Identificar, caracterizar y analizar

la oferta institucional pública y privada de provisión de servicios empresariales, así como la accesibilidad a estos servicios de las personas migrantes y refugiadas de Venezuela y de las personas vulnerables de las comunidades de acogida, en particular las mujeres. Con énfasis en entrenamiento para el emprendimiento.



2.

Análisis de contexto para el emprendimiento local y migrante



La República de Colombia abarca una superficie de 1 141 748 km², donde habitan alrededor de 51 609 000 personas (World Bank, 2022). El país limita al oriente con Venezuela y Brasil, al sur con Perú y Ecuador y al occidente con Panamá. La organización político-administrativa se compone de 32 departamentos descentralizados, 1 123 municipios y cinco distritos, tomando como principal el Distrito Capital de Bogotá, sede del Gobierno nacional (Procolombia, 2023).

El Distrito Capital de Bogotá es la capital del departamento de Cundinamarca y del país, en donde habitan alrededor de 7,1 millones de personas (DANE, 2018). Es el principal centro económico y de empleo de Colombia, aportando, en promedio, el 25,8 por ciento del producto interno bruto (PIB) nacional (DANE, 2020). Así mismo, Bogotá

ofrece uno de los mercados más grandes y dinámicos de la región, por lo cual es una de las capitales más atractivas en cuanto a localización de empresas y desarrollo de negocios. Entre el 2010 y el 2020, el número de empresas con capital extranjero se duplicó, pasando de 677 a 1 465 sociedades, de las cuales 32 son negocios globales (Cámara de Comercio Bogotá, 2020).

Por otro lado, después de Bogotá, Medellín es la ciudad capital del departamento de Antioquia y la segunda ciudad más poblada del país, con alrededor de 2,6 millones de personas (DANE, 2018). Es uno de los principales centros financieros, industriales, comerciales, culturales y de servicios de Colombia; primordialmente, se destacan los sectores textiles, confecciones, metalmecánica, eléctrico y electrónico, telecomunicaciones, automotriz, alimentos y salud (Medellíncomovamos, 2021).

Bucaramanga es la ciudad capital del departamento de Santander y la sede de la Gobernación de Santander y la Asamblea Departamental; además, conforma un área metropolitana (Municipio de Colombia, 2021). Actualmente, tiene una población de alrededor de un millón de habitantes (AMB, 2019). La economía de Bucaramanga es la quinta más

grande del país, destacándose en los sectores de comercio, servicios e industria (UPB, 2022).

Luego, se encuentra Cúcuta, capital del departamento de Norte de Santander y la cual tiene una población de 777 100 habitantes, siendo el municipio más poblado del departamento (CIDEU, 2021). La ciudad es el epicentro político, económico, industrial, artístico, cultural, deportivo y turístico de Norte de Santander. Su economía se caracteriza por ser comercial, dada a su cercanía con Venezuela. Es el asentamiento urbano más importante de la frontera colombo-venezolana en el país.

Finalmente se encuentra Barranquilla, capital del departamento del Atlántico, con una población de alrededor de 1,2 millones de personas (Gobierno de Barranquilla, 2016). Es el principal centro económico de la región Caribe de Colombia, destacándose en los sectores de la industria, el comercio y el desarrollo de zonas francas en sectores económicos basados en energía, construcción, productos farmacéuticos, entre otros (Asocapitales, 2022).

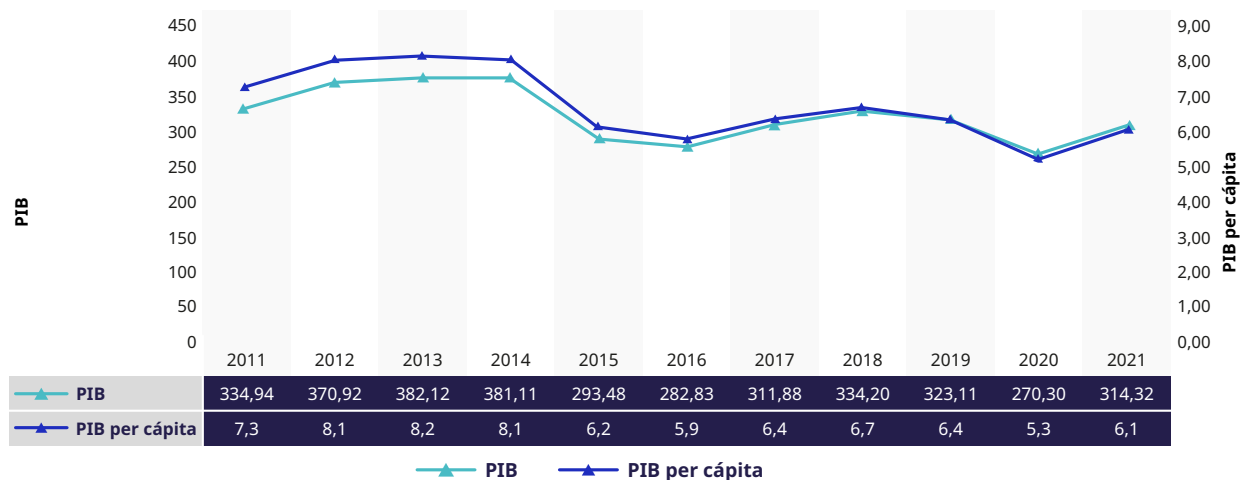
2.1 | Entorno económico

La economía del país se encuentra en franca recuperación de los efectos de la crisis sanitaria, habiendo logrado evitar una mayor contracción de los ingresos, gracias a políticas monetarias y fiscales adecuadas (Banco Mundial, 2022). La caída del PIB, derivada de la pandemia de COVID-19, ralentizó la recuperación económica que el país experimentaba desde el 2015. Estas fluctuaciones han llevado a Colombia a registrar durante la última década una tasa de crecimiento anual promedio de 0 por ciento, tanto en el PIB (Banco Mundial, 2022) como en el PIB per cápita (Banco Mundial, 2022).



Gráfica 1

PIB (miles de millones de USD) y PIB per cápita histórico de Colombia (miles de USD a precios actuales)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2022).

Durante el primer semestre de 2022, la economía del país creció más de un 10 por ciento interanual, impulsada principalmente por un consumo privado elevado, gracias a la fortaleza de la recuperación del empleo y el crecimiento del crédito al consumo. La recuperación de la inversión también aceleró su ritmo (OECD, 2022).

En Colombia, la política orientada a la recuperación económica ha puesto particular hincapié en la reducción de la pobreza. En 2021, 1,4 millones de personas salieron de la pobreza, lo cual representó una reducción en la tasa nacional al 39,3 por ciento respecto al 2020, cuya cifra fue del 42,5 por ciento. Sin embargo, esta cifra todavía se encuentra en niveles superiores a los que se tenían previo a la pandemia. Además, el descenso de la pobreza ha sido desigual y, por lo general, no ha beneficiado a algunos grupos

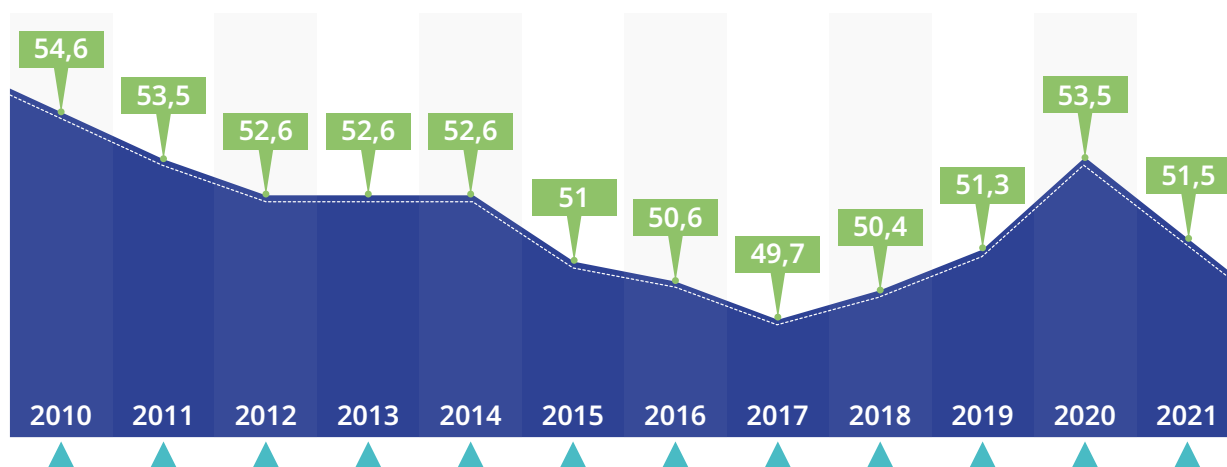
poblacionales, como los afrocolombianos y los indígenas (Banco Mundial, 2022).

Colombia continúa enfrentándose a importantes retos estructurales. En primer lugar, la tasa de crecimiento potencial⁶ es insuficiente para garantizar la convergencia de la renta per cápita con la de los países de altos ingresos. Cálculos realizados por el Banco de la República estimaban, antes de la pandemia, una tasa de crecimiento potencial del 3 por ciento, siendo las últimas estimaciones pospandemia entre el 1 y el 2 por ciento (Taboada, 2023). En segundo lugar, Colombia sigue siendo uno de los países más desiguales del mundo. Al 2020, el país reportó un coeficiente de Gini del 54,2⁷, mostrando un incremento considerable con respecto al año 2019, pero, sobre todo, una tendencia en aumento desde el año 2017 (Banco Mundial, 2021).

⁶ a una economía crecer sin tensiones adicionales en los mercados de bienes y trabajo.

⁷ Donde 0 es igual a equidad perfecta y 10 es igual a inequidad perfecta.

Gráfica 2
Coficiente de Gini histórico



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2021).

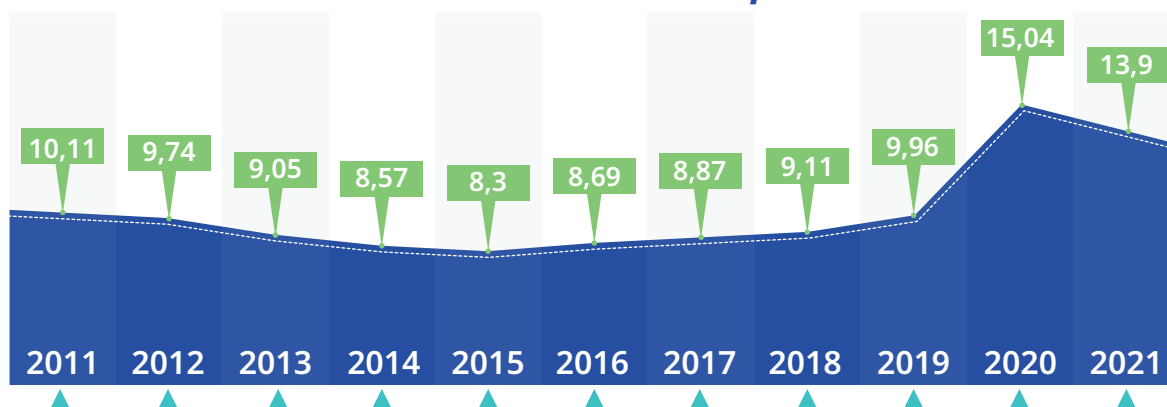
Colombia se encuentra actualmente en una coyuntura caracterizada por una inflación irregular, impulsada principalmente por factores externos, entre los cuales se incluyen la desaceleración económica global, los impactos económicos de la pandemia de COVID-19, las perturbaciones en las cadenas de suministro a nivel mundial y el conflicto entre Rusia y Ucrania.

En el año 2022, la inflación acumulada del país alcanzó el 13,12 por ciento, lo cual ha tenido efectos significativos en el consumo y la actividad empresarial del país. Es importante destacar que este fenómeno no parece tender a estabilizarse en el corto plazo, lo cual plantea desafíos adicionales para la economía colombiana.

En materia de mercado de trabajo, a final de 2020, la tasa de desempleo aumentó al 15,9 por ciento respecto al año anterior, con un 10,5 por ciento (DANE, 2020). En los últimos

tres años, se ha observado una disminución en el porcentaje de desocupación, lo cual refleja una mejora en la tasa de desempleo en comparación con el año 2020. Según los datos correspondientes al trimestre de marzo-mayo 2023, la tasa de desocupación se sitúa en un 10,4 por ciento. Esta reducción es un indicio positivo en términos de la situación laboral en el país durante ese período (DANE, 2023) y una disminución de 0,9 puntos porcentuales respecto al trimestre marzo-mayo 2022 (DANE, 2023). Si bien la tasa de desempleo presenta mejoras, aún persisten datos por encima del promedio previo a la crisis sanitaria, con mayor énfasis en las mujeres y la juventud. Para las mujeres, la tasa de desempleo se ubicó en el 17,4 por ciento respecto a la de hombres, con un 11 por ciento (DANE, 2023); mientras que, para los jóvenes entre las edades de 15 a 28 años, la tasa de desempleo se situó en un 18,2 por ciento (DANE, 2023).

Gráfica 3
Tasa histórica de desocupación



Fuente: elaboración propia con datos de ILOSTAT (2022).

En los últimos años, la participación laboral de la mujer colombiana ha tenido desafíos debido a las asimetrías en porcentajes de hombres y mujeres en el mercado. En 2022, se evidenció una disminución en la tasa de participación de la mujer en la fuerza de trabajo, en comparación con la de los hombres. Los hombres presentaron una tasa de ocupación (TO) de 69,3 por ciento vs el 44,6 por ciento en TO de mujeres. Sin embargo, se ha observado una mayor inclusión de mujeres en la fuerza de trabajo; en efecto, para el mes de marzo de 2022, se registró una brecha de 26,5 puntos porcentuales (p.p.), que es 2 p.p. inferior a la reportada en marzo de 2021 (37,5 p.p.) (Observatorio Mujeres, 2022).



Tabla 1
Resumen de indicadores de mercado laboral (2022)

Indicador	Hombres	Mujeres	Total
Tasa de participación en la fuerza de trabajo ⁸ (%)	76.2	51.1	63.2
Tasa de desocupación (%)	8.6	13.2	10.6
Tasa de desocupación, jóvenes (%)	17.1	26.5	21
Jóvenes que no están ocupados, ni estudian ni reciben formación (%)	17.3	31.7	24.4
Ganancias mensuales promedio de los asalariados ⁹ ,	\$ 1,658,106.9	\$ 1,545,246.4	\$ 1606351.2
Promedio de horas efectivamente trabajadas por semana por persona ocupada	45.6	40.1	43.4

Fuente: elaboración propia con datos de ILOSTAT (2022).

Las perspectivas económicas apuntan a una significativa desaceleración en la economía en 2023 y 2024. La demanda doméstica tiende a debilitarse, a medida que los altos niveles de inflación, las tasas de interés y la incertidumbre pesan sobre los consumidores y los inversores. Las exportaciones seguirán creciendo. El sector manufactura tiene indicadores que muestran el buen desempeño del último año. La producción aumentó un 15,8 por ciento, las ventas totales aumentaron 11,5 por ciento y, dentro de estas, las ventas hacia el mercado interno crecieron un 14,6 por ciento. En el año inmediatamente anterior, estas tasas eran de 14,7, 13,7 y 15,8 por ciento, respectivamente (MacMaster, 2023).

Parte de la política económica del Gobierno nacional incluye la promoción del consumo

local, lo cual se ha visto reflejado en distintos instrumentos de política pública. En 2022, mediante el Decreto 2598, el Gobierno impuso un arancel de hasta el 40 por ciento a ciertas mercancías provenientes de los países con los que Colombia no tenga un acuerdo comercial (ANALDEX, 2022). Además, una de las acciones del Plan sectorial de Turismo 2022-2026 es la promoción del turismo doméstico, a través de estrategias público-privadas, entre las cuales se incluyen el desarrollo de líneas de crédito para financiar viajes, programas especiales para los trabajadores colombianos desarrollados con las cajas de compensación y la implementación de campañas que motiven a los colombianos a conocer su propio país (MINCIT, 2022).

⁸ La tasa de participación en la fuerza de trabajo (antiguamente conocida como población activa) es un indicador de la proporción de la población en edad de trabajar de un país que participa activamente en el mercado de trabajo, ya sea trabajando o buscando empleo.

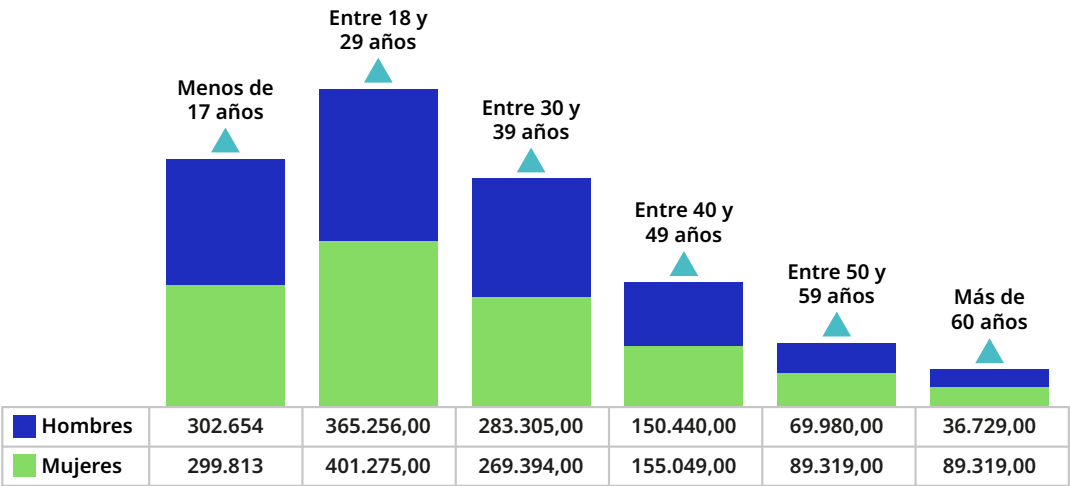
⁹ Ingresos expresados en moneda local.

