



Organización
Internacional
del Trabajo



Lazos



Sweden
Sverige



Evaluación de la oferta de servicios de desarrollo empresarial y financieros

para promover el acceso de mujeres
migrantes y refugiadas procedentes
de Venezuela y de las comunidades
de acogida en República Dominicana





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 – OIT 2023. *Evaluación de la oferta de servicios de desarrollo empresarial y financieros para promover el acceso de mujeres migrantes y refugiadas procedentes de Venezuela y de las comunidades de acogida en República Dominicana*, Lima: Oficina Internacional del Trabajo, 2023.

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

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

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

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

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

ISBN: 9789220397800 (versión impresa)

ISBN: 9789220397817 (versión web PDF)

AGRADECIMIENTOS
Esta publicación se basa en una investigación de Blindspot, realizada por Laura Flores e Isselle Medrano para la OIT. Contó con la revisión técnica de María Olave, Katherine Martínez y Carolina Ibáñez del Proyecto Lazos. Se agradecen los comentarios de Luisa Iachan y el apoyo de Manuel Catalán. Este informe de la OIT ha sido posible gracias a la financiación de la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Asdi) en el marco del Proyecto Lazos “Brindar a las personas refugiadas y migrantes de Venezuela acceso a trabajo decente en los países de acogida de América Latina y el Caribe” (RLA/21/09/SWE). Su contenido no refleja necesariamente las opiniones o políticas de la OIT o de Asdi y la mención en el mismo de marcas registradas, productos comerciales u organizaciones no implica que el Gobierno de Suecia los apruebe o respalde.

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

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados 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 de servicios de desarrollo empresarial y financieros

para promover el acceso de mujeres
migrantes y refugiadas procedentes
de Venezuela y de las comunidades
de acogida en República Dominicana







► Índice

1. Introducción	8
2. Análisis de contexto para el emprendimiento local y migrante	11
2.1 Entorno económico	12
2.2 Entorno migratorio	15
2.2.1 Migración Venezolana	17
2.3 Condiciones para el emprendimiento	18
2.3.1 Facilidades para abrir un negocio	20
2.3.2 Pago de impuestos	20
2.3.3 Cumplimientos de contratos	21
3. Demanda de los servicios de desarrollo empresarial	24
3.1 Caracterización de las mujeres empresarias	24
3.1.1 Situación migratoria	24
3.1.2 Formación y necesidades de formación	25
3.1.3 Motivo del emprendimiento	29
3.2 Caracterización de los negocios propiedad de mujeres	30
3.2.1 Propiedad	30
3.2.2 Experiencia en el emprendimiento	30
3.2.2 Sectores económicos de mayor emprendimiento o deseo de emprender	31
3.2.4 Evaluación del entorno de emprendimiento	32
3.2.5 Servicios de desarrollo empresarial (SDE)	35
3.2.6 Uso y pagos de los servicios de desarrollo empresarial	36
3.2.7 Desafíos y obstáculos para acceder servicios de desarrollo empresarial	38

4. Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial	40
4.1 Caracterización de las organizaciones y su oferta de SDE	40
4.1.1 Iniciativas articuladas para cubrir el amplio espectro de las necesidades de la mujer emprendedora	40
4.1.2 Uso de redes sociales para la difusión de las iniciativas	41
4.1.3 Acceso a financiamiento y capital para el emprendimiento	41
4.1.4 SDE brindados con más frecuencia	42
5. Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE	44
5.1 Servicios de oferta y demanda medias	45
5.2 Servicios de oferta y demanda alta	45
5.3 Servicios de oferta y demanda baja	45
6. Conclusiones y recomendaciones	48
6.1 Recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE que participen en la transferencia de la metodología IMESUN	48
6.2 Recomendaciones dirigidas a las personas responsables de la formación de las mujeres emprendedoras	51
6.3 Recomendaciones dirigidas al equipo técnico de OIT para futuras actualizaciones de la metodología IMESUN	52
Anexos	55
Anexo 1 - Metodología	55
Anexo 2 - Rubrica de evaluación	58
Anexo 3 - Ficha técnica de la encuesta	59
Anexo 4 - Financiamiento y Acceso a Capital	60
Anexo 5 - Evaluación de la demanda SDE detallada	64
Bibliografía	67

1

Introducción





► 1. Introducción

Desde el 2015, más de 7.32 millones de personas han abandonado Venezuela y 6.14 millones de ellas, que equivalen 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, después de Siria.

A pesar de que no se dispone de estadísticas oficiales desagregadas por sexo de nivel regional, datos y registros administrativos nacionales sobre migración, diferentes estudios muestran un número creciente de mujeres en el desplazamiento venezolano, que se sitúa por encima del 50 por ciento del total de población refugiada, migrante y solicitante de asilo.

Además de la exposición a vulnerabilidades intrínsecas del proceso migratorio, tales como la discriminación, la exclusión social y la falta de acceso a servicios básicos como salud y educación, las mujeres migrantes se enfrentan a riesgos asociados con la violencia, acoso sexual y laboral por razones de género. Adicionalmente, enfrentan mayores desafíos para acceder al empleo formal, y a menudo se vinculan en actividades de la economía informal, lo que limita su acceso a un trabajo decente.

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, cabeza de familia o que tienen responsabilidades de cuidado y, por ende, la necesidad de generar ingresos. Sin embargo, la complejidad en el acceso al crédito (asociado a la falta de garantías, tasas de interés, 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 «Brindar a las personas refugiadas y migrantes de Venezuela, en particular mujeres, oportunidades de trabajo decente en países de América Latina y el Caribe». Esta iniciativa contribuye a la implementación de la Estrategia Regional de Integración Socioeconómica de personas migrantes provenientes de Venezuela¹ reduciendo su vulnerabilidad socioeconómica, maximizando su contribución a las economías de los países receptores y promoviendo la cohesión social con las comunidades de acogida.

En este marco, la acción del Proyecto Lazos ha priorizado el fortalecimiento de capacidades institucionales en materia de formación y servicios para el emprendimiento, especialmente enfocados en mujeres en

1 Ver: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_775178.pdf

situación de vulnerabilidad. En particular se ha incluido la transferencia de la metodología Inicie y Mejore su Negocio (IMESUN) a actores del ecosistema de emprendimiento en Argentina, Colombia, Perú y República Dominicana, en los países de intervención del proyecto, que concentran el 64 por ciento de la población refugiada y migrante proveniente de Venezuela en la región de América Latina y el Caribe.

El presente informe 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 refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela y las personas de los países de 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 por parte de las personas migrantes y refugiadas de Venezuela y de las personas en situación de vulnerabilidad de las comunidades de acogida, en particular las mujeres, con énfasis en el entrenamiento para el emprendimiento.
4. **Identificar** organizaciones públicas y privadas que tengan como mandato la provisión de servicios empresariales y que tengan la capacidad y/o incentivo de proveer estos servicios a la población objetivo del proyecto, con énfasis en la provisión de entrenamiento para el emprendimiento.



2

Análisis de contexto para el emprendimiento local y migrante



► 2. Análisis de contexto para el emprendimiento local y migrante

La República Dominicana cuenta con una población de aproximadamente 11 millones de personas (ONE , 2022) y una extensión territorial de 48.448 km². El territorio está dividido administrativamente en 31 provincias y un distrito nacional. El presente estudio se enfoca en 4 provincias específicas: 1. Gran Santo Domingo (Distrito Nacional, Santo Domingo Este y Santo Domingo Norte), 2. Santiago, 3. La Altagracia (Bávaro) y 4. San Cristóbal.

El Gran Santo Domingo, la capital del país, alberga a más de 3 millones de habitantes (CEPAL, 2022) y es el centro cultural, financiero, político y comercial de la República Dominicana. En esta área se encuentran, además del Distrito Nacional, los municipios de Santo Domingo Este y Santo Domingo Norte, donde se concentra la mayoría de las industrias y empresas. De igual forma, alberga la Sede de los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial, por lo que tiene una alta importancia político-administrativa (Funglode, 2019). Luego se encuentra la provincia de Santiago, es la segunda ciudad en importancia político-administrativa, con alrededor de 853,000 habitantes. Esta provincia ha experimentado un gran crecimiento y desarrollo económico, especialmente en la comercialización e industrialización de productos agropecuarios y bienes terminados, así como en la producción de bienes en zonas francas (CDEC, 2022).

La tercera provincia estudiada es La Altagracia, con alrededor de 300,000 habitantes (MEPyD, 2022), es líder en el sector del turismo gracias a ciudades como Bávaro, Punta Cana y Bayahibe. El Aeropuerto Internacional de Punta Cana es un punto clave en la provincia, recibiendo el 64 por ciento de todos los vuelos que llegan al país (CLACE , 2022). Finalmente, la cuarta provincia analizada es San Cristóbal, con aproximadamente 642,000 habitantes. Ha experimentado un crecimiento económico considerable en los sectores de industria, agricultura en pequeña escala y actividades portuarias (Ayuntamiento de San Cristóbal, 2022).

Todas estas provincias son núcleo de producción para el desarrollo del país creando empleos y oportunidades de emprendimiento. Asimismo, el 81.2 por ciento de migrantes y refugiados venezolanos se concentra en cuatro demarcaciones territoriales de primer orden: Santo Domingo (30.6 por ciento), Distrito Nacional (28.3 por ciento), La Altagracia (12.9 por ciento) y Santiago (9.4 por ciento) (ENI, 2017). En San Cristóbal, se encuentra parte de la población migrante, pero a menor medida con un 2 por ciento de la población (ENI, 2017).

El estudio busca identificar la disponibilidad de servicios de desarrollo empresarial para mujeres migrantes y venezolanas en estas provincias. Posteriormente, se brindará asesoramiento y capacitación en la metodología Inicie y Mejore su Negocio (IMESUN), enfocándose en la creación y mejora de pequeñas empresas como estrategia para generar empleos y oportunidades de emprendimiento, especialmente en economías en desarrollo.

► 2.1 Entorno económico

En los últimos años, la República Dominicana ha experimentado el segundo mayor crecimiento económico en América Latina, siendo superada únicamente por Panamá. Entre las principales actividades económicas del país se encuentran la agricultura, la minería (especialmente la extracción de metales preciosos), la manufactura y los servicios, destacando especialmente el turismo, el cual ha sido atribuido como uno de los principales impulsores del crecimiento económico reciente (Deloitte, 2022). Según datos del (Banco Mundial, 2022) el Producto Interno Bruto (PIB) del país ha mantenido una tasa de crecimiento anual promedio del 5 por ciento en la última década, mientras que el crecimiento del PIB per cápita ha sido del 4 por ciento.

A pesar del impacto generado por la crisis sanitaria del 2020, la economía dominicana se recuperó alcanzando niveles superiores a los alcanzados previo a la pandemia, mayormente

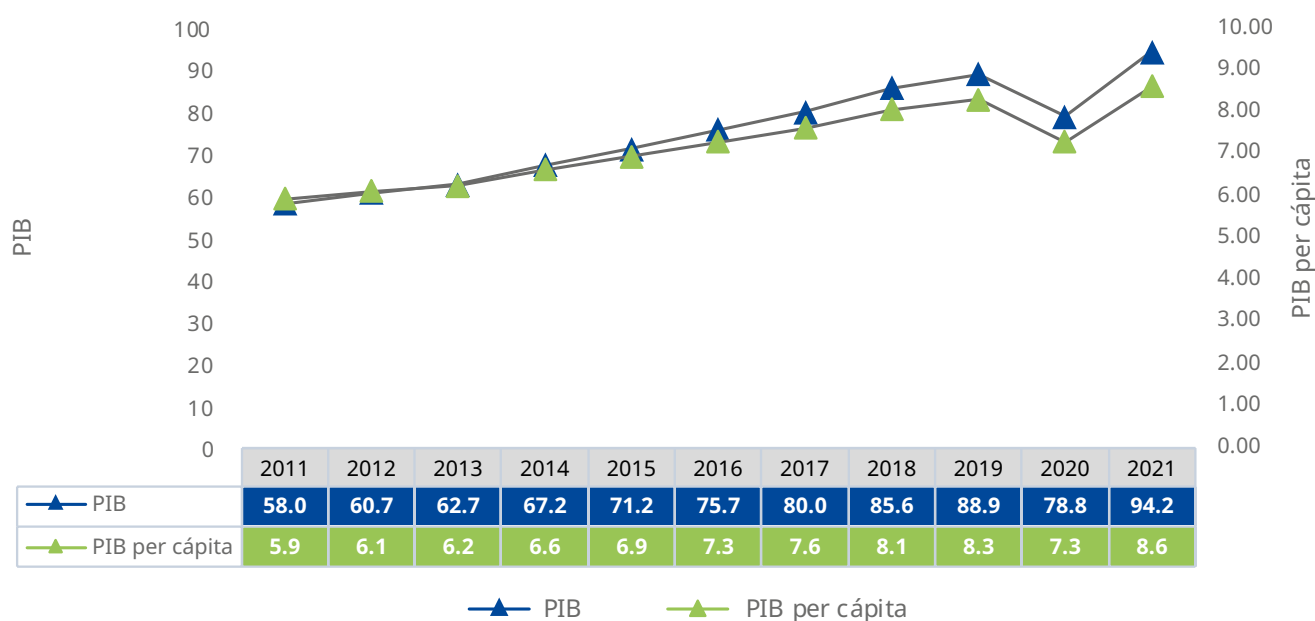
resultado de políticas sólidas que promovieron la estabilidad y mantuvieron un buen acceso al mercado, una campaña de salud eficaz y una reapertura adecuada, incluso del turismo, lo que permitió limitar los daños a largo plazo y controlar el aumento de la pobreza.

La economía dominicana experimentó una recuperación tras la crisis sanitaria del 2020, gracias al desarrollo de políticas sólidas, una eficaz campaña de salud y la reapertura del turismo. Por otro lado, durante la última década, las exportaciones, remesas y reservas internacionales han crecido significativamente y esto se ve reflejado en el mercado y dinamismo económico del país (FMI, 2022). Sin embargo, aunque existe crecimiento económico, la deuda pública aumentó en un 44 por ciento durante la última década².

El crecimiento de la economía dominicana ha traído como consecuencia un incremento del gasto público dedicado a la disminución de la pobreza, misma que, de acuerdo con

► Gráfica 1

PIB (Miles de millones de US\$ a precios actuales) y PIB per cápita histórico de República Dominicana (Miles de US\$ a precios actuales)

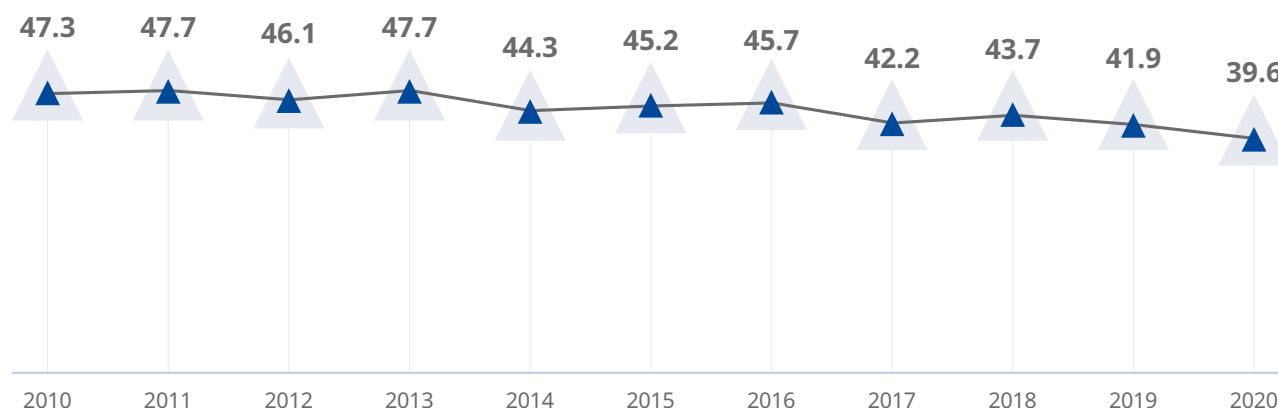


Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2022).