2.2 | Entorno migratorio

Si bien históricamente Colombia ha sido un país con un flujo migratorio mixto, en años recientes su localización geográfica¹⁰ lo ha posicionado como el principal país de tránsito y destino de personas provenientes de Venezuela. En la actualidad, se estima que 2.48 millones de personas migrantes venezolanas

viven en el país (equivalente al 4.8 por ciento de la población), de las cuales el 51 por ciento son mujeres (MRE, 2022). En términos generales, la población migrante es joven, ya que el 53 por ciento de las personas migrantes venezolanas tienen entre 18 y 39 años.

Gráfica 4
Distribución de edades en la población de migrantes venezolanos



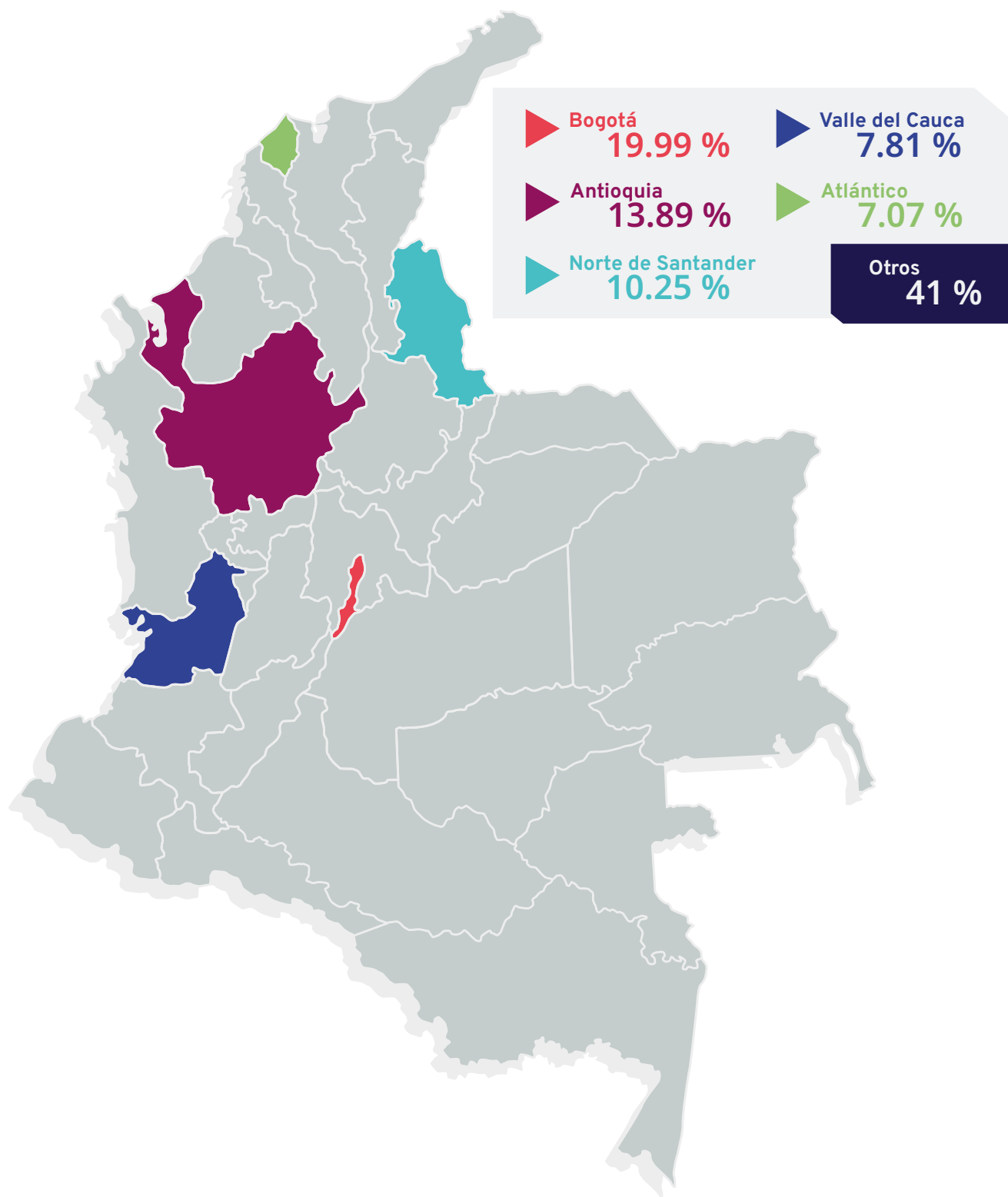
Fuente: elaboración propia con datos de Migración Colombia al 28 de febrero de 2022.

El 59 por ciento de las personas migrantes venezolanas en Colombia se concentran en seis departamentos: Bogotá, donde habita el 19.99 por ciento; Antioquia, donde reside el 13.89 por ciento del total; Norte de Santander, donde vive el 10.25 por ciento; Valle del Cauca, donde habita el 7.81 por ciento; y Atlántico, donde se encuentran el restante 7.07 por ciento (MRE, 2022).



¹⁰ Tanto por ser un país limítrofe con Venezuela como por ser el paso de América del Sur a América Central por la selva del Darién.

Ilustración 2
Distribución de personas migrantes por región



Fuente: elaboración propia con datos de MRE (2022).

Bajo el Decreto 216 de 2021, se creó el Estatuto Temporal de Protección para Migrantes Venezolanos (ETPV), un mecanismo jurídico de regularización para las personas migrantes venezolanas en Colombia. El Estatuto Temporal comprende dos componentes principales: el Registro Único de Migrantes Venezolanos (RUMV) y el Permiso por Protección Temporal (PPT). El RUMV tiene como objetivo recopilar y mantener actualizada la información de los migrantes venezolanos, con el fin de utilizarla para la formulación de políticas públicas y facilitar la identificación de quienes deseen acceder a las medidas de protección temporal. Por su parte, el PPT busca otorgar a los migrantes venezolanos, que cumplan con los requisitos, la autorización para residir en el territorio nacional en condiciones de regularidad migratoria especial, así como ejercer actividades y ocupaciones legales durante su validez. Estos dos componentes

tienen como objetivo brindar un marco legal y regulatorio para la protección de los migrantes venezolanos en el país (UNHCR, 2023).

Esta medida busca estimular el tránsito al régimen migratorio ordinario y disminuir las cifras de migración irregular actuales y futuras (Gobierno de Colombia, 2022).

En el contexto sociocultural, en los últimos años los estereotipos y prejuicios hacia las personas venezolanas en Colombia se han concretizado manera negativa, teniendo como consecuencia que la población migrante sea víctima de discriminación. De acuerdo con la última Encuesta Pulso de la Migración (EPM) realizada por el DANE, el 26,4 por ciento de los hombres venezolanos y el 27,1 por ciento de las mujeres venezolanas que residen en Colombia declararon haber sido discriminados desde su llegada al país (DANE, 2023).

2.3 | Condiciones para el emprendimiento

El ecosistema emprendedor en Colombia se ha venido consolidando, como resultado tanto del éxito de empresas innovadoras de origen nacional como por el esfuerzo de la promoción al emprendimiento por parte del Estado.

El Gobierno nacional, mediante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT)¹¹, junto con INNpula Colombia, ha implementado un nuevo marco normativo para el emprendimiento, el cual ha incorporado las buenas prácticas y experiencias de otros países que cuentan con una regulación moderna y actualizada, teniendo en cuenta las nuevas tendencias del mercado. Asimismo, busca

abordar las necesidades y dificultades que afectan a los emprendedores y empresarios del país.

Uno de los instrumentos normativos que han acompañado este crecimiento es la Ley 2069 de 2020, conocida como Ley de Emprendimiento, la cual establece un marco regulatorio favorable para incentivar el crecimiento y la creación de nuevas empresas, con especial énfasis en las organizaciones de la economía solidaria. Así mismo, se crea la Arenera o *sandbox*¹² regulatorio en todos los sectores administrativos, para promover actividades de tecnología, innovación, uso

¹¹ MINCIT es el órgano rector de la política empresarial en Colombia, esta entidad tiene la responsabilidad de; a) Conformar y coordinar la red de centros de desarrollo empresariales a nivel nacional, b) Liderar y apoyar los servicios de desarrollo empresarial en el país, c) Apoyar la gestión de alianzas interinstitucionales con entidades públicas y privadas, a fin de fortalecer los centros de desarrollo empresarial a su sostenibilidad y d) Definir los criterios, indicadores, metas, formatos, entre otros, necesarios para el desarrollo óptimo de los servicios empresariales ofrecidos (MINCIT, 2014). En la actualidad estos centros están ubicados en cámaras de comercio, universidades, fundaciones, gremios, entre otros.

¹² Un arenero, caja de arena o sandbox es un entorno de prueba aislado que permite a los usuarios ejecutar programas o ejecutar archivos sin afectar la aplicación, el sistema o la plataforma en la que se ejecutan.

sostenible del capital natural y/o tendientes a la mitigación de la acción climática, por medio de la creación de un ambiente vigilado. Esto con el fin de desarrollar modelos de negocio que apalanquen la economía de alto valor agregado y sostenible en distintos ámbitos, así como la creación de líneas especiales de crédito generadas por la agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno nacional (iNNpulsa Colombia o el Fondo Empezar del SENA) con recursos públicos, promoviendo el acompañamiento de emprendimientos con un alto potencial de innovación y financiación, a fin de generar más desarrollo económico y equidad para los colombianos.

En el año 2020, con el propósito de incrementar la participación de mujeres en el desarrollo empresarial y complementar la ley de emprendimiento, se promulgó el Decreto Legislativo 810, el cual crea el Fondo para la Promoción de la Autonomía y el Empezamiento de la Mujer y el Fondo Mujer Empezar.

En el año 2023, mediante la Ley 2294 que promulga el Plan Nacional de Desarrollo 2022 - 2026 en su artículo 73, se crea el Fondo para la Promoción de la Autonomía y el Empezamiento de la Mujer, el cual

Facilidades para abrir un negocio

En términos generales, el proceso para abrir una empresa en Colombia es de 10 días, inferior al promedio de la región (28.8), pero ligeramente superior en comparación con los otros países (9.2) miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). En lo que respecta a la cantidad de procesos necesarios, se requiere realizar siete trámites, un número ligeramente inferior con respecto a la región (8.1). El costo de apertura en el país representa el 14.1 por ciento del

se denominará **Mujer Libre y Productiva** y reemplaza al Fondo Mujer Empezar. De igual forma, los recursos económicos pasan a ser administrados por un consejo directivo¹³ conformado por representantes de diferentes ministerios y consejos de Colombia, y cuyo director ejecutivo será designado por el Departamento Administrativo de la Presidencia. El director ejecutivo será el encargado de someter a aprobación del Consejo los mecanismos e instrumentos mediante los cuales apoyarán y financiarán los proyectos e iniciativas que promuevan la autonomía, el empoderamiento económico y la dignificación del trabajo de las mujeres en Colombia.

A pesar de los apoyos recibidos, todavía existen desafíos a los que se enfrentan los emprendedores en Colombia. De acuerdo con el *ranking* internacional Doing Business del 2020, Colombia ocupó el lugar 67 de un total de 190 países evaluados en materia de facilidad para hacer negocios (Banco Mundial, 2020). En lo que respecta al ambiente para hacer negocios, entre las principales variables se encuentran la facilidad para abrir un negocio, el acceso a crédito, el pago de impuestos y hacer cumplir contratos (Banco Mundial, 2020).



ingreso per cápita, inferior a la región (31.4), pero muy superior a los otros países de la OCDE, que registran un costo aproximado de 3 por ciento de los ingresos per cápita. No se registraron diferencias de género en este proceso (Banco Mundial, 2020).

¹³ El Consejo Directivo del Fondo está integrado por: i) el presidente de la República o su delegado; ii) el ministro de Hacienda y Crédito Público o su delegado; iii) el ministro de Agricultura y Desarrollo Rural o su delegado; iv) el Ministro de Trabajo o su delegado; v) el ministro de Comercio, Industria y Turismo, o su delegado; vi) el ministro de Ciencia, Tecnología e Innovación o su delegado, vii) el director del Departamento Administrativo de Planeación Nacional o su delegado; viii) un miembro del Consejo Privado de Competitividad designado por esta entidad; ix) la consejera para la Equidad de la Mujer o quien haga sus veces, o su delegado.

Tabla 2
Facilidad para abrir un negocio

Indicador	Colombia	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Procedimientos (número)	7	2.1	4.9
Tiempo (días)	10	28.8	9.2
Costo (% del ingreso per cápita)	14.1	31.4	3

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2020).

Actualmente, con el objetivo de mejorar y facilitar los trámites para abrir un negocio, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través del Decreto 1875 de 2017, creó la Ventanilla Única Empresarial (VUE), con el fin de promover la actividad empresarial en el país (Cámara de Comercio de Bogotá, 2022). Sin embargo, esta implementación ha sido parcial. En su lugar se ha creado dentro de los portales una especie de directorio de requisitos que facilita la consulta de los trámites a realizar en las diferentes entidades.

Pago de impuestos

En Colombia hay que realizar 10 pagos a lo largo de un año fiscal, número inferior tanto al promedio de la región (28.2) como al promedio de otros países miembros de la OCDE (10.3). Además, en cantidad de horas dedicadas para el pago de impuestos, el número promedio de Colombia (256) es inferior al de la región (317.1), pero superior al de los demás países de la OCDE (158.8). Sin embargo, en el país las cargas impositivas (71.2 por ciento de las ganancias) suelen ser significativamente superiores al promedio de América Latina (47) y al de los países de la OCDE (39.9).



Tabla 3
Pago de impuestos

Indicador	Colombia	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Pagos (número al año)	10	28.2	10.3
Tiempo (horas por año)	256	317.1	158.8
Tasa de impuestos y contribuciones total (% de las ganancias)	71.2	47.0	39.9

Fuente: elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2020)

Los pequeños contribuyentes individuales, la micro y pequeña empresa (mipymes) fueron los más afectados durante la pandemia del COVID-19. Por esta razón, el Gobierno colombiano aprobó la Ley de Inversión Social, la cual brinda incentivos para las pymes, con el fin de que tengan la posibilidad de reducir su carga tributaria. Entre los beneficios fiscales que se establecen en la Ley de Inversión Social, se encuentra la posibilidad de deducir del impuesto de renta hasta el 50 por ciento del valor invertido en proyectos de inversión social y hasta el 25 por ciento del valor invertido en proyectos de infraestructura. Además, las empresas pueden obtener un descuento en la tarifa de impuesto de renta del 50 por ciento sobre las utilidades generadas por los proyectos de inversión social (Gobierno de Colombia, 2021).

Las cargas impositivas tuvieron diversas modificaciones en la legislación tributaria del 2022, específicamente en el Estatuto Tributario (ET), que afectan significativamente las deducciones y los beneficios fiscales.

En primer lugar, se ha derogado la deducción sobre la renta por inversiones realizadas en investigación, desarrollo tecnológico o

innovación, lo que significa que las empresas ya no podrán descontar estos gastos directamente de su base imponible para reducir su carga tributaria. En segundo lugar, se establece que las donaciones a proyectos de desarrollo tecnológico e innovación contarán con un monto máximo de deducción que será aprobado por el Consejo de Política Fiscal (CONFIS), lo cual limita el beneficio fiscal que las empresas pueden obtener por estas contribuciones. De igual forma, se ha derogado la posibilidad de tomar como descuento tributario el 50 por ciento del impuesto de industria y comercio, lo que implicará un mayor impacto en la carga tributaria de las empresas sujetas a este impuesto.

Sin embargo, como parte de la reforma, se pretende mitigar los efectos de la derogación de la deducción por inversiones en investigación, desarrollo tecnológico o innovación, mediante la posibilidad de deducir el 30 por ciento del monto invertido en proyectos calificados por el Consejo Nacional de Beneficios Tributarios en Ciencia y Tecnología en Innovación. Esta deducción será aplicable durante el período fiscal correspondiente al momento en que se llevó a cabo la inversión en dichos proyectos.

Cumplimiento de contratos

Según el informe *Doing Business* del Banco Mundial, Colombia ha mejorado significativamente en el cumplimiento de contratos en los últimos años. En la última edición del informe, el país ocupa el puesto número 177 en el mundo en este ámbito.

En cuanto al tiempo y el costo para resolver un caso de incumplimiento de contrato, el informe indica que en Colombia este proceso tarda en promedio 1 288 días y se incurre en un costo del 45.8 por ciento de la demanda. Esto es un período significativamente superior a la región

(774.2 días) y muy superior al promedio de los otros países de la OCDE (589.6 días). Además, representa un costo superior al promedio de la región (32 por ciento de la cantidad demandada) y muy superior al promedio de los países desarrollados de la OCDE (21.5 por ciento de la cantidad demandada).

Además, Colombia tiene un índice de calidad en los procesos judiciales¹⁴ de nueve sobre 18, el cual es ligeramente superior del promedio de la región, cuyo índice es de 8.8, pero sigue siendo muy inferior al promedio de la OCDE (11.7).

Tabla 4
Cumplimiento de contratos

Indicador	Colombia	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Plazo para resolver casos de incumplimiento (días)	1288	774.2	589.6
Costo (% de cantidad demandada)	45.8	32.0	21.5
Índice de calidad de los procesos judiciales (0-18)	9.0	8.8	11.7

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2020).



14 El índice de calidad de los procesos judiciales evalúa la adopción de buenas prácticas en su sistema judicial en cuatro diferentes áreas: estructura de los tribunales y procedimientos judiciales, administración de causas, automatización de los tribunales y resolución alternativa de disputas.

Condiciones marco para el emprendimiento en Colombia

Como parte del estudio *Global entrepreneurship monitor* (GEM), se realizó una encuesta nacional a expertos con el propósito de evaluar la favorabilidad del país para emprender, establecida por el indicador “condiciones marco para el emprendimiento” (EFC, por su sigla en inglés). Según la escala utilizada, una valoración muy cercana a 9 significa que los expertos nacionales consideran que la EFC en cuestión aporta positivamente a la actividad emprendedora, mientras que una muy cercana a 1 indica todo lo contrario (GEM, 2021).

Para Colombia, el entorno financiero, las políticas gubernamentales, la educación emprendedora en los niveles de primaria y secundaria, la transferencia de I+D y la apertura de la entrada en el mercado interno parecieran ser las condiciones que suponen mayores limitantes al emprendimiento, mientras que la educación a nivel técnica y universitaria, el acceso a infraestructura y las normas sociales y culturales son los factores mejor evaluados.

Tabla 5
Condiciones marco para el emprendimiento

Indicador	Colombia	América Latina y el Caribe
Entorno financiero. La disponibilidad de recursos financieros, recursos propios y deuda para las empresas nuevas y en crecimiento, incluye otro tipo de ayuda y subvenciones.	3.7	3.4
Políticas gubernamentales. Emprendimiento como tema prioritario en las políticas públicas.	4.4	4.0
Políticas gubernamentales. Burocracia, impuestos y tasas que favorecen la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas.	3.3	3.7
Programas gubernamentales. La presencia y la calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal).	4.6	4.1

Educación emprendedora. La presencia y la 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.	3.6	3.0
Educación emprendedora. La presencia y la 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.	6.6	4.8
Transferencia de I + D. La medida en que la investigación y desarrollo nacionales dará lugar a nuevas oportunidades comerciales y si estos estarán disponibles para las nuevas empresas, pequeñas y en crecimiento.	4.8	3.6
Acceso a infraestructura comercial y profesional. La presencia de servicios e instituciones comerciales, contables y jurídicos que permiten o promueven el surgimiento de nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.	5.9	4.6
Apertura de mercado¹⁵. Dinamismo del mercado interno.	4.9	5.3
Apertura de mercado. Barreras de entrada al mercado interno.	4.5	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.	5.9	6.2
Normas sociales y culturales. La 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.	5.5	5.1

Fuente: elaboración propia con datos de GEM (2021).

¹⁵ Es el comportamiento y evolución de la demanda y oferta de bienes y servicios que se generan en el país para su consumo y uso interno. Se relaciona con la capacidad de la economía del país para generar empleo, aumentar los ingresos y fomentar el consumo y la inversión interna.

Caracterización de los emprendimientos en Colombia

Entre enero y diciembre del 2022, se crearon 310 731 empresas en el país. El 65 por ciento de los emprendimientos registrados en el último trimestre del 2022 se concentran en tres sectores: Comercio al por mayor y por

menor, con un 39 por ciento; Alojamiento y servicios de comida, con un 16 por ciento; e Industrias manufactureras, con un 10 por ciento (CONFECAMARAS, 2023).

Tabla 6
Altas de unidades económicas según sector, 2022

Actividad económica	Emprendimientos en Colombia	
	Q	%
Comercio al por mayor y al por menor	121 068	39 %
Alojamiento y servicios de comida	49 213	16 %
Industrias manufactureras	29 854	10 %
Actividades profesionales, científicas y técnicas	18 847	6 %
Otras actividades de servicios	16 047	5 %
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	14 135	5 %
Construcción	13 099	4 %
Transporte y almacenamiento	8 452	3 %
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	6 639	2 %
Información y comunicaciones	6 564	2 %
Actividades inmobiliarias	6 470	2 %
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	6 012	2 %
Otros	14 331	5 %

Fuente: elaboración propia con datos de Confecámaras (2023).

Las microempresas representan el 99.6 por ciento de las nuevas unidades productivas, seguido por 0.4 por ciento de pequeñas empresas (Confecámaras, 2023). En el contexto del año 2022, se observó que el 48.9 por ciento de las empresas que se encontraban debidamente registradas en las entidades gubernamentales contribuyeron a la generación de empleo, al reportar haber creado al menos un puesto de trabajo en el marco de sus operaciones.

Por otro lado, se puede destacar que las mipymes mostraron patrones distintivos en cuanto a la proporción de empleo femenino dentro de sus plantillas laborales. Las microempresas registraron una tasa de empleo femenino del 20 por ciento, lo que indica que aproximadamente una quinta parte de su fuerza laboral estaba compuesta por mujeres. Por otro lado, las pequeñas empresas presentaron una tasa ligeramente inferior, con un 19.9 por ciento de empleo femenino, mientras que las medianas empresas tuvieron una proporción del 18.8 por ciento.

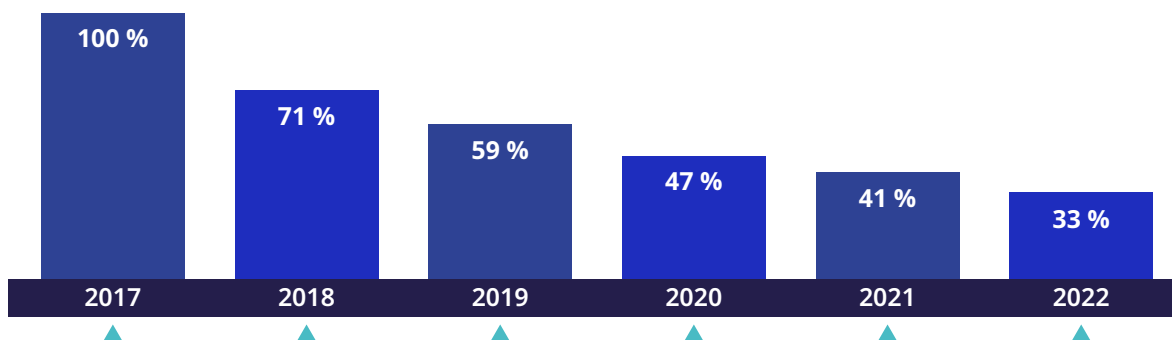
Los tres sectores que consolidan el 60 por ciento de la creación de empleos son: Comercio al por mayor y al por menor, con

33.3 por ciento; Alojamiento y servicios de comida, con un 15.7 por ciento; e Industrias manufactureras con un 11.3 por ciento (Confecámaras, 2023).

Solo el 73.8 por ciento de los emprendimientos registrados en Colombia durante el 2022 son personas naturales, de las cuales el 62.5 por ciento (143 466 unidades productivas) son lideradas por mujeres. Las empresas creadas por mujeres durante su primer año de constitución generaron más de 92 mil puestos de trabajo. Del total de las 310 731 empresas creadas, el 20 por ciento emplean al menos una mujer y, el 6.3 por ciento, tiene al menos una mujer en cargos directivos (Confecámaras, 2023).

De acuerdo con cifras del Registro Único Empresarial y Social (RUES), solo el 33.5 por ciento de las empresas colombianas sobreviven a un plazo mayor de cinco años. Esto quiere decir que, de las 296 896 unidades productivas creadas en el 2017, solo 98 696 siguieron operando en 2022. Se estima que el primer año es donde se presenta la mayor mortandad, equivalente al 29 por ciento (CONCAMARAS, 2023).

Gráfica 5
Supervivencia empresarial de los emprendimientos en Colombia



Fuente: elaboración propia con datos de (CONCAMARAS, 2023).

Los factores más importantes ligados a la capacidad de supervivencia son: el tamaño (a más grande sea el tamaño mayor la probabilidad de supervivencia), la capacidad de acceder a mercados internacionales (las empresas exportadoras suelen tener un menor riesgo de mortandad), su organización jurídica (las sociedades tienen un menor riesgo de mortandad en comparación con las personas naturales), el dinamismo del sector al que pertenece (las actividades con alta demanda de capital y mano de obra, como la construcción e industria, son las que registran una mayor supervivencia), el acceso a crédito y pertenecer a una aglomeración productiva o clúster (CONCAMARAS, 2023).

De acuerdo con cifras de la *Gran Encuesta Integrada de Hogares* (DANE, 2020), el 20.1 por ciento de las personas migrantes de origen venezolano en Colombia son emprendedoras¹⁶, de las cuales el 98.8 por ciento son informales y el 43.3 por ciento son mujeres. Las personas venezolanas emprendedoras que residen en Colombia son, en su mayoría, jóvenes entre 18 y 30 años, y cuentan con altos niveles educativos. Su experiencia trabajando en el país no es muy amplia, siendo generalmente de entre uno y tres años (PMV, 2021).

Solo cuatro actividades económicas consolidan más del 80 por ciento de los emprendimientos de personas migrantes de origen venezolano en Colombia, entre las cuales destacan: Comercio, hoteles y restaurantes con el 43.7 por ciento; Servicios comunales, sociales y personales con el 18.6 por ciento; Industria manufacturera con el 10.9 por ciento y Construcción con el 9.8 por ciento (PMV, 2021).

Existe una buena valoración y autopercepción hacia el emprendimiento en Colombia. Un 33.2 por ciento de las personas participantes del GEM considera que existen facilidades para emprender un negocio en el área en la que vive y, el 52.7 por ciento, considera que cuenta con los conocimientos, las habilidades y la experiencia necesarios para emprender. Sin embargo, solo el 53.5 por ciento cree que el emprendimiento es una buena elección de carrera y, un 58.2 por ciento, piensa que un emprendimiento exitoso es una fuente de estatus y prestigio (GEM, 2021).

El porcentaje de los emprendimientos en el país que se encuentran en etapa temprana¹⁷ es del 31.1 por ciento, siendo uno de los mayores porcentajes del mundo. Apenas el 5.5 por ciento de los emprendedores en el país son considerados como emprendedores establecidos¹⁸ (GEM, 2021).

El 77 por ciento de los emprendimientos participantes del GEM fueron motivados por la necesidad de ganarse la vida, ya que afirman que hay una escasez en el trabajo (GEM, 2021).

El perfil de la persona emprendedora en Colombia suele tener menos de 34 años (el 31 por ciento de los participantes del GEM están en esta categoría), con cierto balance de género. En el 2020 se registró que, de cada 100 personas entrevistadas de sexo masculino, 32 querían emprender; similar a las 30 mujeres de cada 100 que contestaron querer ser emprendedoras. En cuanto a la preparación académica, un 39.4 por ciento suele tener formación secundaria, mientras que un 37.8 por ciento tiene una formación técnica o universitaria (GEM, 2021).

16 Se consideran como emprendedores aquellas personas ocupadas que de forma principal se dedican a: a) aquellas personas que dirigen su propia empresa o ejerce por su cuenta una profesión u oficio, utilizando uno o más trabajadores remunerados; y b) aquellas personas que ejercen por su cuenta una profesión u oficio con ayuda o no de familiares, pero sin utilizar ningún trabajador remunerado.

17 Esta tasa está definida como el nivel de prevalencia de los individuos entre 18 y 64 años activamente involucrados en la creación de una iniciativa emprendedora, ya sea en la fase previa al nacimiento del negocio (emprendedores nacientes) o en la fase en que poseen y gestionan su propia iniciativa empresarial y pagan remuneraciones durante menos de 42 meses (emprendedores nuevos).

18 Los emprendedores establecidos se definen como el porcentaje de la población entre 18 y 64 años que posee y gestiona un negocio en funcionamiento y ha pagado salarios u otro tipo de remuneración a sus empleados, proveedores y propietarios por más de 42 meses (3.5 años).

3.

Caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras

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

El tipo de muestreo usado para esta encuesta es no probabilístico tipo bola de nieve. Sin embargo, dado el volumen de respuestas, constituye un primer ejercicio válido para la caracterización de la oferta y la demanda de SDE en el grupo objetivo. La encuesta fue distribuida a través de canales digitales y contó con una participación de 661 mujeres, el 85 por ciento de origen venezolano.



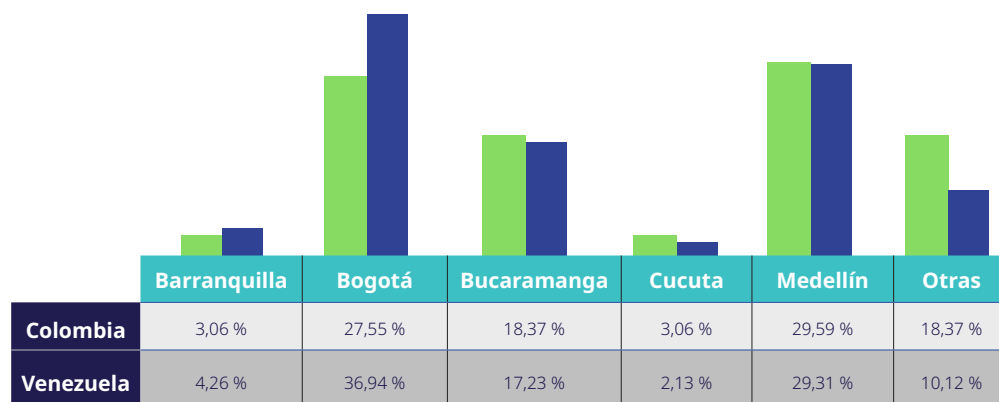


3.1 Caracterización de las mujeres empresarias

Más del 75 por ciento de las participantes de la EME se encuentran en solo tres ciudades, Bogotá, Medellín, y Bucaramanga. En relación con la distribución por grupos de edad, se evidencia que el 43 por ciento de las mujeres encuestadas se encuentra dentro del rango de 31 a 44 años, siendo este el grupo más representativo. Le sigue, con un 27 por ciento, el grupo de mujeres entre 21 y 30 años. En tercer lugar, se encuentra el grupo de mujeres con edades comprendidas entre los 41 y los 50 años, que representa un 21 por ciento de la muestra.

Gráfica 6

Distribución de participantes por ciudad de residencia y nacionalidad



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

3.1.1 Situación migratoria

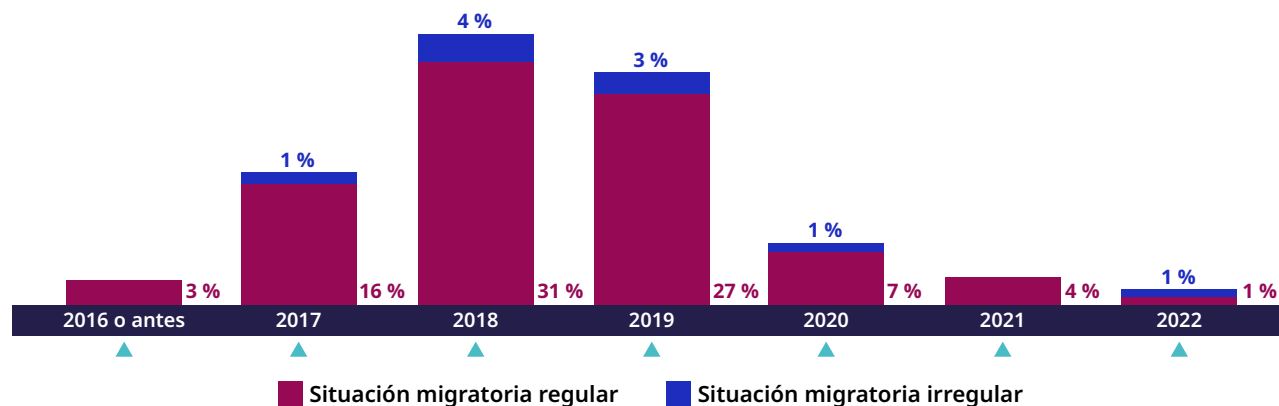
El 88.8 por ciento de las mujeres migrantes encuestadas cuenta con un estatus migratorio regular¹⁹. La mayoría de las mujeres encuestadas (85.2 por ciento) llegaron a Colombia entre los años 2015 y 2019. De este grupo, el 90.9 por ciento tiene una situación migratoria regular. El porcentaje de mujeres

con situación migratoria irregular aumenta en aquellas que ingresaron al país en el año 2020 o con posterioridad (14.8 por ciento). Durante el desarrollo de los grupos focales, se detectó que una de las principales limitantes para poder regularizarse es la dificultad para obtener la documentación necesaria, ya que en muchos casos el ingreso al país se había dado sin mostrar documento alguno.

¹⁹ La cifra oficial es de 42.5 por ciento de personas con Permiso de Protección Temporal (PPT) y 53.6 por ciento en trámite (DANE, 2023).