2 A octubre del 2022 representa el 46.3 por ciento del PIB (Banco Mundial, 2021).

► Gráfica 2

Coeficiente de Gini histórico



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2021).

cifras oficiales del Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo ha disminuido en 23.8 puntos porcentuales entre el 2005 y el 2020 (Delgado, 2022). Sin embargo, resultado de la crisis sanitaria, las estimaciones oficiales de pobreza aumentaron en 2.4 puntos porcentuales a 23.4 por ciento en 2020. La tasa de pobreza mantuvo su tendencia creciente durante 2021, alcanzando 23.9 por ciento, lo que significa que más de 300 mil personas cayeron en la pobreza desde que comenzó la crisis de la pandemia (Banco Mundial, 2022).

Además de los esfuerzos por reducir la pobreza, el país ha realizado inversiones considerables para mejorar la infraestructura y el acceso a la educación, lo que ha contribuido al bienestar general de la población y en reducir del coeficiente de Gini del 19 por ciento entre el 2010 y el 2019. A pesar de todos los esfuerzos, uno de los principales desafíos de la economía dominicana sigue siendo la desigualdad en la distribución de la riqueza, al 2020 República Dominicana reportó un coeficiente de Gini del 39³, mostrando una mejora de 5 por ciento con respecto al año anterior (Banco Mundial, 2021).

De manera coyuntural, República Dominicana está experimentando una inflación irregular, empujada mayormente por factores externos. Elementos como una desaceleración generalizada de la economía global, los efectos económicos del COVID-19, las alteraciones a las cadenas de suministros globales y la guerra entre Rusia y Ucrania han resultado en la inflación más alta registrada en varios decenios en el mundo. En República Dominicana, la inflación acumulada en el 2022 asciende al 6.01 por ciento (BCRD, 2022), lo cual incide en el consumo y la actividad empresarial. Sin embargo, este fenómeno no tiende a estabilizarse al corto plazo. Se pronostica que la inflación mundial aumente de 4,7 por ciento en 2021 a 8,8 por ciento en 2022, para luego descender a 6,5 por ciento en 2023 y 4,1 por ciento en 2024.

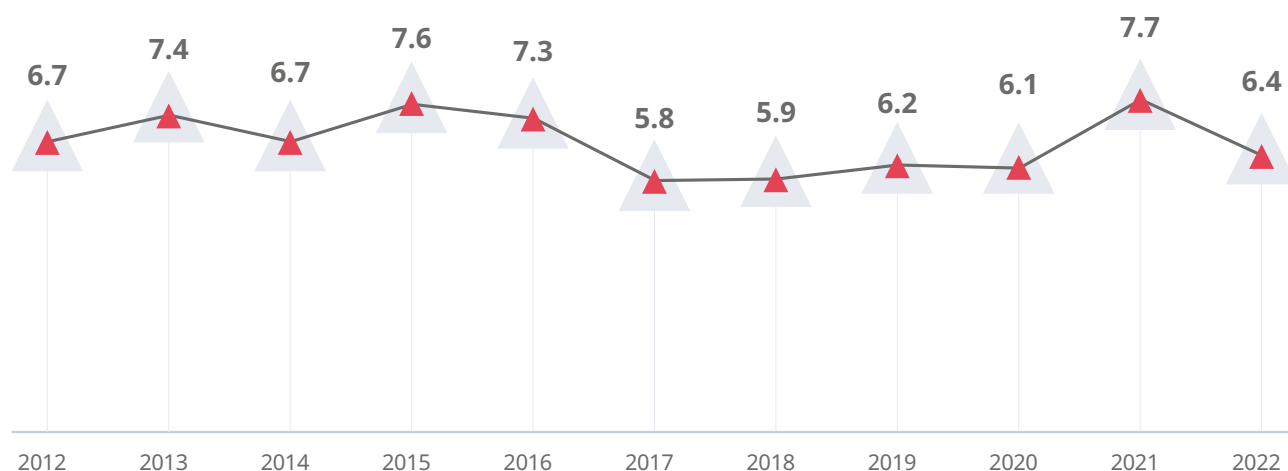
En materia de mercado de trabajo, República Dominicana ha superado ya los impactos que la pandemia del COVID-19 tuvo sobre el empleo, mostrando niveles de desocupación similares previo a la crisis sanitaria. Sin embargo, aún la tasa de desocupación⁴ (6.4) es mayor al promedio de la última década (6.65) con mayor énfasis en las mujeres y los jóvenes.

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

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

► Gráfica 3

Tasa histórica de desocupación



Fuente: Elaboración propia con datos de (ILOSTAT, 2022).

Uno de los principales desafíos que tiene el mercado laboral en República Dominicana son las profundas asimetrías existentes entre hombres y mujeres. Las mujeres suelen mostrar tasas notablemente inferiores en prácticamente todos los indicadores laborales. La participación en la fuerza de trabajo es 24 puntos porcentuales inferior, la desocupación es casi el triple en población total y más del doble en jóvenes, las mujeres además trabajan en promedio 2.2 horas menos que los hombres y tienen un salario mensual 9.4 por ciento inferior que sus contrapartes masculinas. (ILOSTAT, 2022),

Uno de los principales desafíos que tiene el mercado laboral en República Dominicana son las profundas asimetrías existentes entre hombres y mujeres.



► Tabla 1

Resumen de indicadores de mercado laboral (2021)

Indicador	Hombres	Mujeres	Total
Tasa de participación en la fuerza de trabajo ⁵ (%)	76	51.3	63.2
Tasa de desocupación (%)	4.3	12.3	7.7
Tasa de desocupación, jóvenes (%)	11.5	25.6	17
Jóvenes que no están ocupados, ni estudian ni reciben formación (%)	21.1	33.6	27.3
Ganancias mensuales promedio de los asalariados ⁶ ,	\$ 18,482.1	\$ 16,743.1	\$ 17,637
Promedio de horas efectivamente trabajadas por semana por persona ocupada	40.7	38.5	38.5

Fuente: Elaboración propia con datos de (ILOSTAT, 2022).

Las perspectivas económicas indican que la recuperación continuará, y se espera que la inflación retorne al rango meta el próximo año a medida que vaya disminuyendo el impacto de los choques globales, en un contexto de estabilidad financiera y una sólida posición externa. La pandemia, aunque bien contenida en la República Dominicana, podría afectar el crecimiento en otras regiones, lo que pudiera impactar las exportaciones, el turismo y las remesas⁷.

► 2.2 Entorno migratorio

El crecimiento económico que la República Dominicana ha experimentado en años recientes, contrastando con profundas crisis económicas y sociales en países vecinos como Haití y Venezuela, ha ocasionado que el país sea un receptor de migrantes en busca de mejores condiciones de vida (OIM, 2022). De acuerdo con la Encuesta Nacional

de Inmigrantes (ENI), para el año 2017 cerca de 570,930 personas extranjeras vivían en República Dominicana (equivalente al 5.6 por ciento de la población), de los cuales la amplia mayoría (cerca de 470,000) eran de origen haitiano, seguido por la población venezolana que representaba alrededor de 25,872 (ONE, 2017). Entre el 2012 y 2022 la población venezolana se ha multiplicado casi por cinco, se estima que en la actualidad la población de personas migrantes de origen venezolano en República Dominicana haya superado las 115,300 personas (R4V, 2023).

Aproximadamente el 54 por ciento de las personas migrantes de origen venezolano en el país son mujeres (OIT, INMRD & ACNUR, 2020). En términos generales la población migrante es joven, el 41 por ciento de las personas migrantes venezolanas tienen entre 26 y 35 años.

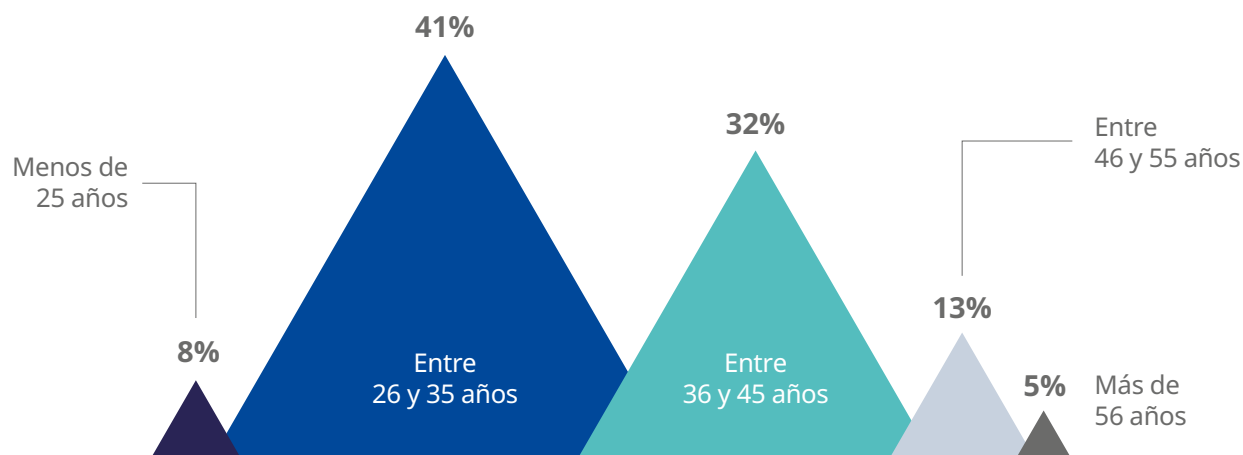
5 La tasa de participación en la fuerza de trabajo (antiguamente conocida como población activa) es un indicador de la proporción de la población en edad de trabajar de un país que participa activamente en el mercado de trabajo, ya sea trabajando o buscando empleo.

6 Ingresos expresados en moneda local.

7 Las remesas representan aproximadamente el 10 por ciento del PBI dominicano (MEPYD, 2021).

► Gráfica 4

Distribución de edades en la población de migrantes venezolanos



Fuente: Elaboración propia con datos de (OIT, INMRD & ACNUR, 2020).

El 86 por ciento de las personas migrantes venezolanas en República Dominicana se concentran en tres regiones: el gran Santo Domingo, que incluye al Distrito Nacional, la provincia de Santo Domingo y San Cristóbal, donde habita un 48 por ciento; la zona

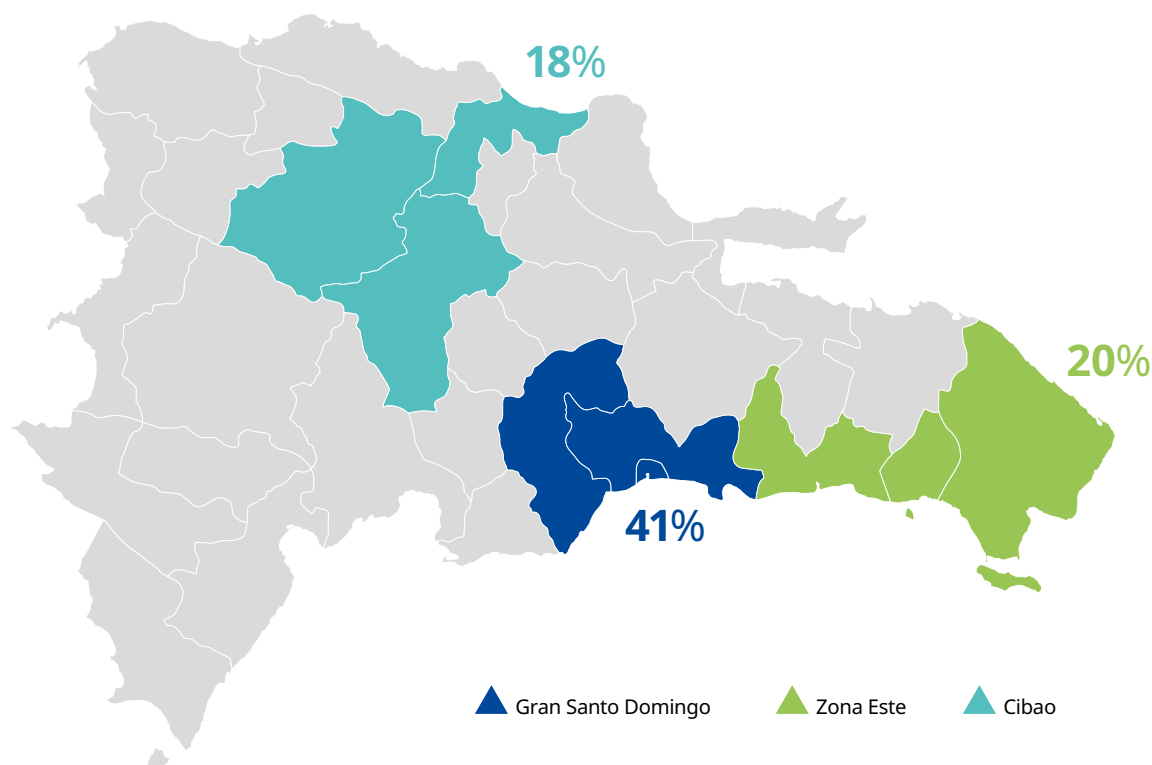
Este, que incluye la Romana, San Pedro y la Altagracia donde reside el 20 por ciento del total; y el Cibao, que incluye Santiago, La Vega y Espaillat donde se encuentran el restante 18 por ciento (OIT, INMRD & ACNUR, 2020).

En República Dominicana, el flujo migratorio de venezolanos presenta una composición socioeconómica diferente en comparación con otros países, debido a las vías posibles para acceder al país.



► Ilustración 1

Distribución mayoritaria de personas migrantes venezolanas viviendo en la República Dominicana



Fuente: Elaboración propia con datos de (OIT, INMRD & ACNUR, 2020).

En República Dominicana, el flujo migratorio de venezolanos presenta una composición socioeconómica diferente en comparación con otros países, debido a las vías posibles para acceder al país. En consecuencia, la proporción de migrantes en edad productiva y con estudios superiores y experiencia profesional es mayor que en otros países cercanos a Venezuela (OIM, 2022).