Gráfica 7

Distribución de las mujeres migrantes participantes de la EME, por año de migración y estatus migratorio



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

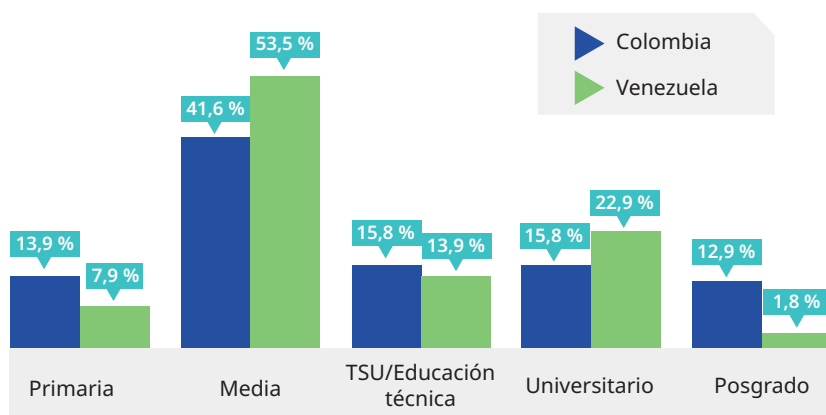
3.1.2 Formación y necesidades de formación

Las mujeres emprendedoras, en su mayoría, cuentan con una formación de media o inferior. Cabe destacar que, en el grupo de personas con educación media o inferior, las mujeres venezolanas muestran un nivel ligeramente superior a las colombianas. En el caso de

mujeres con formación superior, los porcentajes son similares. El 28.7 por ciento de las mujeres nacionales tienen estudios universitarios y de posgrado (15.8 por ciento y 12.9 por ciento, respectivamente) mientras que, en el caso de las mujeres venezolanas, el 24.6 por ciento cuenta con estudios universitarios o de posgrado (22.9 por ciento con grado universitario y 1.8 por ciento con posgrado).

Gráfica 8

Distribución de las personas participantes de la EME según el nivel de educación alcanzado



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

El 56.8 por ciento de las mujeres con estudios superiores se especializan en tres áreas del conocimiento: 1) **Negocio y gerencia**, 2) **Ciencias sociales** (psicología, educación, periodismo, sociología, ciencias políticas o similares) y 3) **Ciencias de la Salud**. Estas áreas de especialización pueden proporcionarles capacidades relevantes para enfrentar los desafíos de sus emprendimientos.



Gráfica 9

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

Área de formación	Nacionalidad		Total
	Colombia	Venezuela	
Negocio y gerencia	37.8 %	26.9 %	28.8 %
Ciencias sociales (psicología, educación, periodismo, sociología, ciencias políticas o similares)	31.1 %	27.4 %	28.0 %
Medicina y ciencias de la salud	8.9 %	11.4 %	11.0 %
Ingeniería mecánica, eléctrica, industrial o similar	4.4 %	8.2 %	7.6 %
Leyes (estudios legales)	4.4 %	5.0 %	4.9 %
Software, sistemas computacionales e informáticos	2.2 %	5.0 %	4.5 %
Artes (música, literatura, teatro o similar)	6.7 %	3.7 %	4.2 %
Agronomía, zootecnia y estudios de la agricultura	0 %	5.0 %	4.2 %
Ciencias básicas (química, biología, física, matemáticas, etc.)	0 %	3.7 %	3.0 %
Hospitalidad, turismo y artes culinarias	0 %	2.7 %	2.3 %
Producción, comercialización en diseño de moda	4.4 %	0.5 %	1.1 %
Otros	0 %	0.5 %	0.4 %

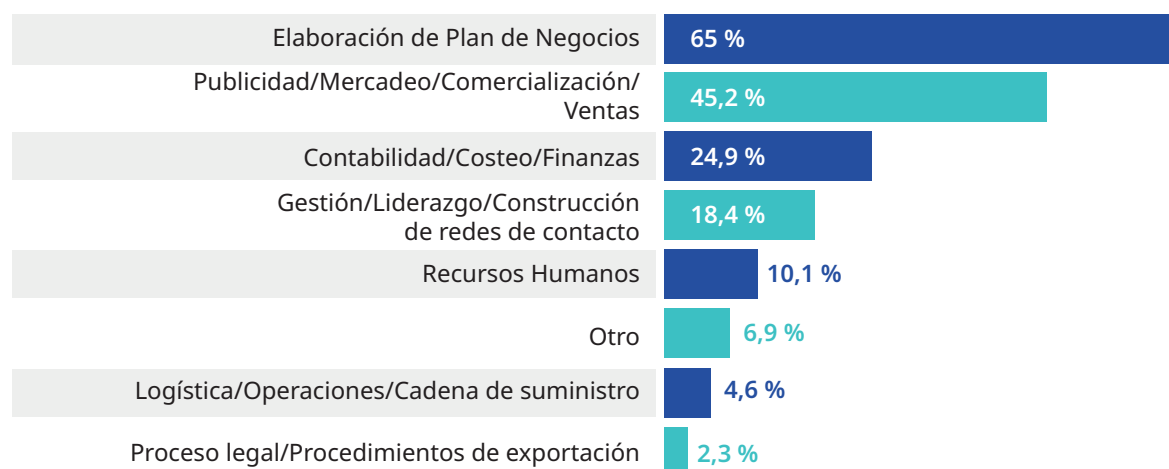
Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Apenas un 31 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 temas que estos cursos abordan con mayor frecuencia están relacionados con: 1) Elaboración de planes de negocio (65 por ciento); 2) Publicidad, mercadeo, comercialización y ventas (45.2 por ciento); y 3) Contabilidad, costeo y finanzas (24.9 por ciento). 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. La necesidad más latente que comentaron en estos escenarios fue la publicidad, el mercadeo y la comercialización, particularmente en los temas relacionados con el mercadeo y la venta a través de canales digitales. Por su parte, los temas relacionados con la contabilidad, particularmente en el tema impositivo, son sumamente relevantes porque, al tratarse de un entorno regulatorio distinto al de su país de origen, exige un entrenamiento formal. Esta es quizá la temática más relevante para el grupo de emprendedoras formales en etapa temprana, aunque el porcentaje no es tan alto, mayormente derivado de los altos niveles de informalidad en el emprendimiento.

Gráfica 10

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



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Los principales motivos por los cuales las mujeres declararon no haber recibido capacitación en emprendimiento es el desconocimiento sobre las instituciones donde se brinda ese tipo de entrenamiento (50 por ciento) y la falta de dinero para financiarlo (45 por ciento)²⁰. Esos 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 la gestión de empresas. Sin embargo, este conocimiento se limita a 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, debido a la

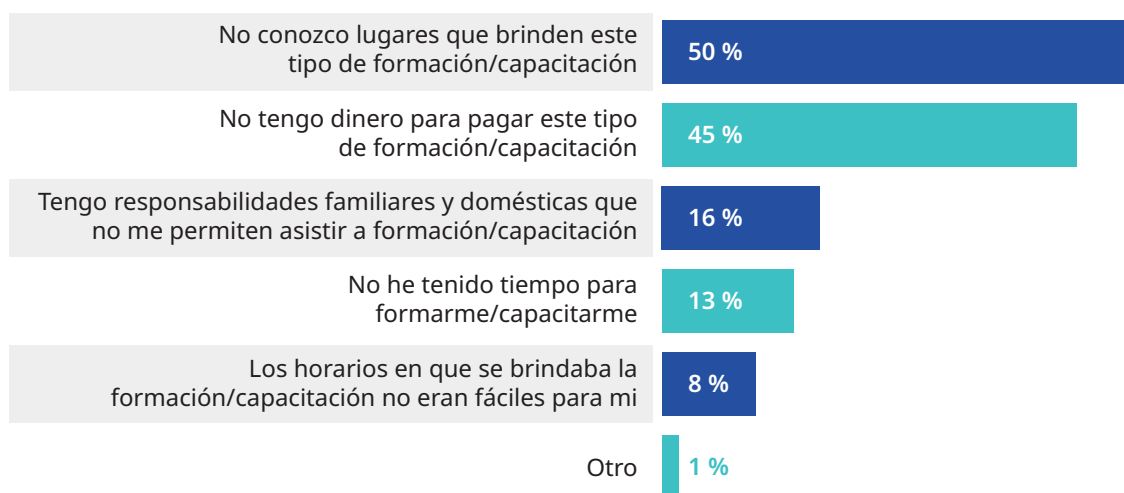
²⁰ No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras

necesidad de atender las responsabilidades familiares y domésticas (16 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 o realizando actividades en el hogar. Esto que dejó ver la necesidad de incrementar la oferta de entrenamientos virtuales nocturnos o asincrónicos; en el caso de los entrenamientos presenciales, se sugirió priorizar los días lunes, miércoles y viernes por la tarde, al ser estos los espacios donde históricamente han logrado una mayor asistencia a espacios de formación.



Gráfica 11

Principales motivos para no capacitarse



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

3.1.3 Motivación del emprendimiento

El motivo del emprendimiento, en la amplia mayoría de las mujeres estudiadas, es multicausal. El principal motivo (declarado por el 59 por ciento de las mujeres encuestadas) es la flexibilidad para obtener un ingreso, mientras

se siguen ocupando de sus responsabilidades familiares y domésticas. En segundo lugar, se encuentra la necesidad de aumentar sus ingresos (22 por ciento) y, en tercer lugar, el ver una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable (20 por ciento), lo que permite suponer una alta incidencia de emprendimientos de subsistencia.

Tabla 7
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.	59 %
Quería aumentar mi potencial para obtener mayores ingresos.	22 %
Vi una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable.	20 %
No pude encontrar trabajo en ningún otro lado.	10 %
Gano más siendo independiente que trabajando para alguien.	9 %
Mi empleo anterior terminó.	5 %
Para ser mi propia jefa y no recibir órdenes de nadie.	4 %
Otro	2 %
	1 %

Fuente: elaboración propia con datos de la EME.

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

Las personas que consiguen empleo también experimentan desafíos considerables, ya que la mayoría de los puestos de trabajo disponibles son de jornada completa y pueden exceder las ocho horas diarias. Esta situación dificulta la conciliación de responsabilidades familiares,

especialmente para las madres solteras y en aquellos casos en los que ambos miembros de la pareja tienen empleos a tiempo completo.

Un elemento destacable en los grupos focales fue la existencia de emprendimientos complementarios al empleo. Es decir, pequeñas actividades comerciales, como la venta de alimentos o maquillaje, que funcionan solo por encargo y en fines de semana y que buscan complementar el ingreso de mujeres trabajadoras. Esto influye en el alto porcentaje de la respuesta “Quería aumentar mi potencial para obtener mayores ingresos”.

El 20 por ciento de las mujeres empresarias declararon haber decidido emprender al ver una oportunidad de mercado. No obstante,

durante los grupos focales pudo identificarse que en ocasiones esta oportunidad partía de un análisis limitado o muy superficial, lo cual ha derivado en negocios poco rentables. Por ejemplo, la inexistencia de un salón de belleza en una determinada zona es vista como una oportunidad. Sin embargo, la implementación de dicho emprendimiento suele dejar por fuera variables como la capacidad de pago, el potencial de flujo de personas, la competencia directa e indirecta o los costos asociados.

Otro elemento que hace considerar al emprendimiento como la única opción para

generar ingresos es la dificultad de conseguir empleo. Durante los grupos focales se mencionó que, a pesar de contar con estudios superiores, la falta de reconocimiento de los títulos universitarios²¹ limita sus posibilidades de aplicar a mejores puestos de trabajo. Esto, aunado a las limitantes derivadas de una situación migratoria irregular, explica el 9 por ciento de empresarias que respondieron haber sido motivadas a emprender por no encontrar trabajo en ningún otro lado.

3.2 | Caracterización de los negocios propiedad de mujeres

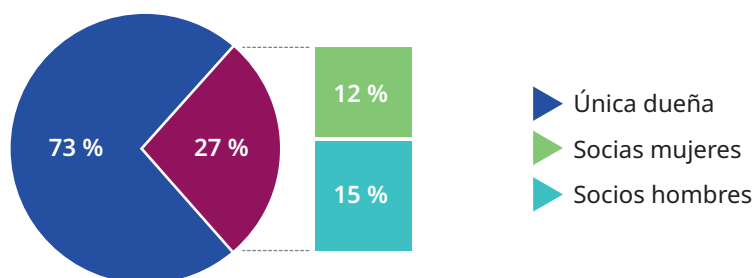
3.2.1 Propiedad

El 73 por ciento de los negocios propiedad de mujeres en Colombia tienen una única dueña y, el 12 por ciento, tienen la propiedad compartida con otras mujeres²². De acuerdo con los hallazgos derivados de los grupos focales y en concordancia con los datos nacionales, la amplia mayoría de los emprendimientos del grupo objetivo son microempresas de subsistencia, lo cual explica

el alto porcentaje de propiedad única. También, de acuerdo con los grupos focales, en el caso de los emprendimientos donde la propiedad es compartida con otras personas, estas suelen ser familiares directos o amistades cercanas; y, en los casos donde el copropietario es un hombre, la evidencia anecdótica derivada de los grupos focales muestra una alta incidencia de participación de la pareja y del padre, en segundo lugar.

Gráfica 13

Distribución de mujeres empresarias por género de las personas propietarias



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

²¹ De acuerdo con los testimonios recolectados durante los grupos focales, el bajo nivel de reconocimiento está asociado con los altos costos para obtener o actualizar documentos oficiales en Venezuela, así como también por el tiempo que demanda el proceso de validación.

²² No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras

La falta de la cultura de la asociación entre las mujeres emprendedoras en Colombia es un fenómeno notable, según los resultados de la EME. Aunque la idea de asociarse con alguien nunca había pasado por la mente de la mayoría de ellas, durante los grupos focales se pudo identificar cierta reticencia en cuanto a la incorporación de otra persona en el negocio. Es importante destacar que muchas de estas mujeres manifestaron sentirse solas en la toma de decisiones y que la responsabilidad de la generación de ganancias y la sostenibilidad

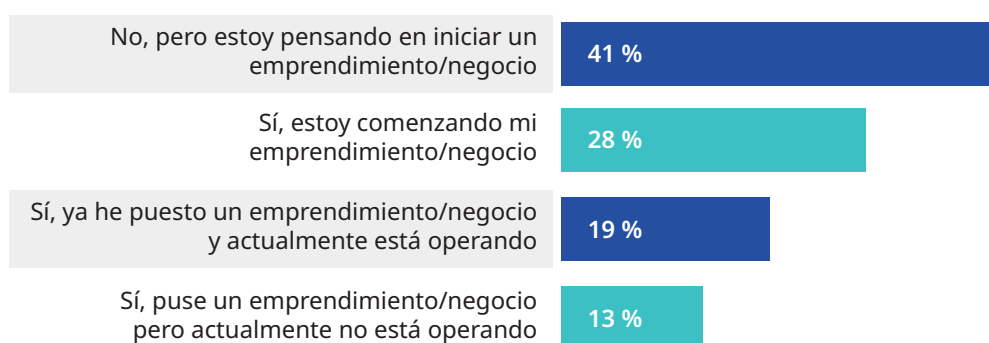
del negocio recaía únicamente en ellas, lo cual generaba incertidumbre a largo plazo.

3.2.2 Etapa de emprendimiento

El 69 por ciento de las mujeres encuestadas con un negocio en marcha declararon encontrarse en una etapa temprana²³. Por otro lado, el 13 por ciento afirmó haber emprendido anteriormente, pero no estar operando en la actualidad.

Gráfica 14

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



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

De acuerdo con testimonios de mujeres migrantes recolectados durante los grupos focales, la mayoría de quienes tienen experiencia previa en el emprendimiento o manifiestan interés en emprender pero no tienen ningún proyecto operando, mencionaron como principales limitantes para la falta de acceso a créditos (derivado de la dificultad de tener un historial crediticio en el país) y el desconocimiento del mercado (particularmente los canales para acceder a materias primas a buen precio y los mecanismos para acceder a clientes locales). Por su parte, las mujeres que mencionaron no contar con un negocio operando en la actualidad, pero que sí tienen experiencia en el emprendimiento, declararon haber cesado operaciones por:

²³ No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras

- 1. La necesidad** de dedicar más tiempo a sus responsabilidades familiares.
- 2. El no haber logrado** ser rentables, ya sea por una mala gestión o por falta de aceptación de su producto o servicio.
- 3. La falta de inversión.**
- 4. La desintegración** de una sociedad, particularmente cuando la persona responsable de la comercialización se separa del negocio. Esto sucede con mucha frecuencia en emprendimientos familiares en los que el otro integrante de la sociedad recibe un ofrecimiento de empleo formal.

3.2.3 Sectores económicos de mayor emprendimiento o deseo de emprender

Son cuatro los sectores que aglutinan el 78 por ciento de las actividades económicas en las que las mujeres cuentan con emprendimientos activos, tanto nacionales como extranjeras: **Fabricación de alimentos, bebidas y tabaco (37 por ciento); Servicios de salud y de cuidado (17 por ciento); Comercio mayorista y minorista (13 por ciento); y Fabricación de textiles, vestidos, cuero y calzado (11 por ciento).**



Tabla 10

Distribución de los emprendimientos por sector económico

Sector económico	Nacional	Extranjera	Total
Fabricación de alimentación, bebidas, tabaco	29 %	38 %	37 %
Servicios de salud y de cuidado	13 %	17 %	17 %
Comercio mayorista y minorista	21 %	12 %	13 %
Fabricación de otros productos	8 %	11 %	11 %
Fabricación de textiles, vestido, cuero, calzado	8 %	10 %	10 %
Hotelería, restauración y turismo	5 %	4 %	4 %
Otros	8 %	3 %	4 %
Artes (música, literatura, teatro o similar)	2 %	2 %	2 %
Educación	2 %	3 %	2 %
Comunicación	5 %	0 %	1 %

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Existen algunas diferencias entre los sectores con mayor índice de emprendimiento entre mujeres colombianas y extranjeras. En términos generales, las mujeres extranjeras suelen emprender en más sectores que las nacionales. En ambos casos, la mayor proporción de los emprendimientos se consolidó en el sector de Fabricación de alimentos, bebidas y tabaco; en segundo lugar, las empresarias nacionales tienden a preferir el Comercio mayorista y minorista, mientras que las extranjeras suelen mostrar mayor participación en los servicios de salud y cuidado (particularmente los relacionados con la belleza).