► 2.2.1 Migración Venezolana

El 22 de enero de 2021, el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Interior y Policía emitieron la Resolución 119-21, que buscó regularizar la situación migratoria de los ciudadanos venezolanos en territorio dominicano, en específico, dentro de la categoría de no residente. Mediante esta resolución, se establece que los ciudadanos venezolanos que ingresaron a territorio

dominicano utilizando una tarjeta de turista o un visado emitido por las autoridades dominicanas, y que han excedido el período de estancia autorizado, podrán optar por una extensión de permanencia y solicitar un permiso de No Residente en las subcategorías de estudiante o trabajador temporero (OIM, 2022).

Este Plan de Normalización Migratoria para las personas venezolanas, permitió a estos migrantes residir legalmente en República Dominicana, trabajar y estudiar; sin embargo, se estima que un 60 por ciento de las personas migrantes siguen en situación migratoria irregular, por diversos factores, entre los que se puede mencionar que no entraban entre las categorías disponibles (estudio y trabajo) o porque entraron al país posterior a la fecha de la resolución. Además de que no se ha vuelto a abrir otra ventana en el plan de

regularización, está la falta de documentos nacionales vigentes y las barreras económicas para realizar los procesos legales migratorios. (R4V, 2022).

El proceso de regularización está estructurado en 3 fases. La primera fase tiene como objetivo generar una prórroga de permanencia válida por 60 días y tiene un costo de \$6,500 pesos dominicanos por concepto de prórroga de estadía y multa por estadía irregular⁸. La segunda fase permite obtener un permiso de No Residente para extranjeros venezolanos con fines de estudio o trabajo temporal. Durante esta fase, el solicitante deberá realizar un pago de \$90 dólares americanos, más los costos asociados a la certificación de ingresos en caso de ser trabajador independiente. Finalmente, aquellas personas que tienen aprobada la fase 2, pueden acceder a un permiso especial con vigencia de un año, que puede renovarse por un año más si se aporta prueba de la extensión o renovación del contrato de trabajo o fuentes de trabajo. El costo de este proceso es variable y oscila entre los \$9,000 y \$12,500⁹ pesos dominicanos.

En términos de cohesión social, el entorno para la comunidad venezolana en República Dominicana es en su mayoría favorable, con pocas manifestaciones de xenofobia o discriminación (ACNUR, 2019). Los lazos culturales compartidos, como la música, el béisbol y el idioma, han facilitado la adaptación y convivencia entre nacionales de ambos países (OIT, 2020).

► 2.3 Condiciones para el emprendimiento

Como parte del estudio «Global Entrepreneurship Monitor 2021 (GEM)» se realizó una encuesta nacional a personas expertas con el propósito de evaluar cuán favorable es el país para emprender, sobre la base del indicador «condiciones marco para el

emprendimiento» (EFC por su sigla en inglés). Según la escala utilizada, una valoración muy cercana a 9 significa que la EFC en cuestión aporta positivamente a la actividad emprendedora, mientras que una muy cercana a 1 indica todo lo contrario (IAE, 2019).

En el caso de República Dominicana, se identifican áreas de oportunidad que requieren especial atención, ya que los indicadores muestran valores menores a tres e incluso por debajo del promedio regional. Estas áreas son las siguientes:

1. Educación emprendedora en niveles básicos, como primaria y secundaria. La falta de desarrollo en este ámbito representa una importante oportunidad de mejora tanto a nivel regional como nacional.
2. Transferencia de Investigación y Desarrollo, indicando un bajo desarrollo de investigación a nivel nacional y escasa transferencia de conocimientos a los negocios locales.
3. Entorno financiero y políticas gubernamentales, que se encuentran por debajo del promedio establecido, evidenciando la necesidad de mejorar el marco regulatorio y las políticas de apoyo al emprendimiento.

Por otro lado, algunos aspectos muestran una valoración positiva en República Dominicana, superando los indicadores regionales:

1. Acceso a infraestructuras físicas y servicios básicos, lo cual sugiere que la sociedad dominicana posee un mercado con amplio potencial para el desarrollo empresarial debido a su acceso a recursos clave.
2. Normas sociales y culturales, que también se encuentran por encima del promedio regional, lo que podría contribuir a fomentar una cultura emprendedora en el país.

8 Este pago eliminaba cualquier adeudo existente por multa de estadía irregular.

9 Costo del carné del permiso (\$1,500 pesos dominicanos), póliza de repatriación (entre \$50 y \$150 dólares dependiendo de la aseguradora) y exámenes médicos (\$4,500 pesos dominicanos).

Es relevante señalar que el Plan Nacional Plurianual de Sector Público del Gobierno de 2020-2024 contempla la política de «Promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas» como una prioridad. Esta política tiene como objetivos principales: a) Reducir la informalidad en las MIPYMES, b) Incrementar las exportaciones de las MIPYMES, y c) Fomentar el empleo formal generado por las MIPYMES.

En conclusión, los indicadores presentados reflejan las áreas de oportunidad y fortaleza para el emprendimiento en República Dominicana. Aunque existen desafíos que deben abordarse, también se destacan aspectos positivos que hacen de la sociedad dominicana un mercado con un amplio potencial para el crecimiento y desarrollo empresarial, a pesar de ser una isla.

► Tabla 2

Condiciones marco para el emprendimiento

Indicador	República Dominicana	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.	2.93	3.64
Políticas gubernamentales. Emprendimiento como tema prioritario en las políticas públicas.	2.98	3.5
Políticas gubernamentales. Burocracia, impuestos y tasas que favorecen la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas.	4.60	3.4
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).	3.87	4.3
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.	2.18	2.5
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.	4.63	5.2
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.	2.2	3.7
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.	5.03	6.4
Apertura de mercado. Dinamismo del mercado interno.	3.87	4.5
Apertura de mercado. Barreras de entrada al mercado interno.	3.53	3.9
Acceso a infraestructuras físicas y de servicios básicos. Facilidad de acceso a los recursos físicos disponibles de comunicación, servicios públicos o transporte, a un precio que no discrimina a las nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.	6.57	6.4
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.	5.27	5.1

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2021).

A pesar de los factores señalados, el país ha implementado políticas de promoción y desarrollo del emprendimiento como dentro de su Plan de Desarrollo Nacional como una inversión a largo plazo, creando instituciones y programas para fomentar la innovación y el espíritu emprendedor. Entre las iniciativas se encuentra el Consejo Nacional de Promoción y Apoyo a la Micro Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPyME)¹⁰, creado en 1997, que promueve el fortalecimiento y desarrollo competitivo de las MIPYMES del país (Promipyme, 2023).

Por otro lado, en 2016 se promulgó la Ley 688-16 sobre Emprendimiento, estableciendo el marco regulatorio de la actividad emprendedora en el país (MICM, 2020). Como resultado de esta ley, se creó la Red Nacional de Emprendimiento (RD-Emprende), una organización integrada por 11 instituciones públicas y privadas que busca promover la generación de empleo y riqueza mediante el emprendimiento (MICM, 2022).

► 2.3.1 Facilidades para abrir un negocio

En términos generales, el proceso de abrir una empresa en República Dominicana es de 16.5 días, inferior al promedio de la región (28.8), pero considerablemente superior en comparación con países desarrollados (9.2) miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En lo que respecta a la cantidad de procesos necesarios en República Dominicana es necesario realizar siete trámites, un número ligeramente inferior con respecto a la región (8.1). En cuanto al costo de apertura, en República Dominicana este costo representa el 13.7 por ciento del ingreso per cápita, inferior a la región (31.4) pero muy superior a los países desarrollados de la OCDE, quienes registran un costo aproximado de 3 por ciento de los ingresos per cápita (Banco Mundial, 2020). No se registraron diferencias de género en este proceso.

Con el objetivo de simplificar el proceso de formalización y apertura de un negocio, a través del Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES se creó la plataforma [Formalizate.gob.do](https://formalizate.gob.do) con el propósito de que las empresas puedan ampararse en las leyes y normativas dominicanas y cumplir con sus obligaciones tributarias, aduaneras y demás. Esta herramienta busca disminuir los procesos burocráticos para el registro de una compañía mediante la creación de la Ventanilla Única para realizar todos los procesos en un mismo lugar dentro de la plataforma (Formálizate, 2023).

► 2.3.2 Pago de impuestos

En República Dominicana, la Dirección General de Impuestos Internos es la institución que se

► Tabla 3
Facilidad para abrir un negocio

Indicador	República Dominicana	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Procedimientos (número)	7	8.1	4.9
Tiempo (días)	16.5	28.8	9.2
Costo (% del ingreso per cápita)	13.7	31.4	3

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

10 Dentro de los servicios que ofrece PROMIPYME se destaca; (1) Préstamos comerciales para capital de trabajo y para compras, instalación y modernización de maquinarias y equipos, (2) Adquisición de vehículos relacionados con la actividad empresarial y (3) Asistencia técnicas y capacitación a la micros, pequeños y medianos empresarios que acceden al programa de crédito.

► Tabla 4

Pago de impuestos

Indicador	República Dominicana	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Pagos (número al año)	7	28.2	10.3
Tiempo (horas por año)	317	317.1	158.8
Tasa de impuestos y contribuciones total (% de las ganancias)	48.8	47.0	39.9

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

encarga de la administración y/o recaudación de los principales impuestos internos y tasas en el país (DGII, 2023). Los impuestos requeridos para formalizar un negocio implican realizar 7 pagos a lo largo de un año fiscal, estos pagos se realizan directamente. Este número es significativamente inferior al promedio de la región (28.2) y ligeramente inferior al promedio de países desarrollados miembros de la OCDE (10.3), lo cual es muy positivo. En cuanto a la cantidad de horas dedicadas a realizar el proceso para el pago de impuestos, el número promedio de horas en República Dominicana (317) es similar a los días promedio de la región (317.1) y es superior al de los países desarrollados de la OCDE (158.8). En República Dominicana las cargas impositivas (48.8 por ciento de las ganancias) suelen ser ligeramente superiores que el promedio de América Latina (47) y que el de los países desarrollados de la OCDE (39.9).

Por otro lado, los principales impuestos que impactan a las empresas que operan en el país son: el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto sobre Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), Impuesto sobre los Activos, Impuesto Selectivo al Consumo y las contribuciones de seguridad social que deben pagarse tomando en cuenta la cantidad de trabajadores y los salarios devengados por estos (Deloitte, 2022). Para realizar el proceso de pago de manera efectiva el propietario necesita manejar las finanzas, realizar las debidas retenciones, llevar un registro de las facturas emitidas con número de comprobante fiscal (NCF) y realizar el pago oportuno de los impuestos correspondientes

a la actividad comercial de la pyme (Banco Popular, 2023).

► 2.3.3 Cumplimientos de contratos

El tiempo y costo involucrados en resolver disputas comerciales mediante tribunales locales y la calidad de los procesos judiciales son factores clave para un entorno empresarial favorable al emprendimiento. Aunque República Dominicana muestra procesos más rápidos en comparación con otras economías, su índice de calidad de procesos judiciales es ligeramente inferior. Resolver un caso de incumplimiento en el país toma en promedio 590 días, un tiempo considerablemente menor al de la región (774.2) y apenas superior al promedio de la OCDE (589.6). No obstante, el costo (40.9 por ciento de la cantidad demandada) supera significativamente a la región (32 por ciento) y al promedio de la OCDE (21.5 por ciento). Además, el índice de calidad en procesos judiciales (6.5) se encuentra por debajo del promedio regional (8.8) y de la OCDE (11.7) (Banco Mundial, 2020).



► Tabla 5

Cumplimiento de contratos

Indicador	República Dominicana	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Resolver un caso de incumplimiento (días)	590	774.2	589.6
Costo (% de cantidad demandada)	40.9	32.0	21.5
Índice de calidad de los procesos judiciales (0-18)	6.5	8.8	11.7

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

Se han realizado iniciativas con el objetivo de promover los emprendimientos de mujeres. En la promulgación del Decreto 164-13 sobre compras a las MIPYMES se prioriza a las empresas de propiedad femenina o con participación accionaria femenina superior al 50 por ciento en el proceso de compras públicas del Estado Dominicano.

En general, el emprendimiento en la República Dominicana presenta tanto desafíos como oportunidades, y es necesario seguir trabajando para fomentar su desarrollo y consolidación.



3

Demanda de los servicios de desarrollo empresarial





► 3. Demanda de los servicios de desarrollo empresarial

Con el propósito de mejorar la comprensión sobre la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial en las mujeres emprendedoras o con interés en emprender en la República Dominicana, en el marco del presente estudio se desarrolló y aplicó 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 en seguimiento a las participantes de la encuesta que sirvieron para robustecer el análisis y 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 oferta y demanda de SDE en el grupo objetivo. La encuesta fue distribuida a través de canales digitales y contó con una participación de 128 mujeres, de las cuales 124 se identificaron como migrantes residentes

en las provincias: 1. Gran Santo Domingo (Distrito Nacional, Santo Domingo Este y Santo Domingo Norte), 2. Santiago, 3. La Altagracia (Bávaro) y 4. San Cristóbal. Para obtener más información sobre la metodología utilizada, se recomienda consultar el Anexo 1.

► 3.1 Caracterización de las mujeres empresarias

► 3.1.1 Situación migratoria

Solo el 41 por ciento de las mujeres participantes en la encuesta se encuentran en una situación migratoria regular, mientras que el 59 por ciento restantes se encuentra en situación migratoria irregular. Como ya se ha planteado, la condición de irregularidad migratoria en la que se encuentran algunas migrantes se puede atribuir a diversas razones. Dado que más de la mitad de las respuestas corresponde a personas que llegaron al país en el 2019 o antes, y resultado de la información recopilada durante los grupos focales se puede deducir que de los mayores obstáculos son los trámites para actualizar documentos venezolanos.

► 41%



de las mujeres participantes en la encuesta se encuentran en una situación migratoria regular

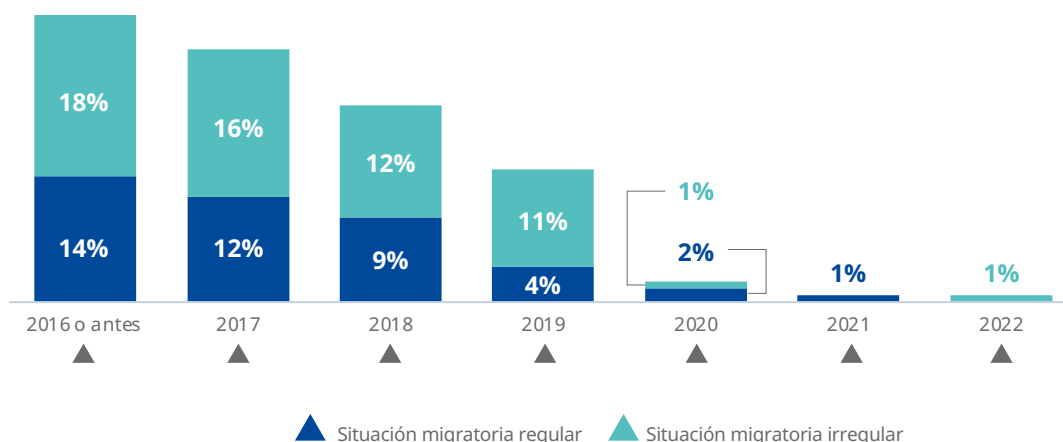
► 59%



restantes se encuentran en situación migratoria irregular

► Gráfica 5

Distribución de las personas 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

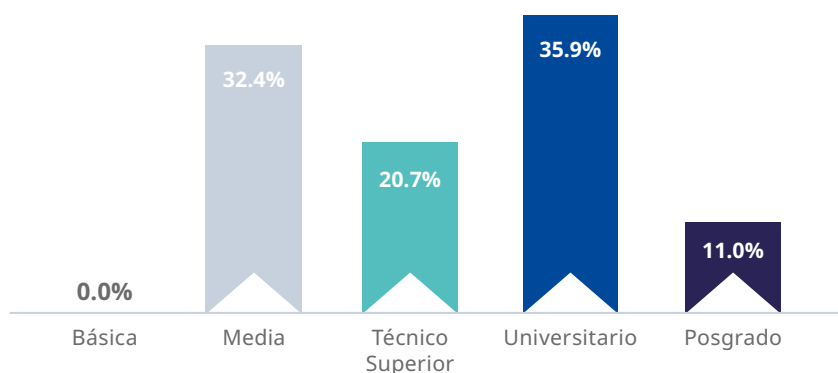
La incidencia en formación superior entre las mujeres emprendedoras en la República Dominicana suele ser alta, 67.6 por ciento de las mujeres encuestadas declararon contar con estudios de técnico superior, universitario o mayor. de las mujeres encuestadas declararon contar con estudios de técnico superior universitario o mayor. Por otro lado, dentro de los grupos focales, más del 50 por ciento de las migrantes entrevistadas contaban con estudios Universitarios o superiores, sin embargo, por las dificultades que se enfrentan las personas venezolanas en temas de revalidación de títulos universitarios, la gran mayoría no laboran en su área de conocimiento.

Apenas cuatro áreas de conocimiento, (Negocios, Ciencias Sociales, Ingeniería mecánica, eléctrica, industrial o similar, y Medicina y Ciencias de la Salud) representaban el 67.6 por ciento de las personas participantes de la EME que declararon contar con estudios superiores.

Las emprendedoras que trabajaban formalmente en una relación de dependencia a tiempo parcial o jornada completa que asistieron a los grupos focales eran recepcionistas, asistentes administrativas o afines. En todos los casos, las participantes contaban con una licenciatura en administración o contabilidad.

► Gráfica 6

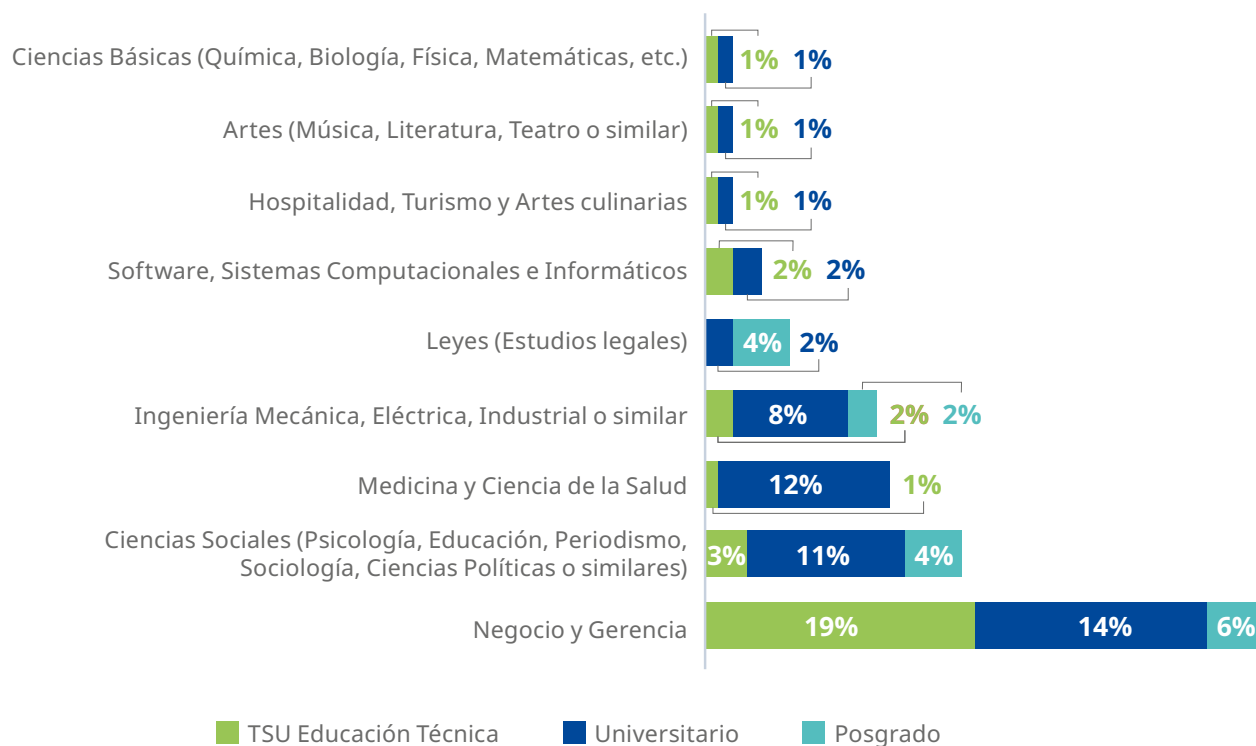
Distribución de las personas participantes de la EME según nivel de educación alcanzado



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME

► Gráfica 7

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



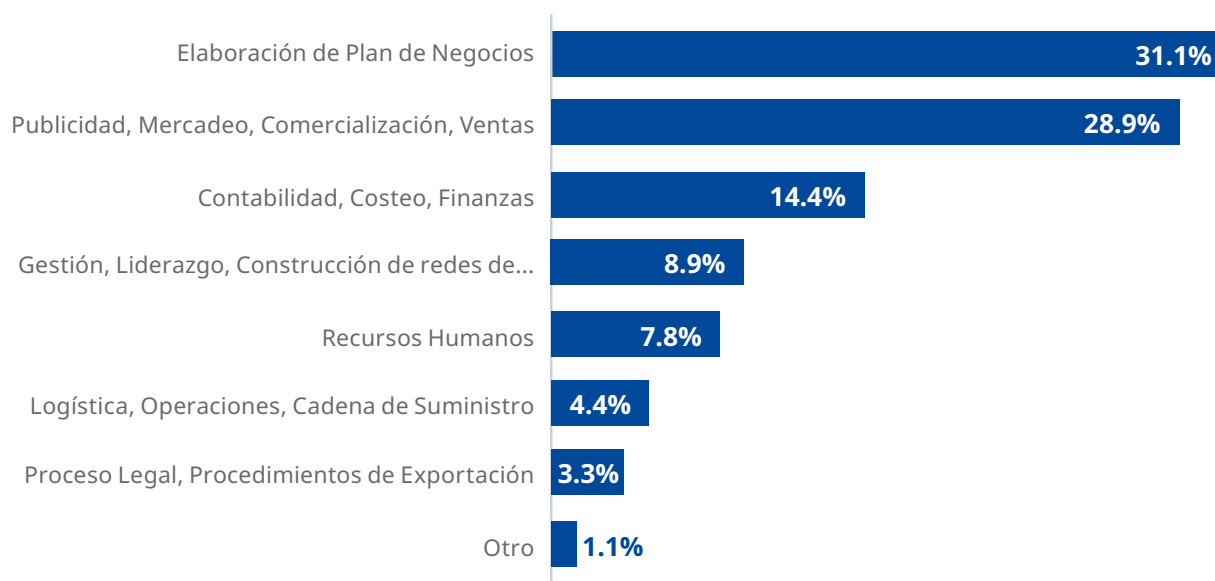
Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Por otro lado, el 74.4 por ciento de las personas encuestadas en la EME han tomado algún curso o capacitación enfocado en el negocio. Los temas más comunes son «elaboración de planes de negocio» y «Publicidad y mercadeo» (con 31.1 y 28.9 por ciento de los casos respectivamente), los temas con menor presencia en estas formaciones son «Logística, operaciones y cadena de suministro» y «Proceso legal y procedimiento de exportación» (con 4.4 y 3.3 por ciento de los casos respectivamente). Esto, si lo analizamos en conjunto con la etapa del negocio en la que las emprendedoras declararon estar y lo analizamos a la luz de las respuestas de la sección de SDE nos permite inferir que la mayoría de ellas piensan a su emprendimiento como negocio local.



► Gráfica 8

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



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

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

Los principales motivos por los cuales las mujeres declararon no haber recibido capacitación en emprendimiento es la falta de dinero para fondearlas y el desconocimiento sobre las instituciones donde se brinda ese tipo de entrenamientos. 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 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 el factor del tiempo (17 por ciento) debido a que las participantes utilizan la mayoría de su tiempo trabajando en los emprendimientos.





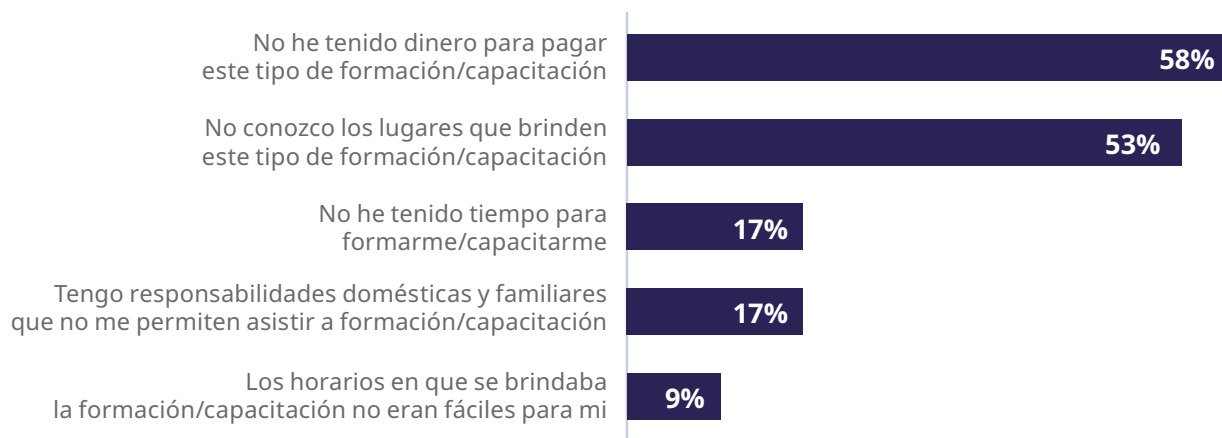
Los principales motivos por los cuales las mujeres declararon no haber recibido capacitación en emprendimiento es la falta de dinero para fondearlas y el desconocimiento sobre las instituciones donde se brinda ese tipo de entrenamientos.

Otro factor identificado es la imposibilidad de asistir a dichos entrenamientos resultado de atender a responsabilidades familiares y domésticas (17 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 hijos o realizando actividades domésticas, lo que dejó ver la necesidad de

incrementar la oferta de entrenamientos virtuales nocturnos o asincrónicos y de ampliar la oferta de servicios y acciones que apoyen la labor de cuidado desde los mismos centros de formación o bajo la coordinación de entidades de Gobierno. En el caso de los entrenamientos presenciales, se sugirió el priorizar los días lunes, miércoles y viernes por la tarde, al ser estos los espacios donde históricamente se han logrado una mayor asistencia a capacitación.

► Gráfica 9

Respuesta a la pregunta: ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la(s) razón(es) por las cuales usted no ha recibido servicios de formación/capacitación en emprendimiento/negocios?



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Otro hallazgo relevante identificando durante los grupos focales es que, aunque existen instituciones que ofrecen servicios de este tipo, útiles para establecer un negocio y desarrollar un emprendimiento, existe la percepción de que estos programas son muy básicos y no profundizan en el contenido, por lo tanto, no son considerados de mucha utilidad. Ellas consideran más necesario el acompañamiento para poner en práctica en el negocio.

► 3.1.3 Motivo del emprendimiento

El motivo del emprendimiento, en la amplia mayoría de las mujeres estudiadas es multicausal. El principal motivo (declarado por el 48 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, resulta de haber identificado una oportunidad de mercado (21 por ciento) y en tercer lugar el aumentar el potencial de obtener mayores ingresos (20 por ciento).

Un elemento destacable en los grupos focales fue la existencia de emprendimientos



complementarios al empleo. Es decir, pequeñas actividades comerciales, como venta de alimentos o maquillaje u otros servicios que funcionan sólo por encargo y en fines de semana, para complementar al ingreso de mujeres trabajadoras, lo cual influye en el alto porcentaje de la respuesta «Quería aumentar mi potencial para obtener mayores ingresos».

► Tabla 6
Principales motivadores del emprendimiento

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

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

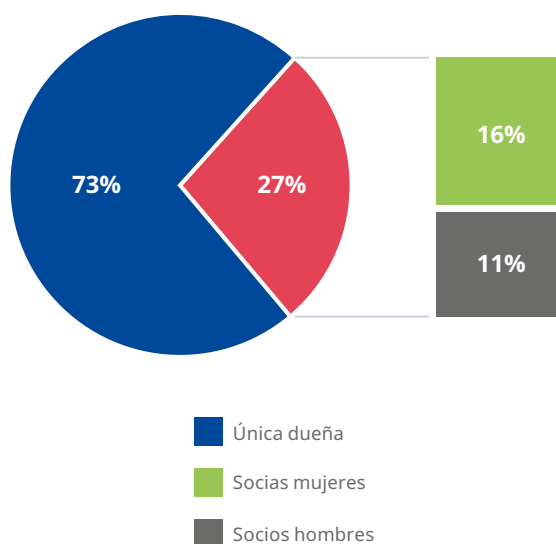
► 3.2 Caracterización de los negocios propiedad de mujeres

► 3.2.1 Propiedad

El 73 por ciento de los negocios propiedad de mujeres en la República Dominicana tienen una única dueña y 16 por ciento tienen la propiedad compartida con otras mujeres. 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 que 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, 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 en segundo lugar del padre.