De acuerdo con testimonios recolectados durante los grupos focales, y en línea con los hallazgos de la EME sobre la motivación del emprendimiento, el 90 por ciento de las ideas de negocio para estos emprendimientos no surgen como resultado de identificar una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable. En consecuencia, las mujeres participan en sectores con un potencial de autoempleo y basado en habilidades que poseen y que pueden ir profesionalizando, como la cocina, los servicios de cuidado personal (estética), el cuidado de personas o la confección. Esto explica la alta concentración en actividades como Fabricación de alimentos, bebidas y tabaco; Servicios de salud y de cuidado; y Fabricación de textiles.

Otro elemento identificado durante la investigación primaria es que, en muchos casos, la pérdida de empleo de sus parejas detona en la necesidad de emprender. Por lo tanto, la preparación y venta de alimentos es una actividad que representa bajo riesgo, cuentan con las habilidades necesarias para ejercerla, requiere una baja inversión inicial y, en el caso de no poder vender la producción, esta no se desperdicia, sino que alimenta a sus familias. Algo similar ocurre en los servicios de salud y cuidado, donde muchas mujeres se dedican a trabajos de belleza, como colocar pestañas, uñas y servicios de estética, lo cual resulta de aprovechar la demanda cercana, como amistades, vecinos y familiares.

El hecho de que estos negocios inicien con una perspectiva exclusivamente de subsistencia también 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 o una máquina de costura casera como herramienta para sus emprendimientos. Además, la falta de profesionalización resulta en ineficiencias operativas.

3.2.4 Evaluación del entorno de emprendimiento

En términos generales, la percepción del entorno de emprendimiento por parte de las participantes de la EME es positiva²⁴. Siete 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 amigos y familiares con relación al emprendimiento (84 por ciento), la accesibilidad de ubicaciones comerciales en la ciudad de residencia (81 por ciento), la claridad y transparencia del ambiente regulatorio (81 por ciento), y la facilidad de obtener clientes rentables, tanto en la ciudad de residencia como en el país (74 por ciento en ambos casos). Por su parte, los criterios con evaluación menor fueron aquellos relacionados con el acceso a créditos y financiamientos (38 por ciento), la disponibilidad de encontrar proveedores con precios accesibles (62 por ciento) y el acceso a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en el país de residencia (64 por ciento).

Existen pocas diferencias entre las evaluaciones de mujeres nacionales y extranjeras. Las más destacables son la relacionada con la accesibilidad de ubicaciones comerciales en la ciudad de residencia y la información disponible sobre cómo poner en marcha un emprendimiento/negocio en la ciudad de residencia; las mujeres extranjeras evaluaron este aspecto con siete puntos porcentuales por encima de las nacionales.

²⁴ No se encontraron diferencias significativas entre las respuestas de mujeres nacionales y extranjeras

Tabla 11
Porcentaje de respuestas favorables para empresarias
nacionales y extranjeras

Sector económico	Nacionales	Extranjeras	Total
¿Cómo considera que es la cultura local, la percepción y aceptación de amigos y familiares con relación a emprender en el país de residencia?	80 %	84 %	84 %
¿Cómo considera que es la accesibilidad de ubicaciones comerciales en la ciudad de residencia?	87 %	80 %	81 %
¿Cómo considera que es la claridad y transparencia del ambiente regulatorio en el país de residencia?	76 %	82 %	81 %
¿Cómo considera que es obtener clientes rentables en la ciudad de residencia?	71 %	74 %	74 %
¿Cómo considera que es obtener clientes rentables en el país de residencia?	67 %	73 %	73 %
¿Cómo considera que es la accesibilidad y disponibilidad de guarderías y/o estancias para cuidar a hijas/os y/o adultos mayores en el país de residencia?	74 %	72 %	72 %
¿Cómo considera que es la información disponible sobre cómo poner en marcha un emprendimiento/negocio en la ciudad de residencia?	63 %	71 %	70 %
¿Cómo considera que es el encontrar proveedores con precios accesibles en la ciudad de residencia?	67 %	69 %	68 %
¿Cómo considera que es la posibilidad de acceder a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en el país de residencia?	66 %	64 %	65 %
¿Cómo considera que es el apoyo para recibir asesorías para cumplir con los requisitos regulatorios y para el registro y formalización de su emprendimiento/negocios en su ciudad de residencia?	63 %	64 %	64 %
¿Cómo considera que es el encontrar proveedores con precios accesibles y calidad de entrega en el país de residencia?	65 %	61 %	62 %
¿Cómo considera que es el acceso a servicios de financiamiento en el país de residencia?	38 %	38 %	38 %

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

De acuerdo con la información recolectada en la investigación primaria, las diferencias de evaluación con respecto a la accesibilidad de ubicaciones por parte de las mujeres extranjeras responde a que, en su mayoría, los microemprendimientos relacionados con alimentos o fabricación de textiles operados por mujeres extranjeras utilizan el domicilio como sede del negocio y las ventas se realizan a través de contactos, por medios digitales o en vía pública (lo cual, de acuerdo con sus comentarios, tiene pocas restricciones). Por su parte, las mujeres nacionales tienden a evaluar el acceso a ubicaciones comerciales como la disponibilidad de bienes inmuebles con fines comerciales.

Otro hallazgo derivado de los grupos focales es que la diferencia en la percepción sobre la información disponible sobre cómo poner en marcha un emprendimiento está mayormente influenciada por la familiaridad que muestran las empresarias colombianas con la información de las instituciones públicas locales, lo cual facilita que puedan acceder a los sitios y las fuentes de información de una manera más simple.

De acuerdo con la información recolectada en los grupos focales, existe poca difusión de las organizaciones que pueden prestar servicios de asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio; las mujeres empresarias conocen de la existencia de algunas ONG que trabajan con grupos vulnerables, como personas migrantes o mujeres, pero, dado el carácter humanitario de dichas organizaciones, no son percibidas como potenciales fuentes de servicios de desarrollo empresarial. Por su parte, las empresas que brindan servicios de asesoría suelen no ser consideradas como una opción, dadas las limitantes que tienen en lo que respecta a capital de trabajo.

Una de las barreras identificadas en las mujeres emprendedoras para acceder a créditos es la situación migratoria. En primer lugar, tanto para extranjeros como para nacionales colombianos, uno de los puntos que define el monto de dinero que un banco puede prestar es el historial crediticio, lo cual



es prácticamente imposible para una persona recién llegada de Venezuela; aun si se contara con algún producto financiero, la información no es homologable con el sistema bancario colombiano (PMV, 2021). Otro elemento restrictivo identificado durante los grupos focales fue la existencia de una percepción de discriminación por parte de las instituciones financieras hacia aquellas personas que se identifican como nacidas en Venezuela.

En Colombia, los emprendedores nacionales y migrantes pueden recurrir a una serie de instituciones que otorgan créditos, préstamos y aportes no reembolsables para capitalizar el negocio. No obstante, las personas emprendedoras nacionales cuentan con un abanico de opciones mucho más amplio que las personas migrantes.

De igual forma, la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) y la Fundación ANDI han implementado la estrategia de "Competitividad Inclusiva", que tiene como objetivo fomentar la inclusión de poblaciones vulnerables en las empresas y abordar el desafío de la exclusión de poblaciones y territorios en el contexto del posconflicto (ANDI, 2020). El HUB de Alianzas para la Competitividad Inclusiva es una plataforma multisectorial que desempeña un papel fundamental, al actuar como intermediaria entre las empresas y las



organizaciones productivas de poblaciones vulnerables. Su objetivo es lograr la inclusión de estas organizaciones como proveedores en la cadena de valor de las empresas. Esta metodología contribuye a la generación continua de oportunidades de desarrollo formal y estable para las comunidades, estableciendo vínculos entre ellas y el sector privado, y mejorando la sostenibilidad y la competitividad de los procesos productivos (ANDI, 2020).

Por lo regular, los financiamientos ofrecidos para los emprendedores por parte del Estado son para nacionales colombianos, como el Fondo Emprender o INNPULSA. Sin embargo, hay iniciativas de cooperación internacional que han favorecido el apoyo a migrantes. En particular, dos de estas iniciativas son reincidentes y, a inicios de 2023, declararon que seguirán apoyando al fortalecimiento de la integración socioeconómica de los migrantes venezolanos en Colombia.

La primera de estas iniciativas es el proyecto “Oportunidades Sin Fronteras de USAID”, el cual tiene como una de sus metas contribuir al fortalecimiento de los emprendimientos y apoyar a más de 100 mil personas de población migrante, retornada y colombiana

en la consecución de empleos formales, el fortalecimiento de sus emprendimientos y el acceso a servicios financieros (Largo, 2023).

La segunda iniciativa es financiada por la Unión Europea, que ha invertido cerca de COP 287 mil millones (58 millones de euros) en respaldo a los esfuerzos de Colombia en materia de regularización, protección, integración socioeconómica, acceso a vivienda, salud y educación y gestión urbana de la migración. Específicamente, en lo relacionado con el apoyo a iniciativas de emprendimiento, a finales del 2021 se anunció que se haría un primer desembolso para apoyar 1.360 iniciativas de emprendimiento de personas migrantes, retornadas y residentes en comunidades de acogida, por un monto de 4,6 millones que serán ejecutados a través de iNNpulsa Colombia.

A este monto le adicionaron fondos por COP 20 mil millones de pesos para apoyar la política para la integración socioeconómica de la población migrante y las comunidades de acogida. “El enfoque de política pública tiene como objetivo involucrar al sector de Comercio, Industria y Turismo, Inclusión Social y Trabajo para contribuir a la integración socioeconómica de las y los migrantes y las comunidades de acogida. El enfoque integral se centrará en generar empleo verde y decente, así como oportunidades económicas para grupos desfavorecidos. La intervención priorizará la integración socioeconómica de los migrantes y las comunidades receptoras y apoyará sus iniciativas empresariales” (Delegation of the European Union to Colombia, 2023).

3.2.5 Servicios de desarrollo empresarial (SDE)

Dada la amplitud de la oferta de SDE, este estudio propone una agrupación de servicios en siete categorías, dentro de las cuales se engloban servicios específicos que se detallan a continuación. Esta agrupación permite analizar la disponibilidad, tanto de la demanda como de la oferta.

Categoría

1. Desarrollo de capacidades de comercialización.

Se refiere al fortalecimiento y la mejora de las habilidades y los conocimientos necesarios para llevar a cabo actividades relacionadas con la venta, la promoción y la distribución de productos o servicios.

Servicios específicos incluidos

- Inteligencia de mercado
- Diseño de producto
- Embalaje
- Distribución y cadena de suministro
- Materiales promocionales
- Publicidad, ferias, exposiciones y *showrooms*
- Viajes de marketing y exportación
- Negociaciones con compradores, contratos y subcontratos
- 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 mercantil, el fiscal, el ambiental, entre otros.

- Registro de empresas y/o formalización
- Licencias
- Cumplimiento de normas de seguridad y salud en el trabajo
- Derecho laboral
- Estructuras jurídicas
- Tributación
- Adquisiciones y licitaciones
- Procedimientos de exportación
- Patentes y derechos de autor (registro de marca)
- Seguro
- Normas de garantía de calidad

3. Capacidades de gestión financiera y acceso a capital.

Se refieren a las habilidades y los conocimientos necesarios para administrar eficientemente los recursos financieros de una empresa u organización, así como para obtener financiamiento externo cuando sea necesario.

- Mecanismos de financiación innovadores
- Facilitar el crédito al proveedor
- Préstamos, capital y garantías de crédito
- Contabilidad
- Costeo

Categoría

4. Inclusión financiera.

Se refiere a aquellos servicios diseñados para brindar acceso a servicios financieros básicos para segmentos de la población que tradicionalmente han estado excluidos del sistema financiero formal (por ejemplo, las personas migrantes).

Servicios específicos incluidos

- Bancarización
- Microcréditos
- Acceso a seguros
- Educación financiera

5. Apoyo en infraestructura.

Se refiere a los recursos y las facilidades que se brindan a los emprendedores y las pequeñas empresas, con el fin de ayudarles a establecer y desarrollar sus actividades comerciales de manera efectiva.

- Acceso a espacios de trabajo
- Almacenamiento
- Transporte y entrega
- Telecomunicaciones
- Transferencia de dinero
- Servicios y soporte de tecnología de la información

6. Desarrollo de capacidades de gestión.

Se refiere al proceso de adquirir y fortalecer las habilidades, los conocimientos y las competencias necesarios para liderar y administrar eficientemente una empresa o emprendimiento.

- Visitas de intercambio
- Tutorías
- Modelos de negocio
- Consultoría
- Asesoramiento
- Redes de contactos

7. Desarrollo de capacidades digitales.

Se refiere al proceso de adquirir y fortalecer las habilidades, los conocimientos y las competencias necesarios para liderar y administrar eficientemente una empresa o emprendimiento.

- Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales
- Mejora de la productividad a través de la adopción de herramientas digitales
- Gestión de redes sociales
- Marketing digital

3.2.6 Uso y pago de los servicios de desarrollo empresarial (SDE)

Se identificó que los servicios de desarrollo empresarial de mayor interés²⁵ son: a) Desarrollo de capacidades digitales (70 por ciento); b) Apoyo en infraestructura (65 por ciento) y c) Desarrollo de capacidades gestión financiera y acceso a capital (62 por ciento).

Solo dos de las categorías de SDE muestran diferencias relevantes entre las empresarias colombianas y las extranjeras, respecto al criterio “Estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad”. Desarrollo de Habilidades de Comercialización y Desarrollo de Habilidades de Gestión, ambas con una diferencia de cinco puntos porcentuales a favor de las empresarias locales.

Tabla 12
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	
	Nac.	Ext.	Nac.	Ext.	Nac.	Ext.
Desarrollo de capacidades digitales Total	70 %	69 %	18 %	14 %	12 %	17 %
Apoyo en infraestructura Total	65.2 %	65 %	25.8 %	19.5 %	9.1 %	17.3 %
Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital Total	65 %	64 %	25 %	21 %	16 %	21 %
Desarrollo de capacidades de gestión Total	66 %	61 %	21 %	17 %	13 %	17 %
Asesoramiento sobre leyes y reglamentos Total	60 %	58 %	27 %	19 %	14 %	17 %
Desarrollo de capacidades de comercialización Total	65 %	60 %	21 %	20 %	15 %	17 %

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

²⁵ El cálculo del porcentaje de los criterios estudiados corresponde al promedio de la evaluación de los servicios incluidos en la categoría, el cual se determina a través del porcentaje de respuestas favorables para cada criterio. Por ejemplo, la categoría “Desarrollo de capacidades digitales” incluye los servicios de Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales, Mejora de la productividad y Mejorar la presencia en línea del negocio, por medio de redes sociales y/o una página de Internet los que recibieron respuestas positivas al criterio “Estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad” en 58, 64 y 63 por ciento respectivamente. Por tanto, su promedio y porcentaje total de la categoría es 61 por ciento.

De acuerdo con testimonios de los grupos focales, la diferencia responde a que las empresarias nacionales están familiarizadas con el entorno de negocios local (modelo impositivo, acceso a espacios, sistema financiero) o a que cuentan con una mayor plataforma de soporte entre sus familiares o amigos, por medio de quienes subsanan algunos de los SDE, reduciendo su interés en dedicar tiempo o dinero en este tema. Sin embargo, en las empresarias extranjeras, dado su desconocimiento del entorno y limitada red de contactos, se convierte en una prioridad.

En el caso de la diferencia en la categoría “Desarrollo de capacidades de gestión”, la diferencia obedece a la motivación de emprender. Las mujeres locales tienen un mayor número de opciones, tanto en empleo como en el emprendimiento como medio de vida; por tanto, existe una proporción mayor de mujeres emprendedoras con experiencia o formación en negocios. Por su parte, para las mujeres migrantes, estos emprendimientos suelen ser una única opción para generar ingresos, por lo que tienden a necesitar un mayor desarrollo en sus habilidades de gestión.

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 en 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.

En lo que respecta al apoyo en infraestructura, el nivel de interés radica tanto en el acceso a espacios de trabajo (como se ha mencionado con anterioridad, las mujeres empresarias migrantes suelen usar su hogar como espacio de trabajo, lo cual representa una limitante para la expansión o, incluso, para emprender en ciertos sectores que por su naturaleza requieren de cierta infraestructura, como un salón de belleza) como en la tecnología, lo cual está alineado con el interés de desarrollar sus capacidades digitales.



3.2.7 Desafíos y obstáculos para acceder servicios de desarrollo empresarial (SDE)

De acuerdo con los resultados obtenidos 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 tres grandes categorías:

1.

Desconocimiento sobre la oferta de SDE:

si bien existe conocimiento sobre la existencia de instituciones que ofrecen algunos SDE (particularmente entrenamientos), este conocimiento se limita a centros académicos privados o firmas de asesoría, cuyos costos no son asequibles para un emprendimiento de subsistencia. Además, existe poco conocimiento sobre la existencia de algunos servicios, derivado principalmente del bajo porcentaje de las microempresarias con formación o entrenamiento en negocios; hecho que también limita su demanda.

2.