► Gráfica 10

Distribución de las personas participantes de la EME por género de las personas propietarias



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Una diferencia significativa encontrada en los grupos focales es que los negocios propiedad exclusivamente de mujeres suele existir una participación igualitaria en la inversión



Principal motivo de emprendimiento

48%

de las mujeres encuestadas

es la flexibilidad para obtener un ingreso a la par de seguir ocupándose de responsabilidades familiares y domésticas

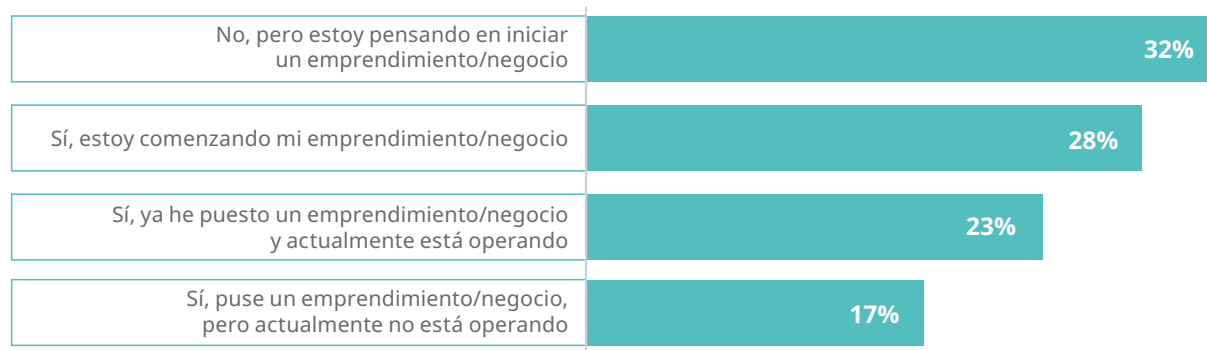
y operación del negocio, mientras que en aquellos casos donde el copropietario es la pareja es más común que exista una mayor participación de la mujer en la operación del negocio, ya que los ingresos de este suelen complementar un ingreso, ya sea laboral o de otro emprendimiento, de la pareja.

► 3.2.2 Experiencia en el emprendimiento

El 32 por ciento de las encuestadas revelaron que aún no habían iniciado su emprendimiento o negocio. Por otra parte, el 28 por ciento se encontraba en las primeras etapas de desarrollo de su emprendimiento. En contraste, el 23 por ciento de las mujeres encuestadas informaron que ya habían establecido su emprendimiento o negocio y que este se encontraba en funcionamiento en la actualidad. Por último, el 17 por ciento de las participantes habían emprendido anteriormente, pero en el momento de la encuesta no estaban operando. Algunas de las mujeres con experiencia en negocios propios y que no estaban operando mencionaron la falta de acceso a crédito para iniciar el negocio en el país y las dificultades para importar insumos y/o equipos desde Venezuela como motivos para no continuar con sus emprendimientos.

► Gráfica 11

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 las mujeres con experiencia previa en emprendimiento o con interés en emprender, pero sin ningún proyecto operando mencionaron como las principales limitantes para iniciarlo la falta de acceso o costos de los créditos y el desconocimiento del mercado, (particularmente los canales para acceder a materias primas a buen precio y los mecanismos para acceder a clientes locales).

Por su parte, las mujeres que mencionaron no contar con un negocio operando en la actualidad pero si tener experiencia en emprendimiento, declararon haber cesado operaciones por distintos motivos: 1) Por necesitar dedicar más tiempo a sus responsabilidades familiares; 2) Por no haber logrado ser rentables, ya sea por una mala gestión o derivado de la crisis

económica que ocurre en el país; 3) falta de inversión; o 4) Desintegración de una sociedad, particularmente cuando la persona responsable de la comercialización se separa del negocio, esto sucede con mucha frecuencia en emprendimientos familiares donde el otro integrante de la sociedad recibe un ofrecimiento de empleo formal.

► 3.2.2 Sectores económicos de mayor emprendimiento o deseo de emprender

Cuatro actividades económicas aglutinan el 70.7 por ciento de los sectores en los que las mujeres migrantes emprenden en la República Dominicana, siendo estos los sectores de elaboración de alimentos, bebidas, tabaco (26.97 por ciento), servicios de salud y de cuidado (22.47 por ciento), comercio mayorista y de minorista (11.24 por ciento) y fabricación de textiles, vestidos, cuero, calzado (10.11 por ciento).

Cuatro actividades económicas aglutinan el

► **70.7%**

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



► Tabla 7

Distribución de la propiedad de personas participantes de la EME por sector económico

Sector económico	Emprendimientos
Fabricación de alimentación, bebidas, tabaco	26.97%
Servicios de salud y de cuidado	22.47%
Comercio mayorista y minorista	11.24%
Fabricación de textiles, vestido, cuero, calzado	10.11%
Hotelería, restauración y turismo	7.87%
Fabricación de otros productos	6.74%
Comunicación	5.62%
Educación	5.62%
Construcción	1.12%
Servicios financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios empresariales	1.12%
Artes (Música, Literatura, Teatro o similar)	1.12%

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

De acuerdo con testimonios recolectados durante los grupos focales, y en línea con los hallazgos de la EME sobre motivación del emprendimiento, las mujeres participan de sectores con un potencial de autoempleo y basado en habilidades que poseen y que pueden ir profesionalizando como es la cocina, servicios de cuidado personal (estética), cuidado de personas o venta de ropa y costura. Esto explica la alta concentración en actividades como Fabricación de alimentos y bebidas, Servicios de salud y de cuidado y Fabricación de textiles.

El hecho de que estos negocios den inicio con una perspectiva exclusivamente de subsistencia limita las oportunidades futuras de expansión. Por ejemplo, aquellas mujeres que tienen emprendimientos orientados a la fabricación de alimentos eventualmente pueden encontrarse en un límite de productividad al usar la cocina familiar o una máquina de costura casera como herramienta para sus emprendimientos.

► **3.2.4 Evaluación del entorno de emprendimiento**

En términos generales, la percepción del entorno de emprendimiento por parte de las



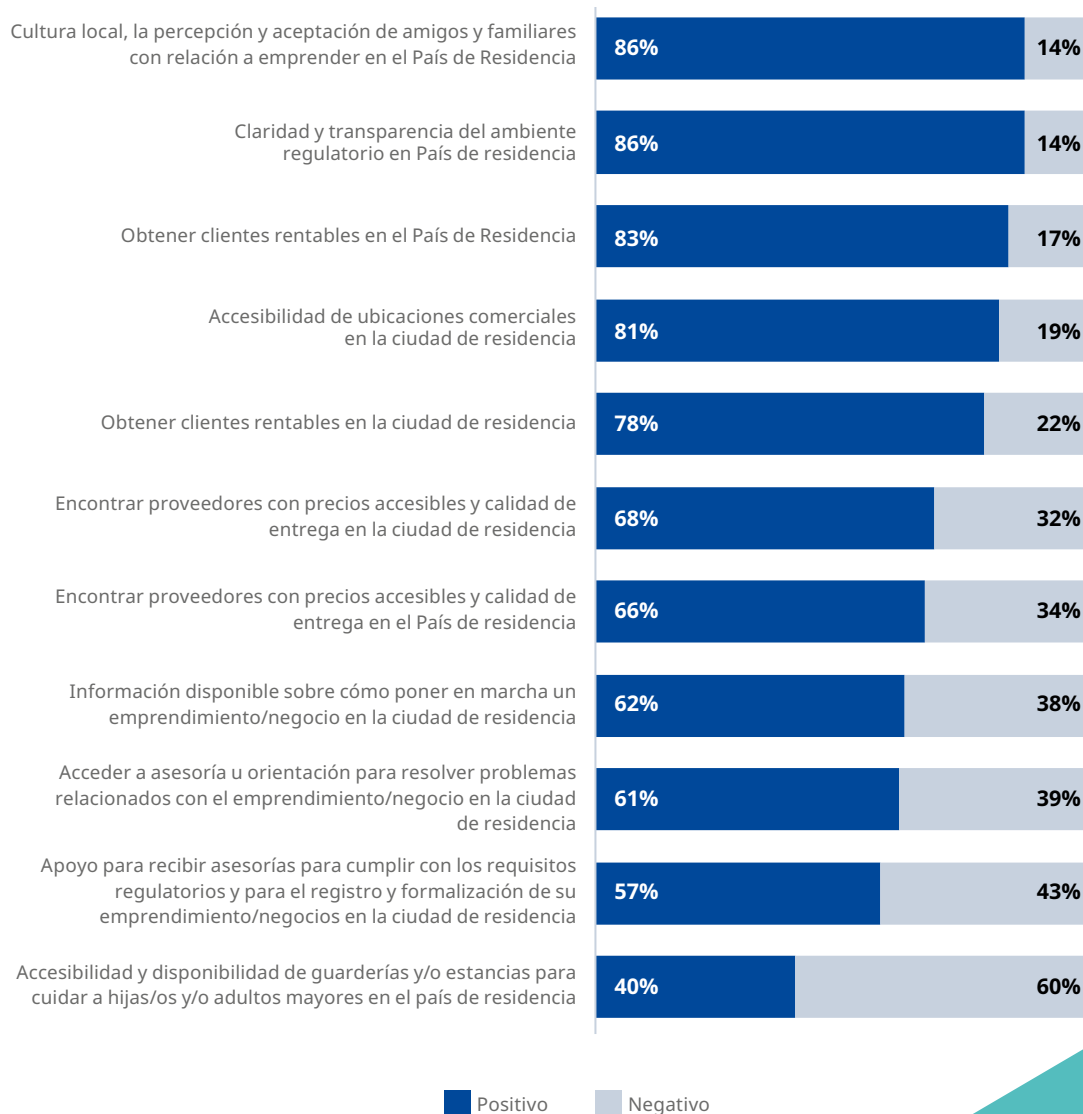
participantes de la EME es positiva. 9 de los 12 criterios a estudiar tuvieron una evaluación favorable en más del 60 por ciento de los casos. Los criterios mejor evaluados son el relacionado con la percepción y aceptación de amigos y familiares con relación al emprendimiento (86 por ciento), la claridad y transparencia del ambiente regulatorio en País de residencia (86 por ciento) y obtener clientes rentables en el País de residencia (83 por ciento).

Por su parte los criterios con evaluación menor fueron aquellos relacionados a la accesibilidad y disponibilidad de guarderías y/o estancias para cuidar a hijas/os y/o adultos mayores en el país de residencia (60 por ciento), apoyo para recibir asesorías con los requisitos para

la formalización del emprendimiento (43 por ciento) y el acceso a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en el país de residencia (39 por ciento).

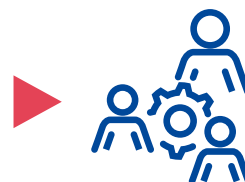
► Gráfica 12

Evaluación del entorno de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Se evidenció dentro de la investigación primaria que el ambiente emprendedor en el país es receptivo hacia los venezolanos y presenta niveles muy reducidos de xenofobia.



De acuerdo con los datos obtenidos en la investigación primaria, se evidencia un entorno emprendedor favorable por parte de las personas migrantes venezolanas y sus familiares al considerar la posibilidad de emprender en la República Dominicana.

Por otro lado, se percibe por parte de las participantes una estructura del ambiente regulatorio en País de residencia claro y transparente en cuanto a la creación de emprendimiento. Por su parte, antes de iniciar un emprendimiento, las migrantes suelen buscar asesoramiento a través de familiares o amigos que han emprendido previamente. Este enfoque se debe al temor de enfrentar problemas legales (tanto migratorios como comerciales) durante el desarrollo de sus emprendimientos. Además, la mayoría de los emprendimientos iniciados son de subsistencia, por lo tanto, este tipo de conocimientos no tienden a aplicarse en la informalidad, sin embargo, suelen ser de mucha utilidad al momento que se está buscando la formalización.

De igual forma, se evidenció dentro de la investigación primaria que el ambiente emprendedor en el país es receptivo hacia los venezolanos y presenta niveles muy reducidos de xenofobia, lo cual se traduce a una buena recepción de clientes rentables que constantemente buscan conocer la cultura y la gastronomía venezolana.

El criterio de accesibilidad y disponibilidad de guarderías y/o estancias para el cuidado de hijos e/o adultos mayores en el país de residencia recibió la evaluación más desfavorable en relación con el entorno emprendedor, lo cual concuerda con los hallazgos obtenidos en los grupos focales.

Las mujeres emprendedoras migrantes se ven obligadas a invertir en servicios de cuidado tanto para sus hijos como para familiares de edad avanzada, sin contar con recursos que faciliten o alivien esta carga.

El criterio «Acceder a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en la ciudad de residencia», de acuerdo con información recolectada en los grupos focales, existe poca difusión sobre las organizaciones que pueden prestar este tipo de servicios, las mujeres empresarias conocen de la existencia de algunas ONG's 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, por su parte las empresas que brindan servicios de asesoría suelen no ser consideradas como una opción dadas las limitantes que dichas empresarias tienen en lo que respecta a capital de trabajo. Finalmente mencionaron no visitar las oficinas gubernamentales por desconocimiento sobre qué instancia pudiera brindar dicha orientación, pero también por miedo a ser discriminadas, dado que dichos servicios, desde su perspectiva, se priorizan para personas dominicanas.

Tanto la emprendedora migrante como la nacional tienen que enfrentar el incremento en los precios y la dificultad para encontrar proveedores accesibles. Por lo tanto, se vuelve fundamental la organización y promoción de ferias de negocios, así como la vinculación con emprendedores/as que puedan guiarlas en el proceso de consolidación de compras para conseguir materia prima competitiva.

► 3.2.5 Servicios de desarrollo empresarial (SDE)

Dado a la amplitud de la oferta de SDE, este estudio propone una agrupación de servicios en siete categorías dentro de los que se engloban servicios específicos que se detallan

a continuación. Esta agrupación será la base para analizar el uso de los servicios por parte de las mujeres, así como la disponibilidad de brindarlos por parte de los prestadores de estos servicios.

Categoría	Servicios específicos incluidos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización. Refiere a fortalecimiento y mejora de las habilidades y conocimientos necesarios para llevar a cabo actividades relacionadas con la venta, promoción y distribución de productos o servicios.	a. Inteligencia de mercado b. Diseño de producto c. Embalaje d. Distribución y Cadena de Suministro e. Materiales promocionales f. Publicidad, ferias, exposiciones y showrooms g. Viajes de marketing y exportación h. Negociaciones con compradores, contratos y subcontratos i. Incursión en nuevos canales digitales (marketing digital)
2. Asesoramiento sobre leyes y reglamentos. Se refiere a la prestación de servicios y orientación profesional para ayudar a las personas y empresas a comprender y cumplir con las leyes, regulaciones y normativas que rigen sus actividades. Estas leyes y reglamentos pueden abarcar diversos campos, como el derecho laboral, el derecho mercantil, el derecho fiscal, el derecho ambiental, entre otros.	a. Registro de empresas y/o formalización b. Licencias c. Cumplimiento de normas de seguridad y salud en el trabajo d. Derecho laboral e. Estructuras jurídicas f. Tributación g. Adquisiciones y licitaciones h. Procedimientos de exportación i. Patentes y derechos de autor (Registro de marca) j. Seguro k. Normas de garantía de calidad
3. Capacidades de gestión financiera y acceso a capital. Se refieren a las habilidades y conocimientos necesarios para administrar eficientemente los recursos financieros de una empresa u organización, así como para obtener financiamiento externo cuando sea necesario.	a. Mecanismos de financiación innovadores b. Facilitar el crédito al proveedor c. Préstamos, capital y garantías de crédito d. Contabilidad e. Costeo
4. Inclusión financiera. Se refieren a aquellos servicios diseñados para brindar acceso a servicios financieros básicos a segmentos de la población que tradicionalmente han estado excluidos del sistema financiero formal (por ejemplo, las personas migrantes).	a. Bancarización b. Microcréditos c. Acceso a seguros d. Educación financiera
5. Apoyo en infraestructura. Se refieren a los recursos y facilidades que se brindan a los emprendedores y pequeñas empresas para ayudarles a establecer y desarrollar sus actividades comerciales de manera efectiva.	a. Acceso a espacios de trabajo b. Almacenamiento c. Transporte y entrega d. Telecomunicaciones e. Transferencia de dinero f. Servicios y soporte de tecnología de la información

Categoría	Servicios específicos incluidos
6. Desarrollo de capacidades de gestión. Se refiere al proceso de adquirir y fortalecer las habilidades, conocimientos y competencias necesarios para liderar y administrar eficientemente una empresa o emprendimiento.	a. Visitas de intercambio b. Tutorías c. Modelos de negocio d. Consultoría e. Asesoramiento f. Redes de contactos
7. Desarrollo de capacidades digitales. Se refiere al proceso de adquirir y fortalecer las habilidades, conocimientos y competencias necesarios para liderar y administrar eficientemente una empresa o emprendimiento.	a. Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales b. Mejora de la productividad a través de la adopción de herramientas digitales c. Gestión de redes sociales d. Marketing digital

► 3.2.6 Uso y pagos de los servicios de desarrollo empresarial

De acuerdo con la EME, los servicios de desarrollo empresarial que fueron identificados de mayor interés¹¹ fueron: a) Desarrollo de Capacidades Digitales (65 por ciento), b) Desarrollo de capacidades de gestión (72 por ciento) y c) Desarrollo de capacidades de gestión financiera (73 por ciento). En contraste, los servicios de desarrollo empresarial con menor nivel de interés fueron a) Apoyo en Infraestructura (23 por ciento) y b) Asesoramiento sobre leyes y reglamentos (22 por ciento).