Costos asociados: si bien existen algunos servicios gratuitos, su oferta es percibida como muy limitada. Este tipo de servicios tiende a enfocarse en entrenamientos cortos en emprendimiento, pero deja fuera elementos considerados clave por esta población, como el financiamiento, la asesoría fiscal y contable, los servicios legales o el desarrollo de capacidades digitales.

3.

Limitaciones de tiempo: existen limitaciones intrínsecas en su disponibilidad de tiempo derivadas de su rol central como propietarias y operadoras de negocios, junto con las demandas asociadas con una distribución desbalanceada de trabajo doméstico no remunerado. Todo esto exacerbado por una oferta limitada de servicios asequibles de cuidado.



4.

Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial (SDE)

La oferta de servicios de desarrollo empresarial (SDE) en Colombia es diversa, inclusiva y sostenible. La mayoría de los servicios que se ofertan se brindan a través de centros de desarrollo empresarial (SBDC), que son iniciativas creadas a partir de alianzas entre el sector privado, la academia y el Gobierno, cuyo vínculo evita la duplicidad de esfuerzos y, a su vez, permite la cooperación y la sostenibilidad a largo plazo (MINCIT, 2022). Así mismo, ofrecen la posibilidad de responder a las necesidades de los emprendedores y empresarios, e incentivan la productividad, la competitividad y la internacionalización.

Por otro lado, existe la oferta de instituciones educativas y gubernamentales que crean sus propios centros y/u oficinas de emprendimiento, con el objetivo de



ampliar su gama de servicios; un ejemplo es el caso del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Los servicios de desarrollo empresarial ofrecidos buscan, en su mayoría, fortalecer los negocios innovadores basados en las áreas de la ciencia, la tecnología y/o cualquier idea innovadora que impulse y diversifique la economía en el país. También, buscan apoyar a microemprendimientos o emprendimientos de subsistencia encabezados por grupos vulnerables; por lo tanto, la mayoría de los servicios ofrecidos tienen a ser gratuitos e inclusivos.

Dada la madurez del ecosistema emprendedor en Colombia, la oferta de prestadores de SDE se caracteriza por ser amplia y diversa. Si bien cada organización tiene una dinámica propia, se puede destacar como una buena práctica — dentro de las diferentes iniciativas analizadas en el marco de este estudio— el hecho de que las organizaciones que trabajan articuladamente con otras pueden brindar un portafolio de SDE más amplio y con altos estándares de calidad (dado el nivel de especialización al que cada prestador de SDE puede alcanzar). 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, como:

- ▶ La del trabajo psicoemocional.
- ▶ La capacitación técnica y para el emprendimiento.
- ▶ La inclusión financiera.
- ▶ El acceso a capital, tanto para comenzar su negocio como para expandirlo.
- ▶ El apoyo en la comercialización.
- ▶ El acompañamiento del proceso de formalización.

Como ejemplo de este tipo de iniciativas está el proyecto de *Emprendimientos productivos para la paz* (Empropaz), el cual enfoca sus esfuerzos en la inclusión financiera de emprendedores y microempresarios colombianos y venezolanos en situación de vulnerabilidad. Este proyecto no solo brinda servicios de formación empresarial, sino que también acompaña al emprendedor a recibir acceso a financiamiento, promoviendo las finanzas productivas mediante el otorgamiento de microcréditos, productos de ahorros e inversión, seguros y educación financiera a microempresarios, incluyendo al migrante venezolano.

Además, en Colombia, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se crearon las Redes Regionales del Emprendimiento como instancias de coordinación entre los diferentes actores locales y departamentales involucrados en el fomento del emprendimiento, presididos por las gobernaciones y que tienen por objetivo establecer y desarrollar políticas, directrices y estrategias regionales en materia de emprendimiento (MINCIT, 2022).

De manera continua, estas redes se consolidan como los espacios naturales de articulación en temas de emprendimiento, contando actualmente con la participación de más 660 instituciones entre departamentos, municipios, cámaras de comercio, universidades, cajas de compensación, fundaciones, colegios, instituciones de apoyo al emprendimiento e incluso emprendedores en todo el territorio nacional (MINCIT, 2022). A través de esta red, se comunican muchas de las ofertas de servicios para las emprendedoras, por medio de páginas web, redes sociales y el voz a voz.

El caso Empropaz

El proyecto se encuentra conformado por cinco instituciones clave: i) USAID (Seed Empropaz), II) Banca Mía, III) Corporación Mundial de la Mujer Colombia (CMMC), IV) la Corporación de Mujer Medellín (CMMM) y la Fundación Microfinanzas del BBVA. De manera conjunta, estas organizaciones están aportando 29 millones de dólares, de los cuales 9 millones son contribuidos por USAID y 20 por el sector privado (USAID, 2021). Estos aportes serán utilizados para promover finanzas productivas mediante el otorgamiento de microcréditos, productos de ahorros e inversión, seguros y educación financiera a microempresarios rurales y urbanos, incluidos migrantes venezolanos (USAID, 2021).

La población objetivo son personas vulnerables, sin acceso a crédito y, por lo tanto, sin historial crediticio. La manera mediante la cual operan es poniendo los fondos como una especie de fideicomiso, permitiendo brindar préstamos de alto riesgo y otorgándolos a muy bajo interés. De igual forma, Empropaz tiene un carácter comunitario en su manera de funcionar, ya que las mujeres que quieren formar parte tienen que pasar por un filtro de dos entrevistas: i) Analizar si la mujer tiene su idea de negocio clara y si es una persona con características emprendedoras, y II) realizar entrevistas a la comunidad que la rodea, con el objetivo de conocer sus características.

Durante el proyecto de Empropaz, se utiliza la metodología SEA (sea productivo y sea empresarial). Las instituciones a cargo de

brindar los SDE son la Corporación Mundial de la Mujer Colombia (CMMC) y la Corporación de Mujer Medellín (CMMM), las cuales acompañan a las emprendedoras durante cuatro momentos de intervención: 1) Conocer el perfil de la persona emprendedora; 2) Formación de la persona emprendedora; 3) Implementación de los conocimientos aprendidos a través de la entrega de capital semilla (proceso que dura de seis meses a un año); y 4) Seguimiento, donde acompañan a la persona y a su negocio por un período de dos años. En sus inicios, el proceso de formación era presencial, pero, como consecuencia de la pandemia del COVID-19, se desarrolló la plataforma que permite impartir los cursos de forma virtual.



4.1.1 SDE brindados con mayor frecuencia

Los servicios de desarrollo empresarial identificados que se brindan con mayor frecuencia son:

Asesoramiento legal y reglamentario, como

- ▶ Estructuras jurídicas
- ▶ Patentes y derechos de autor
- ▶ Normas de garantía de calidad.

Otros servicios que se ofrecen con mayor frecuencia dentro del Desarrollo de capacidades de gestión son:

- ▶ Asesoramiento empresarial
- ▶ Modelos de negocios

La mayoría ofrecen servicios para mejorar la productividad y mejorar la presencia en línea del negocio.

En contraste, los servicios de desarrollo empresarial que se brinda con menos frecuencia son: a) Almacenamiento; b) Negociaciones con proveedores, contratos; y c) Telecomunicaciones. Esto seguido por d) Facilitar el crédito al proveedor, e) acceso a espacios de trabajo²⁶ y f) Servicios de seguros.

En lo que respecta a la perspectiva de género, la mayoría de las personas representantes de prestadores de SDE entrevistadas comentaron que sus servicios están abiertos a todo público, indistintamente de su género. Sin embargo, al preguntarles si había algún tipo de adecuación que hubieran hecho 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 derivadas de análisis muy superficiales.

La mayoría de los prestadores tomadores de decisión de SDE entrevistados se expresaban con estima sobre las capacidades intelectuales de las mujeres migrantes venezolanas. Están conscientes de la situación migratoria y la mayoría de las capacitaciones están abiertas a todo público.



²⁶ Por ejemplo, talleres colectivos, coworkings o cokitchens.

5.

Análisis de las brechas entre la oferta y la demanda de servicios de desarrollo empresarial (SDE)

Cada organización establece y elabora sus propios Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) de manera única. Sin embargo, existen ciertas funciones comunes que cada servicio busca cumplir, con el objetivo de satisfacer las necesidades de los emprendedores. En muchas ocasiones, los proveedores de servicios no tienen la oportunidad de adaptar sus servicios en función de las necesidades de una población en particular. En este sentido, la presente investigación tiene como propósito realizar una comparación cualitativa entre la disponibilidad y la demanda de SDE.

Por un lado, a los proveedores de servicios se les preguntó si ofrecían servicios o facilitaban el acceso a servicios de apoyo empresarial y, por otra parte, en el caso de los emprendedores, se les preguntó sobre su interés en cada uno de los servicios, eligiendo una de las tres siguientes opciones: a) Estoy dispuesto/a a invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad; b) No es prioritario y/o no estoy en posición de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad; c) No sé de qué se trata. A partir de este contraste, las respuestas se agruparon en las categorías de SDE definidas en los siguientes cuadrantes de la *Matriz de relación oferta y demanda*:



Gráfica 18

Matriz de relación entre la oferta y la demanda de SDE

Oferta de SDE	Alto	Asesoramiento sobre leyes y reglamentos		Desarrollo de capacidades digitales
	Medio		Desarrollo de capacidades de comercialización Apoyo con infraestructura Desarrollo de capacidades de gestión Desarrollo de capacidades financieras y acceso a capital	
	Bajo			Inclusión financiera
		Bajo	Medio	Alto
		Demanda de SDE		

5.2 | Servicios de oferta y demanda altas

En este cuadrante se encuentra ubicado el [desarrollo de capacidades digitales](#), que 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 también se encuentra ubicado el [desarrollo de capacidades de comercialización](#). Dentro de esta serie de servicios, el más demandado es el uso de redes sociales, con el objetivo de promocionar sus productos y concretar ventas; no solo obtener más me gusta, comentarios y publicaciones compartidas.

5.3 | Servicios de oferta y demanda media

En este cuadrante se encuentran cuatro de las siete categorías de servicios de desarrollo empresarial: a) Desarrollo de capacidades de comercialización; b) Apoyo con infraestructura; c) Desarrollo de capacidades de gestión; d) Desarrollo de capacidades financieras y acceso a capital. Estas categorías, en términos generales, tienen un interés medio y hay oferta dentro de los prestadores de SDE. A continuación, se detallan los servicios y respuestas más relevantes de cada categoría.

En el caso del desarrollo de capacidades de comercialización, cabe destacar que dentro de las respuestas con mayor desconocimiento está el servicio de inteligencia de mercado, con un 23.1 por ciento. Sin embargo, la media de prestadores de SDE ofrecen este servicio.

En el caso de la categoría de apoyo con infraestructura, los servicios que tienen un mayor gap entre la oferta y la demanda son los relacionados con áreas de trabajo, con un 70.9 por ciento de demanda vs. un 31 por ciento de oferta, y los servicios relacionados con transferencia de dinero/ medios de pago. Este servicio tiene un interés del 68 por ciento de demanda, pero solo un tercio de las organizaciones lo oferta.

En la categoría de SDE para el desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital, el servicio que tiene más interés es el de la contabilidad, con un 68 por ciento de demanda.

Finalmente, la última agrupación con oferta y demanda media son los SDE que pertenecen a la categoría de desarrollo de capacidades de gestión. Si bien las instituciones ofrecen formación respecto a cómo aplicar modelos y teorías, cómo fijar precios con razonabilidad, cálculo de costos, cómo ser más eficientes en los procesos productivos, cómo organizar la operatoria del negocio, entre otros aspectos, las emprendedoras tienen el foco en aumentar las ventas y apelan al sentido común para resolver las cuestiones enunciadas.



5.4 | Servicios de oferta baja y demanda alta

En este cuadrante se encuentra la [inclusión financiera](#). Según la EME, la prioridad de las emprendedoras está relacionada con conseguir fondos para su emprendimiento. En el caso de ser 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 financiamiento innovadores, como carteras digitales, cuentas comerciales digitales y levantamiento de capital mediante *crowdfunding*.

Siete de cada 10 emprendedoras necesitan poder acceder a los servicios financieros y, ocho de cada 10 participantes de la EME, declaró tener la posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad.

De las organizaciones analizadas, solo el 38 por ciento tiene algún tipo de oferta y, dentro de esta oferta, el enfoque es tradicional, como, por ejemplo, transferencias directas en fondos no reembolsables o capital semilla en forma de activos como instrumentos y maquinarias. Si bien existen diferentes programas de financiamiento disponibles, el nivel de difusión y participación es aún bajo.

5.5 | Servicios de oferta alta y demanda baja

En este cuadrante tenemos a la categoría de Asesoramiento sobre leyes y reglamentos, la cual no es de lo que más le genera interés a las emprendedoras y los servicios relacionados con esta categoría como son estructuras jurídicas y tributación, donde el 85 por ciento de los prestadores de SDE brindan esos servicios. Esto va en línea con la estrategia del Estado colombiano de fomentar la formalidad de las microempresas. El servicio menos brindado es la asesoría en adquisiciones y licitaciones.

Uno de los servicios dentro de esta categoría de Asesoramiento sobre leyes y reglamentos con mayor área de desarrollo es la que se refiere a los seguros. La mayoría de las emprendedoras desconoce para qué funcionan los seguros y dentro de los servicios del ecosistema emprendedor aún no se brindan alternativas al respecto. Este servicio está en un nicho que requiere productos accesibles a las emprendedoras, tanto en el precio como en el hecho de que se entiendan los usos y beneficios que estos tienen.



6.

Conclusiones y recomendaciones



El presente estudio identifica tres tipos de recomendaciones:

1) Recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE para brindar la transferencia metodológica IMESUN; 2) Recomendaciones dirigidas a las personas responsables de la formación de las mujeres emprendedoras; y 3) Recomendaciones sobre la propia metodología IMESUN que podrán ser consideradas por el equipo técnico de OIT para futuras actualizaciones de la metodología.

6.1 | Recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE para brindar la transferencia metodológica IMESUN

Crear una red de prestadores de SDE que tienen como herramienta la metodología de IMESUN

- ▶ **Considerando la madurez** del ecosistema emprendedor colombiano y la regularidad en la que se articulan prestadores de SDE para ofertar portafolios amplios, se sugiere crear una red operada por un comité formado por un representante formador de cada institución y que tenga como objetivos: 1) Mantener una oferta ampliada de servicios (considerando la complementariedad entre los diferentes prestadores); 2) mantener informados de las actualizaciones a los formadores certificados; 3) facilitar la articulación con gobiernos locales interesados en promover el emprendimiento.
- ▶ **Los diferentes prestadores** de SDE se complementan en muchos de los casos. Incluso, varios de estos brindan capacitaciones para el emprendimiento, bajo diferentes metodologías. Sin embargo, no existe una metodología base que acompañe a lo largo del tiempo a la emprendedora de economía popular, para que lleve su idea de negocio hasta que su emprendimiento expanda sus mercados. La mayoría son esfuerzos aislados y puntuales para ayudar a la subsistencia, mas no a la trascendencia en los negocios. Por lo tanto, IMESUN puede ser esa metodología base bajo la cual otras tantas metodologías hagan esfuerzos específicos.

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 y sus intersecciones, a través de entrenamientos en la materia y de talleres de “Diseño de propuesta de valor”, donde se analicen a profundidad las características de las mujeres empresarias, migrantes y locales, y cómo sus necesidades pueden ser solventadas a través de los SDE brindados. Los hallazgos y la información derivada de este estudio pueden servir como material guía.
- ▶ **Se recomienda** capacitar a los prestadores de SDE para ofertar servicios en modalidad virtual, particularmente en horarios vespertinos y nocturnos o asíncronos. Una herramienta que es complementaria a IMESUN y que puede ser de gran apoyo para que los formadores tengan una perspectiva de género es la desarrollada por la iniciativa WED (Women’s Entrepreneurship Self-Check)(https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_762156.pdf).
- ▶ **Fortalecer** las capacidades de los prestadores de SDE en materia de emprendimiento de personas en situación de movilidad, a través de entrenamientos en la materia. Se recomienda explorar el entrenamiento de “Emprendimiento para migrantes” 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, ya sea como forma de becas, créditos o capital semilla para sus emprendimientos.
- **Vincular** a los prestadores de SDE 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 un programa de *crowdfunding* orientado a individuos. Dada la situación de vulnerabilidad de las mujeres migrantes, podría ser de particular interés invertir en mujeres con capital propio o familiar o personas empresarias de la diáspora venezolana.
- **Sensibilizar** a los tomadores de decisión de las instituciones financieras (incluidas las financieras tecnológicas fintech) en lo que respecta a las limitaciones y características de los emprendimientos liderados por mujeres en situación de movilidad.
- **Explorar** las opciones de captación de fondos, ya sean públicos, de cooperación, privados o por responsabilidad social corporativa, que permitan ofrecer apoyo financiero a las mujeres emprendedoras que se encuentren capacitándose bajo la metodología IMESUN durante el proceso de transferencia, ya sea en forma de becas, créditos o capital semilla para sus emprendimientos.

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, con el propósito de mejorar su representatividad, tanto en el gremio empresarial como con el Estado, y participar de manera más institucional en el diálogo multiactor para mejorar las condiciones de desarrollo empresarial para las mujeres.
- **Incorporar** la participación de empresarias migrantes (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 (McKenzie, 2020). La participación de personas empresarias o emprendedoras en el proceso de formación (ya sea en mentorías o facilitación), con condiciones similares a los participantes (en este caso mujeres en situación de movilidad), permite crear modelos a seguir, disminuir los niveles de ansiedad, mejorar la confianza y, en términos generales, acelerar el proceso
- **Fomentar** espacios de colaboración, como, por ejemplo, eventos, ferias comerciales, *webinars* o reuniones de *networking* entre emprendedoras y empresarias. Es importante considerar que dichas reuniones puedan ser realizadas considerando las limitantes identificadas en la investigación primaria. Se sugiere realizarlas los fines de semana, en espacios céntricos donde se pueda incluir el servicio de guardería o cuidado.

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

- ▶ **Explorar** la opción de vincularse con organizaciones que puedan ofrecer servicios de cuidado en los espacios en 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, en la medida de las posibilidades, al contexto nacional y del grupo objetivo (mujeres emprendedoras migrantes y nacionales), de tal modo que priorice la respuesta a las necesidades específicas de esta población y responda a las desafiantes características

económicas del mercado. Se sugiere:

- 1) usar ejemplos locales (idealmente emprendimientos exitosos de migrantes en el contexto colombiano o latinoamericano);
- 2) ajustar los cálculos para la planificación financiera a los esquemas impositivos locales;
- 3) priorizar los ejemplos relacionados con los microemprendimientos en sectores de producción de alimentos, textiles o comercio;
- 4) poner mayor énfasis en el diseño de modelos de negocio con potencial de expansión y no solo de subsistencia;
- e 5) incorporar elementos de planificación del tiempo que permitan gestionar mejor el balance entre las responsabilidades empresariales y familiares.

Desarrollar campañas para visibilizar el rol de la mujer 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 migrantes. Esto incluye: 1) una línea gráfica; 2) plantillas de diseño para publicaciones en línea; 3) sugerencia de secuencias de posteo en redes sociales (*storytelling*); 4) sugerencias de textos creativos “copy” para publicación en redes sociales; 5) guiones gráficos para la producción de videos; 6) elementos gráficos; y 7) negociación centralizada con influenciadores voluntarios para republicar contenido relacionado con la campaña.

- ▶ **Compartir** la campaña base con los 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. El convertir estas historias en contenidos de redes sociales permitiría no solo promocionar a la institución, sino también fortalecer la imagen de las mujeres migrantes como un miembro valioso de la sociedad y, con eso, abonar a la reducción de la xenofobia en el país.

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

Incorporar elementos ontológicos y psicológicos en su facilitación

- ▶ **Desarrollar** la capacidad de las personas responsables de la capacitación para fomentar la confianza y el autoestima de las mujeres emprendedoras migrantes durante los entrenamientos, ya que, según han manifestado en los grupos focales, a menudo se enfrentan a obstáculos y barreras culturales y sociales que pueden afectar su autoconfianza. Como resultado, pueden desertar de los procesos de entrenamiento, limitarse a hacer preguntas o simplemente tener un menor aprovechamiento.
- ▶ **Explorar** y socializar temáticas, como el miedo al rechazo o al fracaso, como elementos críticos a superar en el desarrollo empresarial.
- ▶ **Entender** el contexto completo de las participantes (particularmente sus roles familiares y carga de trabajo doméstico no remunerado) y cómo este influye en el desarrollo de la capacitación, pero sobre todo en el emprendimiento.
- ▶ **Hacer** que las personas responsables de la capacitación sean conscientes de sus propios sesgos, tanto en materia de género como hacia la población venezolana. Se recomienda realizar el Test de Asociación Implícita (<https://implicit.harvard.edu/implicit/spain/>) de la Universidad de Harvard²⁷ como parte del proceso de formación de las personas formadoras; esto permitirá determinar el nivel de sesgo inconsciente que una persona pueda tener a favor o en contra de algún grupo demográfico, en este caso, las mujeres.
- ▶ **Promover** el desarrollo de vínculos entre las mujeres participantes, a través de espacios de reflexión y dinámicas de grupo, de tal modo que puedan crear relaciones de colaboración que les permitan hacer crecer sus negocios. Las mujeres consultadas indicaron que trabajar de manera asociada promueve la sinergia y le permite a cada una concentrarse en sus fortalezas.



²⁷ Este test tiene la ventaja de ser gratuito, estar en idioma español y contar con un nivel de confiabilidad muy alto. La prueba permite determinar el nivel de sesgo inconsciente que una persona puede tener en favor o en contra de algún grupo demográfico, en este caso de las mujeres.

Incorporar elementos sobre negocios digitales en su práctica

► **Entrenarse** en herramientas de digitalización de los negocios para poder facilitar ejemplos reales a las emprendedoras. Esto incluye la promoción a través de redes sociales²⁸, tanto de manera orgánica como con publicidad pagada, la utilización de herramientas digitales que faciliten la gestión (como aplicativos para el cálculo de impuestos, gestión de inventarios, gestión de clientes o

incluso plataformas de entrega, en el caso de los negocios de alimentos), el desarrollo de tiendas virtuales y la generación de contenidos para el mercadeo digital.

► **Utilizar** el juego de negocios de IMESUN como herramienta para que las mujeres emprendedoras fortalezcan sus capacidades digitales mediante el uso del simulador.

Fortalecer sus conocimientos en procesos educativos

► **En caso de no contar** con formación previa en técnicas de facilitación o educación para adultos, familiarizarse con las teorías de estilos de aprendizaje²⁹ y zona de desarrollo próximo, de tal modo de puedan adaptar tanto el contenido como el estilo de la facilitación al perfil de la audiencia que capaciten.



²⁸ Los facilitadores deben de conocer la segmentación de los distintos demográficos en lo que respecta al uso de redes sociales, de tal modo que puedan también asesorar a las participantes sobre los mecanismos idóneos de promoción.

²⁹ 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 una breve video explicativo sobre la zona de desarrollo próximo

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

Promover la incorporación de tecnologías de código abierto

► El código abierto se refiere a un tipo de *software* en el que el código fuente está disponible públicamente y puede ser modificado y distribuido libremente. Las emprendedoras manifestaron la importancia y la necesidad de ahorrar costos en licencias de *software* y tener más flexibilidad en la personalización de soluciones tecnológicas para satisfacer sus necesidades específicas. Además, el código abierto fomenta la colaboración y el intercambio de conocimientos entre la comunidad tecnológica, lo cual puede llevar

a la creación de soluciones innovadoras y eficientes. Algunos de los *softwares* de mayor utilidad para emprendedores 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 completa). Sin embargo, los tipos de tecnología dependerán de las soluciones que cada emprendimiento requiere, por lo que esta lista puede incrementarse en función de la actividad económica y la operación del negocio.



Incorporar el uso de herramientas prácticas de aprendizaje de negocios

- Se sugiere implementar el método del caso³⁰, el cual permite a las emprendedoras comprender las particularidades de la industria y del mercado local, así como las características culturales y socioeconómicas de la región. Además, permitiría la documentación de casos de éxito. La utilización del método de casos con problemáticas específicas del país también 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. Esto les permite desarrollar habilidades de resolución de problemas y tomar decisiones informadas en situaciones de incertidumbre y complejidad.
- Para poder 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” de IMESUN³¹.
- Generar alianzas con universidades o escuelas de negocio en Colombia o Venezuela que utilicen consistentemente el método del caso para la redacción de casos de emprendimientos de mujeres migrantes venezolanas³².

Enfocar los programas de formación por actividades económicas

- Si bien la formación empresarial comparte cuestiones comunes a todos los sectores, también es cierto que el desarrollo de ejemplos concretos en emprendimientos similares facilita el aprendizaje y genera mejores resultados. Durante el trabajo de campo, se pudo identificar que las emprendedoras sugieren hacer énfasis en el desarrollo de formación específica, según el área particular donde quieran emprender.



³⁰ El método del caso es una metodología de aprendizaje basada en el learning by doing (aprender haciendo) desarrollado por la Universidad de Harvard y 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. Algunos beneficios de usar el método del caso en la formación para el desarrollo empresarial son: 1) Abrir nuevas perspectivas a través de la escucha activa con los compañeros y profesores; 2) Mejorar el juicio crítico a través de la discusión; 3) Aumentar la capacidad de diagnóstico y solución de problemas; 4) Mejorar la confianza en la toma de decisiones. Para más información puede consultar este video o esta nota técnica.

³¹ A diferencia de otras técnicas de enseñanza que pueden ser adquiridas por estudio independiente, el uso del método del caso exige una capacitación más formal ya que involucra varias etapas formativas, inicialmente, la persona que se está formando debe primero haber vivido la experiencia como asistente a un entrenamiento, después estudiar la metodología y finalmente impartir sesiones con la supervisión de un facilitador experimentado.

³² Se sugiere explorar acuerdos con Harvard u otra institución renombrada por usar del método del caso.

7.

Anexos

Anexo 1 Metodología

El presente estudio se realizó entre el último trimestre del año 2022 y el primer semestre del 2023. La población de enfoque fueron los prestadores de servicios de desarrollo empresarial y mujeres empresarias (migrantes y locales), con residencia en las cinco ciudades priorizadas: 1) Bogotá, ciudad capital de la República de Colombia; 2) Medellín, ciudad capital del departamento de Antioquia; 3) Barranquilla, ciudad capital del departamento del Atlántico; 4) Cúcuta, ciudad capital del departamento del Norte de Santander; 5) Bucaramanga, capital del departamento de Santander.

El flujo migratorio de esta población tiende a ser urbano, tanto en el origen como en el destino. El 87.8 por ciento de las personas migrantes de origen venezolano en Colombia reside en zonas urbanas, mientras que solo el 77.1 por ciento de las personas nativas colombianas reside en dichas zonas (DANE, 2021). Más de la mitad de las personas migrantes de origen venezolano (53.4 por ciento) se concentra en solo nueve ciudades: el 20 por ciento en Bogotá, el 7.7 por ciento



en Medellín, el 6.8 por ciento en San José de Cúcuta, el 4.9 por ciento en Cali, el 4.6 por ciento en Barranquilla, el 2.8 por ciento en Cartagena, el 2.3 por ciento en Santa Marta, el 2.3 por ciento en Maicao y el 2.1 por ciento en Bucaramanga (Migración Colombia, 2022).

La estructura metodológica de esta investigación se dividió en cuatro etapas: 1) **Análisis del contexto del emprendimiento en Colombia**; 2) **Caracterización de la oferta de servicios de desarrollo empresarial**; 3) **Caracterización de la demanda de SDE, en particular, las necesidades de las mujeres migrantes, refugiadas y locales interesadas en emprender o que ya han emprendido un negocio en el país**; y 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 de ambiente del emprendimiento, tanto nacional como en los territorios priorizados. Esto 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 del levantamiento de información inicial, basado en la investigación de fuentes secundarias y en el análisis de la oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial, con presencia en canales digitales. Como resultado de esto, fueron identificadas 10 instituciones prestadoras de servicios de desarrollo empresarial, con la potencialidad de recibir la transferencia metodológica de IMESUN. Esta información fue validada por profesionales del equipo Lazos de la OIT, a través de un mapeo de instituciones que fue retroalimentado. Dentro de estas instituciones se encontraron instituciones públicas, académicas y ONG.

Como segundo paso, se definió una rúbrica de evaluación, que incluyó siete criterios: 1) **mandato**, 2) **impacto**, 3) **capacidad institucional**, 4) **alcance geográfico**, 5) **sostenibilidad financiera**, 6) **accesibilidad de los SDE por parte de poblaciones vulnerables, migrantes y/o mujeres**, y 7) **cantidad y diversidad de SDE prestados**. Con base en la rúbrica se realizó una evaluación inicial (considerando exclusivamente la información disponible en fuentes secundarias), por lo cual se priorizaron 15 organizaciones.

En una tercera instancia se realizaron entrevistas semiestructuradas a informantes clave de las organizaciones priorizadas³³. Las entrevistas se estructuraron con el objetivo de: a) **identificar las capacidades técnicas del equipo de trabajo y la forma en la que reciben recursos económicos**; b) **entender el interés que la organización tenía para recibir la transferencia metodológica y para trabajar con mujeres emprendedoras, tanto nacionales como extranjeras**; c) **caracterizar y evaluar a la institución bajo la rúbrica predefinida**; y

³³ Las organizaciones que no accedieron a ser entrevistadas fueron descartadas del estudio.

d) 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 las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras

Con el objetivo de comprender las necesidades e intereses de los servicios de desarrollo empresarial y el perfil de las mujeres que quieren emprender o que ya han emprendido un negocio en Colombia, se aplicó una *Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras* (EME), que contó con la participación de más de 669 mujeres residentes en las ciudades priorizadas.

El cuestionario usado en la encuesta se estructuró en cinco secciones: 1) Características sociodemográficas; 2) Experiencia en emprendimientos o negocios; 3) Formación en emprendimiento o negocios; 4) Desafíos de la mujer emprendedora y 5) 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 vincularlas 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 en el mes de marzo de 2023. Los grupos focales tuvieron una duración de 90 minutos y estuvieron estructurados en cinco bloques, cuyo objetivo principal era profundizar en los siguientes cinco retos: a) reto de poner su idea de negocio en acción; b) reto al emprender y al emprender siendo migrante venezolana; c) reto para acceder a SDE, en especial su experiencia con acceso a capital; d) reto de recibir formación y e) reto de poner en acción la formación.



4.

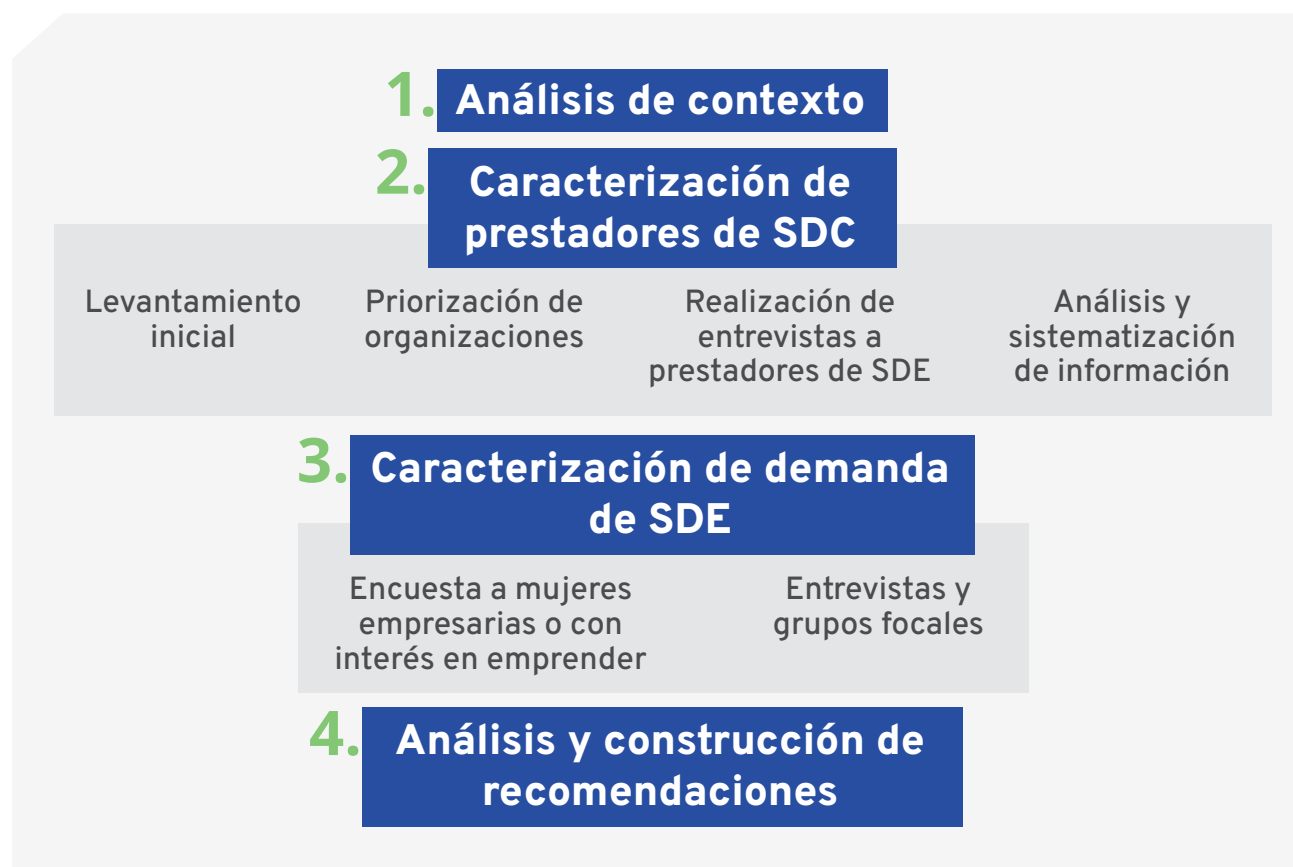
Análisis y construcción de recomendaciones

Finalmente, una vez se explicó el contexto al cual se enfrentan las mujeres emprendedoras, se caracterizó a estas mujeres emprendedoras nacionales y migrantes, se analizó la oferta de SDE que existe en el país y se realizaron las conclusiones y recomendaciones del estudio.

Las recomendaciones se enfocan en tres grupos de interés específicos: 1) las instituciones prestadoras de SDE involucradas en la transferencia metodológica de IMESUN, 2) las personas responsables

de las capacitaciones dirigidas a mujeres emprendedoras colombianas y venezolanas, y 3) el equipo de la Organización Internacional del Trabajo (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.