► Tabla 8

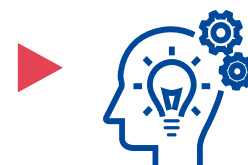
Servicios de emprendimiento por demanda

Categoría	Criterios		
	Estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad	No es prioridad y/o no estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad	No sé de qué trata
Desarrollo de Capacidades Digitales Total	65%	22%	12%
Desarrollo de capacidades de gestión Total	72%	17%	10%
Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital Total	73%	18%	8%
Apoyo en Infraestructura Total	69%	23%	7%
Asesoramiento sobre leyes y reglamentos Total	65%	22%	12%
Desarrollo de capacidades de comercialización Total	66%	20%	14%

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

El hecho de que el desarrollo de habilidades digitales tenga el puntaje más alto obedece, de acuerdo con lo discutido en los grupos focales, no solo a la notable necesidad de aprender a gestionar y promocionarse a través de redes sociales, sino también a cómo hacer un uso más transversal de la tecnología en sus operaciones. Por ejemplo, crear tiendas virtuales, participar de las plataformas

El nivel de interés de las migrantes venezolanas en lo que respecta el servicio de desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital radica en la importancia de acceder a financiamiento con el objetivo de ejecutar y desarrollar el emprendimiento.



de comercio electrónico, aprovecharse de la distribución a través de plataformas de entrega a domicilio por aplicación o aprender a utilizar herramientas informáticas (particularmente basadas en el teléfono móvil) para gestionar sus ingresos.

Otro hallazgo identificado en la investigación primaria es que las empresarias migrantes observan estos emprendimientos como la única opción para generar ingresos y suelen aprender las capacidades de gestión de manera empírica. No obstante, a medida que sus emprendimientos experimentan un crecimiento, se evidencia una creciente complejidad en las tareas de planificación, organización, dirección y control de recursos. En consecuencia, estas emprendedoras tienden a reconocer la importancia de los servicios especializados en dichas áreas para lograr un adecuado desarrollo de sus iniciativas empresariales.

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

En cuanto al nivel de interés de los servicios de asesoramiento de leyes y reglamentos, de acuerdo a los grupos focales, las mujeres empresarias tienden a ofrecer sus servicios de manera irregular, por ello la formalidad



de temas legales no suele ser importante al momento de iniciar el emprendimiento, este tipo de servicios tiende a verse con más importancia al momento de buscar la formalización del emprendimiento.

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

Según las evidencias anecdóticas recopiladas en los grupos focales, se identificaron las siguientes barreras principales que obstaculizan el acceso de las mujeres emprendedoras a los servicios de desarrollo empresarial en la República Dominicana:

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

2. Desconocimiento de la oferta: Una gran proporción de las mujeres migrantes desconocían la existencia de los programas empresariales ofrecidos en el país. Las participantes manifestaron la falta de campañas de marketing y promoción relacionadas con el emprendimiento y las oportunidades disponibles. Esta falta

de información les dificulta acceder a las oportunidades existentes. Las ofertas de capacitación y/o formación que son más conocidas son las de instituciones privadas ya que cuentan con promoción en diferentes medios, en comparación de las ofertas de instituciones públicas.

3. Desconocimiento de la relevancia: Se observa un desconocimiento por parte de las mujeres empresarias, sobre el valor agregado que pueden obtener al acceder a los SDE. Existe una falta de comprensión de la naturaleza y el propósito de este tipo de servicios, que las lleva a emprender de manera empírica.

Las mujeres empresarias migrantes suelen tener dificultad al momento de acceder a créditos debido a la falta de historial crediticio, lo cual suele ser un obstáculo al momento de emprender.





4

Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial





► 4. Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial

► 4.1 Caracterización de las organizaciones y su oferta de SDE

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

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

La dinámica de los servicios empresariales es diversa, hay opciones presenciales, opciones virtuales y mixtas. Esto plantea desafíos en conectividad para ciertas regiones y grupos socioeconómicos. A pesar del aumento en el acceso a internet en el país, persisten brechas significativas en acceso y uso, especialmente en territorios y grupos con diferentes estatus socioeconómicos, edad y género. En 2020, las suscripciones activas de banda ancha móvil

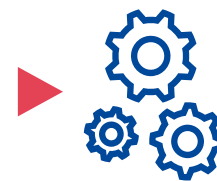
por cada 100 habitantes se mantuvieron por debajo del promedio regional (70.9 vs 72.1 suscripciones) (OCDE, 2022).

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

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

Por su parte, el Gobierno creó mediante el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) los Centros MiPymes en alianza con las universidades para apoyar a emprendedores. Actualmente hay 19 centros de Emprendimiento Universitarios y el emprendimiento se ha incorporado como eje transversal en cuatro universidades, impactando a más de 30,000 personas con capacitaciones y asistencias técnicas (MICM, 2022). Un ejemplo de articulación interinstitucional es el Centro MiPymes de Innovación PUCMM, que cuenta con un centro de prototipado y asistencia técnica, el Instituto de Innovación de Biotecnología e Industria (IBII) y la Oficina Nacional de la Propiedad Industria (ONAPI), fortaleciendo así la efectividad y propiedad intelectual del producto.

En la República Dominicana existen múltiples mecanismos e instituciones que ofrecen financiamiento para capitalizar un negocio.



Asimismo, el Ministerio de la Mujer ha lanzado el programa «Laboratorio de Innovación para Emprendedoras» para promover oportunidades de trabajo y emprendimiento a mujeres dominicanas, utilizando la tecnología como un habilitador de desarrollo (Ministerio de la Mujer, 2022). Además, se han creado talleres MIPYMES especializados para mujeres, ofreciendo capacitaciones en áreas como planes de negocios, mejora de la calidad de productos y manejo inteligente del tiempo (MICM, 2022).

► 4.1.2 Uso de redes sociales para la difusión de las iniciativas

A pesar de que existe esta amplia gama de instituciones, programas y talleres enfocados al emprendimiento, de acuerdo con las entrevistas realizadas a mujeres empresarias, existe un elevado nivel de desconocimiento de su existencia. La mayoría de las mujeres indicaron conocer estas iniciativas a través de redes sociales, por difusión por las organizaciones internacionales o a través de colegas. De igual forma, se encontró que las mujeres que habitaban en provincias fuera del Gran Santo Domingo tienden a conocer y tener menos acceso a las capacitaciones empresariales ofertadas.

En lo que respecta a los programas gubernamentales, es necesario incrementar la difusión de las diferentes ofertas en el sector empresarial, particularmente academia, aceleradoras, e incubadoras, ya que, del mismo modo que los servicios de crédito y otros apoyos gubernamentales, son poco conocidas por los distintos actores de mercado.

► 4.1.3 Acceso a financiamiento y capital para el emprendimiento

En la República Dominicana existen múltiples mecanismos e instituciones que ofrecen financiamiento para capitalizar un negocio. Estas diferentes modalidades de financiamiento pueden ser brindadas por capital semilla, crédito y/o fondo no reembolsables, estos pueden ser brindados por: A) Instituciones Bancarias Públicas y Privadas; B) Microfinancieras; C) Fondos Gubernamentales otorgados mediante convocatorias de diversos fondos concursables; D) Fintech que permiten tener esquemas de capitalización no tradicionales como son los «crowdfundings»; E) Fondos de cooperación internacional gestionados por ONG e Instituciones Microfinancieras (Anexo 6).

A pesar de existir diferentes maneras de acceder al financiamiento, la mayoría de estos programas o instituciones financieras tienen ciertas barreras que impiden el acceso a créditos a personas migrantes y refugiadas en el país. La barrera más significativa proviene del aspecto legal que requiere acceder a diferentes tipos de créditos, esta legalidad tiene que ver tanto con el negocio como con el estatus migratorio de la persona extranjera. Por ejemplo, existen diferentes instituciones financieras que brindan crédito o capital semilla para micro y medianos emprendimientos, pero para poder acceder a ellos esta persona tiene que: 1) ser dominicano o ser residente, 2) brindar un documento vigente (Cédula o pasaporte). Esto para muchos migrantes y refugiados es difícil porque la

mayoría de ellos tiene un proceso migratorio en trámite o no tiene los medios para poder renovar el pasaporte. También existen instituciones financieras que brindan acceso a créditos a personas con empresas formales, lo cual de igual manera impide el acceso al financiamiento de los microemprendimientos que no pueden ser formalizados por el estatus legal y migratorio del propietario.

► 4.1.4 SDE brindados con más frecuencia

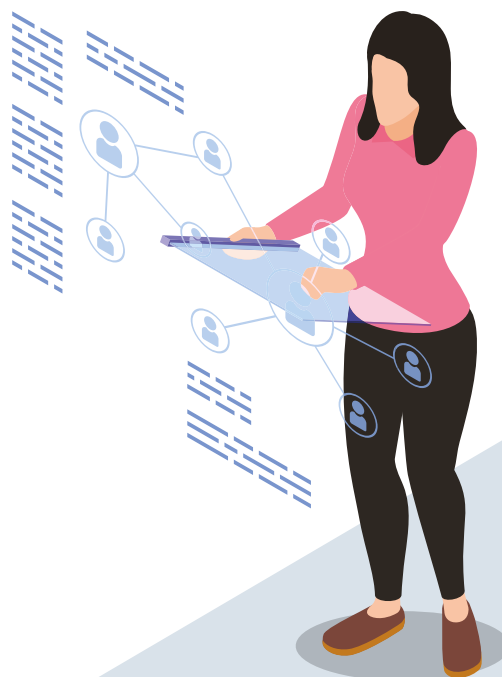
De acuerdo con la información recolectada en la investigación primaria, los servicios de desarrollo empresarial identificados que se brindan con mayor frecuencia a las mujeres empresarias migrantes son:

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

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

- a. Adquisiciones y licitaciones**
- b. Seguros**
- c. Estructuras jurídicas**
- d. Tributación**
- e. Préstamos, capital y garantías de crédito**

En el ámbito de género, se pudo constatar que al menos la mitad de los proveedores de servicios de educación (SDE) mencionaron explícitamente su búsqueda de programas y convocatorias inclusivas.



La mayoría de los servicios gubernamentales para el desarrollo empresarial se enfocan en micro, pequeñas y medianas empresas, y grupos en situación de vulnerabilidad, quienes tienden a la informalidad en sus emprendimientos.

5

Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE





► 5. Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE

Cada institución define y desarrolla sus propios SDE de forma única. Existen funciones comunes que cada servicio busca cumplir con el propósito de satisfacer una o varias necesidades del empresario, y en muchas ocasiones los proveedores de servicios no

logran suplir esa respuesta. Por lo tanto, tener la visibilidad de las necesidades de los emprendedores representa una oportunidad de ajustar los servicios ofrecidos con base en las necesidades de una población en específico. En este sentido, esta investigación presenta una comparación cualitativa¹² entre la disponibilidad (oferta) de SDE vs la necesidad (demanda) de SDE.

► Gráfica 13

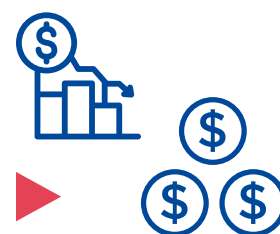
Matriz de relación entre oferta de SDE y demanda de SDE

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

Fuente: Elaboración propia.

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

El servicio de contabilidad es el más demandado dentro del primer grupo, aunque muchas emprendedoras no se sienten cómodas manejando la terminología técnica utilizada.



► 5.1 Servicios de oferta y demanda medias

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

En cuanto al **Asesoramiento sobre leyes y reglamentos**, los servicios más demandados son enfocados en temas de **Seguridad en el trabajo y Derecho Laboral**. Aunque todos los prestadores de servicios ofrecen cierta orientación sobre Derecho Laboral, no todos brindan SDE relacionados con Seguridad en el Trabajo. Además, se identificó una gran área de oportunidad para desarrollar SDE en relación con **adquisiciones y licitaciones**, ya que sólo dos instituciones de las nueve entrevistadas asesoran al respecto. Finalmente, se necesita más apoyo y asesoramiento en temas prácticos relacionados con la **tributación** y la **selección de estructuras jurídicas**.

► 5.2 Servicios de oferta y demanda alta

En el cuadrante de Oferta-Demanda Alto-Alto se encuentran los servicios de **desarrollo de capacidades digitales**, donde los servicios más demandados son **mejorar la presencia en**

línea del negocio a través de redes sociales y/o una página web propia, así como la expansión de la comercialización en nuevos canales digitales, con una intención de uso del 80 por ciento. En cuanto a la oferta, al menos dos de los tres servicios de la categoría son ofrecidos por las instituciones estudiadas. Sin embargo, las emprendedoras tienen un gran desconocimiento sobre la **incursión en mercados digitales y el proceso de cobro-pago digital**, y el funcionamiento detallado de los **algoritmos de búsqueda de las redes sociales** les es desconocido. A pesar de que muchas instituciones brindan asesoría sobre el uso de redes sociales, los cursos suelen ser teóricos y las emprendedoras no vinculan la inteligencia de mercado con la tarea de segmentar para llegar a la población, lo cual representa un área de oportunidad para desarrollar servicios de acompañamiento práctico.