Ilustración 1.**Estructura metodológica**

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2

Rúbrica de evaluación

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

Link de la encuesta: <https://blindspotbhr.typeform.com/encuestalazosco>

Método de recolección: digital. La encuesta fue distribuida a través de:

- Redes sociales (se realizó una campaña de medios digitales dirigida exclusivamente a mujeres en Bogotá, Medellín, Barranquilla, Cúcuta y Bucaramanga).
- Grupos en WhatsApp y en redes sociales de la comunidad venezolana.
- Distribución a través de ONG de apoyo a la comunidad venezolana en Colombia.

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 nieve³⁴. Cabe mencionar que, debido al tipo de muestreo, ni 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 central³⁵, 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.



³⁴ Esta técnica consiste en solicitar a los individuos observados que identifiquen a otras personas con rasgos similares (en este caso, mujeres venezolanas o colombianas, empresarias o con deseo de emprender un negocio de 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.

³⁵ 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

Tasa de participación y embudo de respuestas:

No. de personas (pp)	Tasa de respuesta total	Tasa de respuesta relativa al paso anterior	Estado donde dejaron la encuesta
1,553.00			Comenzaron la encuesta
729.00	18.1 %	47 %	Aceptaron participar en el estudio
700.00	17.4 %	96 %	Eran mujeres
669.00	14.0 %	81 %	Mujeres residentes de los territorios priorizados
557.00	13.8 %	99 %	Mujeres pensando en iniciar un emprendimiento/ negocio o incluso habían puesto su negocio
655.00	16.3 %	118 %	Mujeres que terminaron la encuesta en su totalidad
1,553.00			Compartieron sus datos para ser contactadas para futuros estudios

Anexo 3

Evaluación de la demanda de SDE

		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		
Grupo	Criterio	Nac.	Ext.	Total	Nac.	Ext.	Total	Nac.	Ext.	Total
Apoyo en infraestructura	Almacenamiento	53 %	63 %	62.0 %	36 %	20 %	22.6 %	10 %	17 %	15.4 %
	Área de trabajo	69 %	71 %	70.9 %	22 %	16 %	16.6 %	9 %	17 %	12.6 %
	Servicios y soporte de tecnologías de la información	65 %	61 %	61.8 %	26 %	19 %	20.3 %	9 %	17 %	17.9 %
	Telecomunicaciones	67 %	66 %	66.0 %	26 %	19 %	20.3 %	7 %	17 %	13.7 %
	Transferencias de dinero/medios de pago	74 %	67 %	68.0 %	18 %	18 %	18.1 %	8 %	17 %	13.9 %
	Transporte y entrega	63 %	61 %	61.3 %	26 %	25 %	24.8 %	11 %	17 %	13.9 %
	Total	65.2 %	65.0 %	65.0 %	25.8 %	19.5 %	20.4 %	9.1 %	17.3 %	14.6 %
Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	Adquisiciones y licitaciones	52 %	52 %	52.1 %	26 %	20 %	21.3 %	22 %	17 %	26.6 %
	Derecho laboral	66 %	66 %	66.0 %	25 %	16 %	17.3 %	9 %	17 %	16.8 %
	Estructuras jurídicas	49 %	53 %	52.6 %	31 %	20 %	21.4 %	20 %	17 %	26.0 %
	Licencias	59 %	59 %	59.1 %	28 %	19 %	20.4 %	13 %	17 %	20.4 %
	Normas de garantía de calidad	65 %	60 %	60.6 %	26 %	18 %	19.1 %	9 %	17 %	20.3 %
	Patentes y derechos de autor	61 %	53 %	54.6 %	25 %	19 %	20.1 %	14 %	17 %	25.3 %
	Procedimientos de exportación	53 %	54 %	53.6 %	30 %	21 %	22.3 %	17 %	17 %	24.1 %
	Registro de empresas	64 %	63 %	62.8 %	24 %	18 %	18.6 %	13 %	17 %	18.6 %
	Salud y seguridad en el trabajo	68 %	66 %	66.0 %	25 %	17 %	17.8 %	7 %	17 %	16.2 %
	Seguro	64 %	57 %	58.3 %	27 %	19 %	19.9 %	9 %	17 %	21.8 %
	Tributación	53 %	52 %	51.9 %	27 %	20 %	20.9 %	19 %	17 %	27.1 %
	Total	60 %	58 %	58 %	27 %	19 %	20 %	14 %	17 %	22 %

Desarrollo de capacidades de comercialización	Diseño de producto	72 %	63 %	64.5 %	15 %	18 %	17.9 %	14 %	17 %	17.6 %
	Distribución y cadena de suministros	59 %	57 %	57.5 %	30 %	22 %	23.3 %	11 %	17 %	19.3 %
	Embalaje	58 %	56 %	55.9 %	31 %	21 %	22.4 %	11%	17 %	21.6 %
	Inteligencia de mercado	70 %	61 %	62.1 %	11 %	15 %	14.7 %	18 %	17 %	23.1 %
	Negociaciones con proveedores, contratos y subcontratos	65 %	63 %	63.3 %	23 %	19 %	19.6 %	13 %	17 %	17.1 %
	Publicidad, ferias, exposiciones y <i>showrooms</i>	66 %	58 %	59.3 %	16 %	24 %	22.6 %	20 %	18 %	18.1 %
	Total	65 %	60 %	60 %	21 %	20 %	20 %	15 %	17 %	19 %
Desarrollo de capacidades de gestión	Asesoramiento	74 %	69 %	70.0 %	16 %	16 %	16.2 %	10 %	17 %	13.7 %
	Consultoría	68 %	60 %	61.5 %	22 %	19 %	19.4 %	10 %	17 %	19.1 %
	Modelos de negocios	69 %	66 %	66.7 %	18 %	14 %	14.9 %	13 %	17 %	18.4 %
	Redes/ <i>networking</i>	68 %	59 %	60.5 %	19 %	18 %	18.3 %	13 %	17 %	21.3 %
	Tutoría/ <i>coaching</i>	61 %	54 %	55.4 %	22 %	19 %	19.4 %	17 %	17 %	25.1 %
	Visitas de intercambio	55 %	56 %	55.9 %	27 %	16%	17.9 %	18 %	17 %	26.1 %
	Total	66 %	61 %	62 %	21 %	17 %	18 %	13 %	17 %	21 %
Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital	Contabilidad	68 %	68 %	68.0 %	19 %	16 %	16.6 %	13 %	17 %	15.4 %
	Costeo	59 %	63 %	62.6 %	25 %	18 %	19.1 %	16 %	17 %	18.3 %
	Facilitar el crédito al proveedor	64 %	61 %	61.1 %	22 %	20 %	19.9 %	15 %	17 %	18.9 %
	Mecanismos de financiación innovadores	67 %	63 %	63.5 %	19 %	17 %	17.3 %	14 %	17 %	19.3 %
	Préstamos, capital y garantías de crédito	66 %	64 %	64.7 %	42 %	36 %	18.5 %	25 %	35 %	16.8 %
	Total	65 %	64 %	64 %	25 %	21 %	18 %	16 %	21 %	18 %
Desarrollo de capacidades digitales	Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales	68 %	65 %	65.2 %	17 %	16 %	16.1 %	15 %	17 %	18.8 %
	Mejora de la productividad	69 %	71 %	71.0 %	20 %	13 %	14.2 %	10 %	17 %	14.7 %
	Mejorar la presencia en línea del negocio, por medio de redes sociales y/o una página de Internet propia	73 %	72 %	72.5 %	17 %	13 %	13.7 %	10 %	17 %	13.7 %
	Total	70 %	69 %	70 %	18 %	14 %	15 %	12 %	17 %	16 %

8.

Bibliografía



- AMB. (2019). Obtenido de Área Metropolitana de Bucaramanga : <https://www.amb.gov.co/bucaramanga/>
- ANALDEX. (2022). *Nuevos aranceles a la importación de confecciones*. Obtenido de <https://www.analdex.org/2023/01/11/nuevos-aranceles-a-la-importacion-de-confecciones/#:~:text=El%20Ministerio%20de%20Comercio%2C%20Industria,23%20de%20diciembre%20de%202022.>
- ANDI. (2020). ANDI. Obtenido de <https://www.andi.com.co/Uploads/Metodolog%C3%ADa%20Proveedur%C3%ADa%20Inclusiva.pdf>
- Asocapitales. (2022). Obtenido de <https://www.asocapitales.co/nueva/barranquilla/#:~:text=Historia%20Barranquilla&text=En%201993%20fue%20organizada%20constitucionalmente,el%20comercio%20y%20la%20industria.>
- Banca Mía. (2023). Obtenido de <https://www.camaraguajira.org/publicaciones/memorias/2019/foro-economia-naranja-maicao/bancamia.pdf>
- Banco Caja Social. (2023). *Crédito libre destino*. Obtenido de <https://www.bancocajasocial.com/portalserv/bcs-public/inicio/microempresarios/credito-microempresa/microcredito-para-capital-de-trabajo>
- Banco de Bogotá. (2022). *Crédito para emprendedores*. Obtenido de <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/bancas/para-ti/banca-microfinanzas/creditos/crediprogreso#tab-3>
- Banco Mundial. (2020). *Doing Business*.
- Banco Mundial. (2020). *Doing Business Colombia 2020*. Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2021). *Índice de Gini*.
- Banco Mundial. (2022). *Panorama general: Colombia*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20colombiana%20se%20ha,7%2C1%25%20en%202022.>
- Banco Mundial. (2022). *PIB (US\$ a precios anuales)*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?end=2021&locations=PE&start=1991>
- Banco Mundial. (2022). *PIB per cápita (US\$ a precios actuales)*. Datos Banco Mundial. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2021&locations=PE&start=1991>
- BBVA. (2023). *Crédito Comercial de Inversión*. Obtenido de <https://www.bbva.com.co/empresas/productos/prestamos/largo-plazo/comercial-para-inversion.html>
- Cámara de Comercio Bogotá. (2020). *Balance de la economía de la región Bogotá-Cundinamarca 2019*. Bogotá D.C.

- ▶ Cámara de Comercio de Bogotá. (2022). *Ventanilla Única Empresarial*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Transformar-Bogota/Desarrollo-economico/Ventanilla-Unica-Empresarial-VUE>
- ▶ CIDEU. (2021). Obtenido de <https://www.cideu.org/miembro/san-jose-de-cucuta/>
- ▶ CONCAMARAS. (2023). *La supervivencia empresarial en Colombia*. Obtenido de <https://incp.org.co/wp-content/uploads/2023/05/Informe-de-supervivencia-empresarial-Confecamaras.pdf>
- ▶ CONFECAMARAS. (2023). *Informe de dinámica de creación de empresas - 2022*. Obtenido de https://confecamaras.org.co/phocadownload/2022/Din%C3%A1mica_de_Creaci%C3%B3n_de_Empresas_Enero_-_Dic_2022.pdf
- ▶ CONFECAMARAS. (2023). *Mujeres lideran creación de empresas en Colombia, en 2022 el 62,5% del total de empresas fueron creadas por mujeres*. Obtenido de <https://confecamaras.org.co/noticias/872-mujeres-lideran-creacion-de-empresas-en-colombia-en-2022-el-62-5-del-total-de-empresas-fueron-creadas-por-mujeres>
- ▶ DANE. (2018). *Censo Nacional de Población y Vivienda*.
- ▶ DANE. (2020). Obtenido de Principales indicadores del mercado laboral: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_20.pdf
- ▶ DANE. (2020). *PIB Colombian & PIB Bogotá*.
- ▶ DANE. (2023). Obtenido de Gran Encuesta Integrada de Hogares: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo/geih-historicos#:~:text=La%20Gran%20encuesta%20integrada%20de,de%20la%20poblaci%C3%B3n%20como%20sexo%2C>
- ▶ DANE. (2023). Obtenido de Mercado Laboral: [https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo#:~:text=Informaci%C3%B3n%20febrero%202023&text=En%20el%20trimestre%20m%C3%B3vil%20diciembre,2022%20\(13%2C0%25\)](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo#:~:text=Informaci%C3%B3n%20febrero%202023&text=En%20el%20trimestre%20m%C3%B3vil%20diciembre,2022%20(13%2C0%25)).
- ▶ DANE. (2023). Obtenido de Comunicado de Prensa: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_ene_23.pdf
- ▶ DANE. (2023). *Comunicado de prensa*. Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_ene_23.pdf
- ▶ DANE. (2023). *Encuesta Pulso de la Migración - Ronda 5*. Obtenido de <file:///C:/Users/Miguel/Dropbox/PC/Downloads/presentacion-pulso-migracion-mar22-abr22.pdf>
- ▶ DANE. (2023). *Reporte Estadístico de Migración - Quinta Ronda*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/migracion/reportes-migracion.pdf>
- ▶ David McKenzie. (2020). Effectiveness of Business Training: How can we design, implement

and measure better. OIT. Obtenido de <https://youtu.be/QNh631nXoX4>

- Delegation of the European Union to Colombia. (28 de 04 de 2023). *La Unión Europea invertirá 50 mil millones de pesos en la integración socioeconómica de los migrantes y las comunidades de acogida*. Obtenido de Delegation of the European Union to Colombia: https://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/la-uni%C3%B3n-europea-invertir%C3%A1-50-mil-millones-de-pesos-en-la-integraci%C3%B3n_en?s=160
- Fundación Coomeva. (2023). Obtenido de Microcrédito de Emprendimiento Empresarial: <https://www.comeva.com.co/fundacion/publicaciones/36976/microcredito-de-emprendimiento/>
- GEM. (2021). *GEM Colombia Actividad Emprendedora en Colombia en tiempos del coronavirus 2020-2021*.
- Gobierno de Barranquilla. (2016). Obtenido de https://www.barranquilla.gov.co/wp-content/uploads/2018/09/barranquilla_en_cifras_final.pdf
- Gobierno de Colombia. (2021). Obtenido de Ley 2155: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=170902>
- Gobierno de Colombia. (2022). *Abecé del Estatuto Temporal de Protección para Migrantes Venezolanos*.
- ILOSTAT. (2022). *Perfiles nacionales*. Obtenido de <https://ilostat.ilo.org/es/data/country-profiles/>
- Largo, J. M. (06 de 03 de 2023). *Gobierno apoyará a más de 100 mil emprendores de población migrante y colombiana*. Obtenido de <https://www.infobae.com/colombia/2023/03/06/gobierno-apoyara-a-mas-de-100-mil-emprendores-de-poblacion-migrante-y-colombiana/>
- MacMaster, B. (2023). *Balance 2022 y Perspectivas 2023 ¿Cómo mantener y generar empleo? El gran reto para el 2023*. Obtenido de ANDI Colombia: <https://www.andi.com.co/Uploads/INFORME%20PERSPECTIVAS%20ANDI%202023.pdf>
- Medellíncomovamos. (2021). *Así es Medellín*. Obtenido de <https://www.medellincomovamos.org/medellin>
- MINCIT. (2022). *Centro de Desarrollo Empresarial*.
- MINCIT. (2022). *Plan Sectorial de Turismo 2022-2026*.
- MINCIT. (2023). Obtenido de <https://www.innpulsacolombia.com/preguntas-frecuentes#:~:text=Somos%20la%20agencia%20de%20emprendimiento,oportunidades%20para%20todos%20los%20colombianos.>

- MRE. (2022). *Distribución de Venezolanos en Colombia - Corte 28 de febrero de 2022*. Obtenido de *Distribución de Venezolanos en Colombia - Corte 28 de febrero de 2022*
- Municipio de Colombia. (2021). *El Municipio de Bucaramanga*.
- Observatorio Mujeres. (2022). *Boletín de empleo de mujeres en Colombia*.
- OECD. (2022). *Colombia Perspectivas Economicas de la OCDE Noviembre 2022*. Obtenido de https://issuu.com/oecd.publishing/docs/e0112esp_col
- PMV. (2021). *Emprendimiento de los migrantes venezolanos en Colombia, Boletín 13*. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/semanaruralvzla/documentos/1595575645_boletin_13_emprendimientopdf#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20informaci%C3%B3n,ellos%20han%20empezado%20a%20formalizarlo.
- Procolombia. (2023). Obtenido de <https://www.colombia.co/pais-colombia/estructura-del-estado-colombiano/como-es-la-organizacion-politico-administrativa-de-colombia/#:~:text=Colombia%20cuenta%20con%201123%20municipios,ind%C3%ADgenas%20y%20los%20territorios%20colectivos>.
- R4V. (2022). *América Latina y el Caribe, Refugiados y Migrantes Venezolanos en la Región - Dic 2022*. Obtenido de <https://www.r4v.info/document/r4v-america-latina-y-el-caribe-refugiados-y-migrantes-venezolanos-en-la-region-dic-2022>
- Taboada, B. (07 de 06 de 2023). *Entorno macroeconómico y perspectivas 2023*. Obtenido de Banco de la República: <https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/btaboada-foro-bancolombia-junio7-2023.pdf>
- Trii. (2023). Obtenido de <https://trii.co/about>
- UNHCR. (2023). *UNHCR-ACNUR Colombia* . Obtenido de Estatuto Temporal de Protección para Migrantes Venezolanos: <https://help.unhcr.org/colombia/otros-derechos/estatuto-temporal-de-proteccion-para-migrantes-venezolanos/>
- UPB. (2022). Obtenido de <https://www.upb.edu.co/es/universidad/nuestro-campus/sobre-la-ciudad/bucaramanga#:~:text=Las%20principales%20actividades%20econ%C3%B3micas%20van,desarrollo%20del%20turismo%20de%20aventura>.
- USAID. (2021). *Seed - Empropaz*.
- Wolet. (2022). Obtenido de <https://woletglobal.com.pe/credito-pyme>
- World Bank. (2022). Obtenido de <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=CO>