► 5.3 Servicios de oferta y demanda baja

Dentro de la categoría de Desarrollo de capacidades de comercialización se encuentran los servicios de Distribución y Cadena de Suministros, Inteligencia de mercado, Publicidad, ferias, expos y showrooms. Pero se destaca la falta de conocimiento por parte de las emprendedoras sobre estos elementos clave para hacer crecer su negocio. Es fundamental que las emprendedoras tengan la capacidad de identificar la cadena de valor en la que su emprendimiento participa y los procesos de exportación, distribución y almacenamiento que les afectan. Las emprendedoras muestran desconocimiento

en temas relevantes como la incursión en mercados digitales, los procesos de pagos electrónicos y el funcionamiento de los algoritmos de búsqueda en redes sociales. Además, se observa que las instituciones encargadas de ofrecer servicios de desarrollo empresarial no abordan adecuadamente estos temas, ya que los consideran aplicables únicamente a negocios ubicados en otras regiones, sin tomar en cuenta la importancia de comprenderlos desde el inicio del negocio, especialmente en una isla que depende de importaciones.

En conclusión, la prioridad de las emprendedoras está relacionada con conseguir fondos para su emprendimiento y hacer visible su negocio. Las emprendedoras entienden que al tener fondos podrán producir o brindar el servicio y que es cuestión de entrar a redes sociales a promocionar su producto o servicio para darlo a conocer. El hallazgo más relevante es que uno de los servicios con porcentaje más alto de desconocimiento es la inteligencia de mercado, 1 de cada 4 emprendedoras no sabe lo que significa.

La prioridad de las emprendedoras está relacionada con conseguir fondos para su emprendimiento y hacer visible su negocio.





6

Conclusiones y recomendaciones





► 6. Conclusiones y recomendaciones

El presente estudio identifica tres tipos de recomendaciones: 1) Recomendaciones sobre las instituciones prestadoras de SDE para brindar la transferencia de la Metodología IMESUN; 2) Recomendaciones para tomar en cuenta por los formadores que estarán brindando las capacitaciones directamente a las mujeres emprendedoras dominicanas y venezolanas; y 3) Recomendaciones sobre la propia metodología IMESUN que podrán ser consideradas por el equipo en futuras actualizaciones de la metodología.

► 6.1 Recomendaciones dirigidas a las instituciones prestadoras de SDE que participen en la transferencia de la metodología IMESUN

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

- Fortalecer las capacidades de los prestadores de SDE en materia perspectiva de género y sus intersecciones a través de entrenamientos en la materia y puesta en marcha de talleres de «Diseño de propuesta de valor» donde se analicen a profundidad las características de las mujeres empresarias, migrantes y locales, y como sus necesidades pueden ser solventadas a través de los SDE brindados. Los hallazgos e información derivada de

este estudio pueden servir como material guía.

- Se recomienda desarrollar las capacidades de 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 perspectiva de género es la herramienta desarrollada por la iniciativa WED ([Women's Entrepreneurship Self-Check.](#))
- Fortalecer las capacidades de los prestadores de SDE en materia 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 de la implementación 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 realizar un programa de crowdfunding orientados a individuos. Dada la situación de vulnerabilidad de las mujeres migrantes, le podría ser de particular interés invertir a 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.

Fomentar la colaboración entre mujeres empresarias y emprendedoras

- Promover la participación de las mujeres graduadas del programa o propietarias de emprendimientos exitosos en organizaciones gremiales o asociaciones

de mujeres empresarias, esto 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 multi actor 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 como facilitadoras. Esta práctica ha demostrado ser exitosa en el despliegue de IMESUN y otros entrenamientos para el desarrollo empresarial (David 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, mejora la confianza y en términos generales acelera el proceso.



- ▶ Fomentar los espacios de colaboración, 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 realizarles en fines de semana en espacios céntricos donde puedan incluirse 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 que se realicen entrenamientos presenciales.
- ▶ Establecer tiempos, horarios y modalidades de capacitación afines a las necesidades de las participantes, de acuerdo con las entrevistas se sugiere 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 dominicano 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) Desarrollo de 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 producción de videos; 6) elementos gráficos; y 7) identificación 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 forma estructurada 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 miembro valioso de la sociedad y con eso abonar a la reducción de la xenofobia en el país.

Generar un espacio de coordinación entre tomadores de decisión relacionados a la temática: INFOTEP – MICM – Sector Financiero, u otras entidades de Gobierno concernidas, auspiciado por OIT para acompañamiento de los emprendedores bajo la metodología IMESUN

- ▶ Crear un espacio de diálogo de alto nivel sobre emprendimiento y las actualizaciones de IMESUN. Esto tiene por objetivo estar constantemente actualizando a los tomadores de decisión de estas instituciones sobre tendencias para el apoyo al emprendedor.

- ▶ Colaborar con MICM e INFOTEP para documentar los diferentes casos de éxito y de aprendizaje de los emprendedores formados por IMESUN.¹³
- ▶ Desarrollar un Foro IMESUN + Finanzas para emprendedores, con el objetivo de socializar las actualizaciones de IMESUN y de coordinar con el sector bancario para que participen con casos de éxito de emprendedores a los que hayan apoyado.

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

Incorporar elementos relativos al ser, a la realidad y a la psicología de mujeres en situación de vulnerabilidad en su facilitación

- ▶ Desarrollar la capacidad de las personas responsables de la capacitación de fomentar la confianza y 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 como estos influyen en el desarrollo de la capacitación, pero sobre todo en el emprendimiento.

- ▶ Hacer a las personas responsables de la capacitación conscientes de sus propios sesgos tanto en materia de género como hacia la población venezolana. Se recomienda realizar el [Test de Asociación Implícita](#) de la Universidad de Harvard¹⁴ como parte del proceso de formación de 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, a través de espacios de reflexión y dinámicas de grupo, el desarrollo de vínculos entre las mujeres participantes, 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 permite a cada una concentrarse en sus fortalezas.

Incorporar elementos sobre negocios digitales en su práctica

- ▶ Entrenarse en herramientas de digitalización de los negocios para poder facilitarle a las emprendedoras ejemplos reales. Esto incluye la promoción a través de redes sociales¹⁵, tanto de manera orgánica como con publicidad pagada, utilización de herramientas de digitales que faciliten la gestión (como aplicativos para el cálculo de impuestos, gestión de inventarios, gestión de clientes o incluso plataformas de entregas, en el caso de

13 En INFOTEP, la Sección de Emprendimiento, está en proceso de levantar un registro de los emprendedores beneficiarios de la formación en «Emprendimiento para PYMES». El último dato compartido es que la red de emprendedores inscritos era de 148 en tan solo dos semanas. Esta iniciativa comenzó la primera semana de abril del 2023.

14 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.

15 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.

los negocios de alimentos), desarrollo de tiendas virtuales y generación de contenidos para mercadeo digital.

- Usar el juego de negocios de IMESUN como herramienta para que las 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 aprendizaje y zona de desarrollo próximo, de tal modo de puedan adaptar tanto el contenido como la facilitación a la audiencia que presenten.

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

Ajustes de la metodología IMESUN

- En el país, IMESUN es conocido en el ecosistema emprendedor y hay varios formadores que están brindando servicios y asesorías tomando como base IMESUN. Sin embargo, es necesario reforzar la idea de que es una metodología de capacitación completa que sirve para el acompañamiento a las personas que emprenden, desde la generación de su idea de negocio hasta fases de expansión.
- El juego de negocios de IMESUN es una herramienta que en el país sería innovadora pues, ni dentro de las mismas escuelas de negocio es tan común tener este tipo de juegos o simuladores. Los facilitadores no están tan familiarizados y se infiere que debido a esto no se promueve su uso en las capacitaciones a personas emprendedoras.

- Dado que el nivel económico, académico del promedio de las personas migrantes venezolanas es mayor en la República Dominicana en contraste con otros países, es ideal para entrenar un máster trainer de la comunidad venezolana. En este sentido, es recomendable un Master Trainer de la población objetivo que ya colabore en una cámara o asociación para lograr fortalecer esta red.
- Si bien los Master Trainers son puntos focales técnicos, también tienen el objetivo de construir una red organizada que fomente el aprendizaje y el intercambio mutuo.

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 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 que 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), [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 pudiera incrementarse en función de la actividad económica y operación del negocio.

Incorporar el uso de herramientas prácticas de aprendizaje de negocios

- ▶ Se sugiere implementar el método del caso¹⁶, esta práctica 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 IMESUN¹⁷.
- ▶ Generar alianzas con universidades o escuelas de negocio en República Dominicana que utilicen consistentemente el método del caso para la redacción de casos de emprendimientos de mujeres migrantes venezolanas¹⁸.

Considerar el enfoque de 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 poner acento en el desarrollo de formación específica según el área particular donde quieran emprender.



¹⁶ 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 **Invalid source specified**. 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](#).

¹⁷ 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.

¹⁸ Se sugiere explorar acuerdos con Barna Management School o IEASA en Venezuela.

The background is composed of several geometric shapes. A large dark blue triangle occupies the left and bottom-left portions, featuring a repeating pattern of smaller, lighter blue triangles. To its right is a solid light green triangle. The bottom-right corner is a solid teal triangle. The word "Anexos" is written in white, bold, sans-serif font on the dark blue background.

Anexos

► Anexos

► Anexo 1 - Metodología

El presente estudio se realizó durante el último trimestre del año 2022, y el primer trimestre del 2023 en la República Dominicana. La población objetivo de análisis fueron los prestadores de servicios de desarrollo empresarial y mujeres empresarias migrantes con residencia en las ciudades que concentran más del 81 por ciento de la población migrante venezolana: 1) Gran Santo Domingo (Distrito Nacional, Santo Domingo Este y Santo Domingo Norte), 2) Santiago, 3) La Altagracia (Bávaro) y 4) San Cristóbal (ENI, 2017).

La estructura metodológica de esta investigación se dividió en cuatro etapas: 1) Análisis del contexto para el emprendimiento; 2) Caracterizar la oferta de SDE; 3) Caracterización de la demanda de SDE, en particular, las necesidades de las mujeres interesadas en emprender o que ya han emprendido un negocio en la República Dominicana 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 ambiente de 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 por un levantamiento inicial, basado en investigación en fuentes secundarias y el análisis de la oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial con presencia en canales digitales, resultado de este ejercicio fueron identificadas 56 instituciones prestadoras de Servicios de Desarrollo Empresarial como factibles para recibir una transferencia metodológica de IMESUN. Dentro de estas instituciones se encontraron organizaciones del sector público (12), organizaciones no gubernamentales (20), organizaciones privadas (9), organizaciones de alianza público-privada (4) e instituciones de educación (11). (Para mayor detalle de estas organizaciones ver Anexo 2).

Como segundo paso, se definió una rúbrica de evaluación, la cual 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 (Para mayores detalles sobre la rúbrica revisar Anexo 3). Con base en la rúbrica se realizó una evaluación inicial (considerando exclusivamente la información disponible en fuentes secundarias), resultado de esta evaluación, se priorizaron 15 organizaciones.

En una tercera instancia se realizaron entrevistas semiestructuradas a

informantes clave de las organizaciones priorizadas¹⁹. Las entrevistas se estructuraron con objetivo de: a) identificar las capacidades técnicas del equipo de trabajo así como sobre la forma en la que reciben recursos económicos; b) entender el interés que la organización tenía para recibir la transferencia metodológica y el interés de trabajar con mujeres emprendedoras tanto nacionales como extranjeras; c) caracterizar y evaluar a la institución bajo la rúbrica predefinida; y 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 beneficiarias de la transferencia metodológica de IMESUN.

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

Con el propósito de comprender las necesidades de servicios de desarrollo empresarial y el perfil de las mujeres interesadas en emprender o que ya han emprendido un negocio en República Dominicana, se llevó a cabo una encuesta titulada «*Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME)*». La encuesta contó con la participación de 128 mujeres, seleccionadas de un total de 4,029 personas que iniciaron el cuestionario (para mayor detalle consultar la ficha técnica de la encuesta en el Anexo 4).

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 los participantes con el propósito de participar en futuras consultas.

Tomando como base el análisis de la información cuantitativa y los contactos obtenidos a través de la encuesta, se realizaron entrevistas y grupos focales. Estos ejercicios de investigación se llevaron a cabo de forma virtual en el período que comprende entre el 10 de febrero al 20 de marzo de 2023. Los grupos focales tuvieron una duración de 90 minutos y estuvieron estructurados en cinco bloques cuyo objetivo principal fue profundizar sobre cinco principales 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 capacitación y e) reto de poner en acción la capacitación.

4. Análisis y construcción de recomendaciones

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

Las recomendaciones se enfocan en tres grupos de interés específicos: 1) las instituciones prestadoras de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) involucradas en la transferencia metodológica de IMESUN, 2) las personas responsables de las capacitaciones dirigidas a mujeres emprendedoras dominicanas y venezolanas, y 3) el equipo

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

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 2

Estructura metodológica

1. Análisis de contexto

2. Caracterización de prestadores de SDC

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

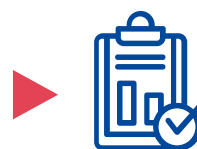
3. Caracterización de demanda de SDE

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

4. Análisis y construcción de recomendaciones

Fuente: Elaboración propia

El presente estudio se realizó durante el último trimestre del año 2022, y el primer trimestre del 2023 en la República Dominicana.



► Anexo 2 - Rubrica de evaluación

Factores	Criterio de evaluación				
	Peso Específico	Alta (3)	Media (2)	Baja (1)	Inexistente (0)
1. Mandato	10%	Institución orientada completamente a brindar SDE, lo declara en su mandato y así lo hace.	Institución con un mandato afín a brindar SDE, pero no es su negocio central. Sin embargo, tiene en su planificación anual SDE.	Institución que brinda SDE, pero no forman parte de su cartera de servicios.	No tiene declaración de mandato.
2. Impacto	5%	Institución cuyos SDE inciden tanto en las operaciones del cliente, como en el fortalecimiento del negocio, brindándole la opción de incursionar en nuevos mercados.	Institución cuyos SDE inciden ya sea en la mejora de las operaciones del cliente o fortalecimiento del negocio. Dado que los SDE tienen un impacto limitado, estos servicios no acompañan a las empresarias en la fase de expansión.	Institución que brinda SDE con un alcance limitado. Sobremodo se concentra en servicios operativos y no en servicios que fortalezcan y/o expandan el negocio.	Institución con SDE que no mantienen registro de las empresas a las que le brindan servicio y por eso no se puede determinar su impacto
3. Capacidad Institucional	15%	Institución con amplia experiencia en el mercado. En el caso de organizaciones públicas, sus fondos y operaciones no dependen del político incumbente. En el caso de organizaciones privadas u ONGs sus fondos y operaciones no dependen de un sólo proyecto. Es decir, cuenta con un presupuesto regular asignado que garantiza la prestación.	La institución tiene la capacidad de coordinarse con otras instituciones. Además, crea alianzas con actores del sector público y privado.	La permanencia o no de la institución depende del político incumbente.	Institución u organización que aún no está legalmente constituida
4. Alcance geográfico	5%	Tiene un alcance geográfico nacional, en dos o más puntos de las ciudades investigadas	Alcance regional, e incluso es posible tener sucursales dentro de la provincia	Alcance local	No guarda registro de los SDE ofrecidos
5. Sostenibilidad Financiera	20%	Recibe fondos que le permitan brindar algún SDE y brindar la capacitación de IMESUN de forma gratuita	Puede dar la capacitación de forma gratuita, pues cobra por los servicios de desarrollo empresarial	No tiene la motivación de brindar capacitación de SDE	Solo puede trabajar si cobra por los SDE y por la capacitación
6. Accesibilidad de los SDE por parte de poblaciones vulnerables, migrantes y/o mujeres.	30%	Los servicios que brinda están llegando a población migrante y/o mujeres independientemente de su estatus migratorio. Esto está documentado y la institución tiene estadísticas al respecto. Tiene en su planificación anual SDE orientados a esta población.	La organización brinda servicios donde se han atendido poblaciones vulnerables. El apoyo que han dado se considera «coyuntural». No trabajan con migrantes que no estén regularizados.	No se tiene registros de los SDE por lo tanto no se puede generar estadísticas.	Los SDE que se proveen limitan la participación de poblaciones vulnerables (migrantes y/o mujeres)
7. SDE Brindados	15%	Brinda servicios que pertenecen a más de 4 categorías (Ver listado)	Brinda servicios que pertenecen entre 3 y 2 categorías (Ver listado)	Brinda servicios que pertenecen a más de 1 categorías (Ver listado)	No brinda SDE de forma consistente.

► Anexo 3 - Ficha técnica de la encuesta

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

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

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 la Ciudad Autónoma de Santo Domingo, Santiago, La Altagracia, San Cristóbal).
- Grupos en WhatsApp y en redes sociales de la comunidad venezolana.
- Distribución a través de ONG de apoyo a la comunidad venezolana en la República Dominicana.

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 nieve²⁰. Cabe mencionar que, debido al tipo de muestreo, no se pueden hacer generalizaciones ni es posible realizar un cálculo de confiabilidad de la muestra, puesto que su diseño no parte de un marco muestral, sino de un ejercicio exploratorio. Sin embargo, de acuerdo con la ley de los grandes números y el teorema de límite central²¹, 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.

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
4.029			pp comenzaron la encuesta
152	7.0%	7%	pp aceptaron participar en el estudio
148	3.7%	52%	pp fueron mujeres
128	3.2%	86%	pp eran residentes de los territorios priorizados
96	2.4%	75%	pp estaban pensando en iniciar un emprendimiento/negocio o incluso habían puesto su negocio
96	2.4%	100%	pp terminaron la encuesta en su totalidad
78	1.9%	81%	pp compartieron sus datos para ser contactadas para futuros estudios

20 Esta técnica consiste en solicitar a los individuos observados que identifiquen a otras personas con rasgos similares (en este caso, mujeres venezolanas o dominicanas, 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.

21 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, se aproximará a una distribución normal.

► Anexo 4 - Financiamiento y Acceso a Capital

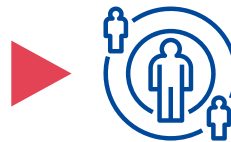
Dependencia	Alcance	Función
Banco ADOPEM de ahorro y crédito (ADOPEM, 2023)	Personas empresarias de la micro, interesadas en realizar negocios; de ambos sexos en cualquier lugar del territorio nacional. Empresarios que deseen continuar el desarrollo de sus unidades productivas.	En la República Dominicana, Banco Adopem es el primer banco de capital privado con presencia en todas las provincias del país que cuenta con 70 sucursales. Tiene una amplia gama de productos dirigidos al financiamiento de micro y medianos emprendimientos. Dentro de su catálogo de servicios ofrecen se destacan los siguientes: ► Crédito Pyme: 1) Monto desde RD\$ 300,000.00 hasta RD\$ 14,000,000.00, 2) Plazos de hasta 72 meses, 3) Líneas de crédito reconducida, 4) Líneas de crédito- factoring, 5) Préstamos amortizables por cuotas niveladas y 6) Incluye seguro de desgravamen (persona física). Requisitos: ► Tener una pequeña o mediana empresa con más de un año operando. ► Presentar un garante solidario (en el caso de personas jurídicas deber ser el mayor socio del negocio) ► Disposición de dar garantías prendarias, cesión de facturas o hipotecarias (préstamos mayores de un millón) ► Presentar estados financieros y estados de cuentas bancarias ► Presentar documentación legal constitutiva (caso de personas jurídicas) ► Microempresa: Créditos individuales dirigidos a al segmento de microempresas de acumulación lenta, simple y de subsistencia. Brinda un monto entre RD\$ 800.00 y RD\$ 49,999.99, plazos de hasta 24 meses e incluye seguro de desgravamen. Requisitos: ► Fotocopia de cédula ► Fotocopia de cédula garante ► Cliente debe tener una actividad comercial ► Garante puede ser microempresario o empleado ► Mínimo de seis meses del negocio operando ► Crédito a mujeres abusadas: Busca potencializar la autonomía económica de las mujeres. Les brindan a las mujeres, 1) Monto hasta RD\$ 50,000.00, 2) Educación Financiera, 3) Orientación y capacitación para el desarrollo del negocio y un seguro de DESGRAVAMEN. Requisitos: ► Mujeres abusadas ► Carta fiscalía ► Garante ► Copia de cédula ► Copia de la cédula garante

Dependencia	Alcance	Función
Banca Solidaria - Consejo Nacional de Apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas (Promipyme, 2022).		PROMIPYME es el órgano rector para el desarrollo social y económico nacional que promueve el fortalecimiento y desarrollo competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (MIPYMES) del país, orientado a contribuir con la creación de nuevos empleos productivos. Dentro de su cartera de servicios para el impulso de micro y medianos emprendimientos encontramos los siguientes: ▶ Préstamo Individual: Crédito otorgado a micro y pequeños empresarios que desean solicitar un crédito avalado por garantía (solidaria, hipotecaria o solidaria-prendaria). ▶ Préstamo Grupal o Solidario: Producto a través del cual el microempresario forma grupos de 2 a 5 personas, las cuales son solidarias entre sí. Cada miembro recibe un crédito individual para desarrollar su negocio. ▶ Pyme Comercio y Servicio: Fomenta el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas comerciales y de servicios para contribuir con el fortalecimiento y la generación de empleos. ▶ Pyme Crece Industrial: Contribuye al fomento, desarrollo y modernización de las pequeña y mediana empresa del Sector Industrial. ▶ Préstamos de emprendimiento: Programa de financiamiento para el establecimiento de nuevas microempresas, con el objetivo de fomentar el desarrollo empresarial de hombre y mujeres que cuenten con los conocimientos y/o experiencias para emprender un nuevo negocio. Los requisitos cambian dependiendo del tipo de crédito que se solicite. El costo para tramitar es totalmente gratuito y cualquier persona interesada en estos servicios puede acceder a ellos. En el caso de migrantes y refugiados deben probar residencia ininterrumpida de 5 o más años en el país y presentar documentos que lo demuestren. Las tasas de estos financiamientos tienen un rango entre 8 – 12 por ciento y los requisitos cambian dependen del servicio que desee, pero la mayoría piden la mayoría de edad, un negocio operando y/o en sus inicios y un garante.
Fundación Dominicana de Desarrollo Inc. (FDD, 2023)	Microempresarios y microempresarias	Crediempresa: Es un producto que ofrece un financiamiento en mayor monto y plazo, para suplir las necesidades del microempresario y microempresaria y que le permite aumentar su inventario y capitalizar el negocio. Requisitos: ▶ Fotocopia de la cédula del solicitante ▶ Fotocopia de la cédula del garante ▶ Cliente debe tener una actividad comercial ▶ Mínimo de seis meses realizando dicha actividad comercial

Dependencia	Alcance	Función
Programa Cree Banreservas (Banreservas, 2023)	Estudiantes	Ofrece inversiones de capital o financiamiento no tradicional para emprendimientos innovadores, que tengan operaciones en RD (es decir, estén en proceso de constitución o estén generando empleos) y por tanto tengan un impacto social y económico para el país. CREE Banreservas pasa a tener una participación accionaria en la empresa. El programa incluye asesoría y mentoría técnica para procurar el desarrollo del proyecto y lograr un crecimiento de al menos 3x. Asimismo, sirve de puente para conectar con otros actores en el ecosistema emprendedor. Requisitos: ▶ Equipo de al menos 2 integrantes con conocimientos distintos que apoyen al desarrollo del proyecto. ▶ Operaciones en RD (generación de empleos). ▶ Todos los miembros deben ser mayores de edad. ▶ Modelo de negocio definido (innovación, crecimiento, mercado-producto) 5. menos de 6 años de haber realizado su primera transacción formalizado. ▶ Además de cumplir con los siguientes criterios los cuales son valorados: Equipo, etapa del proyecto, escalabilidad e innovación.
Fondo Micro (FondoMicro, 2022)		Institución privada dominicana dedicada a promover el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas del país, proveer información fidedigna y estadísticamente confiable sobre este sector de la economía y ofrecer consultorías, evaluaciones y capacitación a las instituciones asociadas a las micro y pequeñas empresas. De igual forma, otorga crédito mayorista a instituciones financieras y organizaciones no gubernamentales que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas. La facilidad se documenta bajo un contrato, usualmente por uno a tres años, y los desembolsos se realizan bajo pagarés a corto plazo y renovables durante la vigencia de la facilidad. Los créditos otorgados oscilan entre RD\$80 millones y RD\$3 millones. La tasa de interés se revisa mensualmente y está asociada a la tasa prime del mercado bancario del país, situándose ligeramente por debajo de la misma.
Pali (Pali, 2023)		Es una plataforma digital de préstamos que nace con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes que tengan limitaciones en el ámbito de las finanzas, brindando apoyo a través de sus servicios. Ofrece un crédito personal de hasta \$100,000 pesos. Requisitos: ▶ Ser mayor de edad ▶ Ser residente de la República Dominicana ▶ Tener una cuenta bancaria ▶ Tener un correo electrónico ▶ Tener un celular propio

Dependencia	Alcance	Función
Thrive Capital (Thrive capital, 2023)		Fideicomiso destinado, a través de la gestión de inversionistas ángeles, al financiamiento de MIPYMES y pequeños startups dominicanas. No exige un monto mínimo de facturación, pero sí es indispensable un modelo de negocio y un equipo de trabajo. El potencial de crecimiento y trascendencia del emprendimiento son decisivos para el financiamiento.
Pana crédito (Panacrédito, 2023)		Es una compañía de tecnología la cual cree que soluciones creativas e innovadoras pueden entregar mayor valor y experiencia al cliente. Ofrece préstamos para impulsar el negocio con garantía vehicular o hipotecaria. Los prestamos son de tasa fija del 1.5 por ciento mensual dentro de un plazo de 48 a 60 meses. El aplícate no necesita tener un historial crediticio. Requisitos: ▶ Poseer cédula ▶ Matrícula original del vehículo

La población objetivo de análisis fueron los prestadores de servicios de desarrollo empresarial y mujeres empresarias migrantes con residencia en el Gran Santo Domingo (Distrito Nacional, Santo Domingo Este y Santo Domingo Norte), Santiago, La Altagracia (Bávaro) y San Cristóbal.



► Anexo 5 - Evaluación de la demanda SDE detallada

Grupo	Criterio	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
Apoyo en Infraestructura	Almacenamiento	60.6%	33.9%	5.5%
	Área de trabajo	71.6%	23.9%	4.6%
	Servicios y soporte de tecnologías de la información	69.7%	22.0%	8.3%
	Telecomunicaciones	72.5%	21.1%	6.4%
	Transferencias de dinero / medios de pago	73.4%	19.3%	7.3%
	Transporte y entrega	66.1%	28.4%	5.5%
	Total	69.0%	24.8%	6.3%
Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	Adquisiciones y licitaciones	52.3%	33.0%	14.7%
	Derecho laboral	65.1%	24.8%	10.1%
	Estructuras jurídicas	65.1%	27.5%	7.3%
	Licencias	56.9%	30.3%	12.8%
	Normas de garantía de calidad	66.1%	22.0%	11.9%
	Patentes y derechos de autor	64.2%	27.5%	8.3%
	Procedimientos de exportación	48.6%	38.5%	12.8%
	Registro de empresas	65.1%	26.6%	8.3%
	Salud y seguridad en el trabajo	66.1%	25.7%	8.3%
	Seguro	60.6%	30.3%	9.2%
	Tributación	63.3%	25.7%	11.0%
	Total	61%	28%	10%
Desarrollo de capacidades de comercialización	Diseño de producto	78.0%	15.6%	6.4%
	Distribución y Cadena de Suministros	63.3%	23.9%	12.8%
	Embalaje	67.0%	24.8%	8.3%
	Inteligencia de mercado	52.3%	14.7%	33.0%
	Negociaciones con proveedores, contratos y subcontratosa	66.1%	19.3%	14.7%
	Publicidad, ferias, expos y showrooms	71.3%	21.3%	7.4%
	Total	66%	20%	14%

Grupo	Criterio	Estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad	No es prioridad y/o no estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad	No sé de qué trata
Desarrollo de capacidades de gestión	Asesoramiento	82.6%	12.8%	4.6%
	Consultoría	74.3%	18.3%	7.3%
	Modelos de negocios	77.1%	14.7%	8.3%
	Redes / Networking	73.4%	18.3%	8.3%
	Tutoría/ Coaching	74.3%	17.4%	8.3%
	Visitas de intercambio	68.8%	16.5%	14.7%
	Total	75%	16%	9%
Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital	Contabilidad	78.9%	16.5%	4.6%
	Costeo	76.1%	17.4%	6.4%
	Facilitar el crédito al proveedor	63.3%	20.2%	16.5%
	Mecanismos de financiación innovadores	80.7%	11.9%	7.3%
	Préstamos, capital y garantías de crédito	71.1%	20.2%	8.7%
	Total	74%	17%	9%
Desarrollo de Capacidades Digitales	Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales	74.3%	18.3%	7.3%
	Mejora de la productividad	80.7%	14.7%	4.6%
	Mejorar la presencia en línea del negocio, por medio de redes sociales y/o una página de Internet propia	85.3%	10.1%	4.6%
	Total	80%	14%	6%





Bibliografía

► Bibliografía

ACNUR. (2019). *Protection Monitoring, Venezuela Situation*.

ADOPEM . (2023). Retrieved from <https://bancodeadopem.com.do/productos/>

Agencia Nacional De Promoción De La Investigación, El Desarrollo Tecnológico Y La Innovación. (2023). Retrieved from <http://www.agencia.mincyt.gob.ar/frontend/agencia/instrumento/49>

ASEM. (2020). *Radiografía del emprendimiento en México*.

Ayuntamiento de San Cristóbal. (2022). *Sectores económicos en San Cristobal* .

Banco Mundial. (2020). *Doing Business*.

Banco Mundial. (2021).

Banco Mundial. (2022). *PIB (US\$ a precios anuales)*. Retrieved from <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. Retrieved from <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2021&locations=PE&start=1991>

Banco Mundial. (2022). *República Dominicana: panorama general*. Retrieved from <https://www.bancomundial.org/es/country/dominicanrepublic/overview#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20creci%C3%B3n%20del%20pa%C3%ADs,2020en%20el%202021>.

Banco Popular . (2023). Retrieved from <https://impulsapopular.com/finanzas/impuestos/elementos-claves-para-planificar-el-pago-de-impuestos-2/>

Banreservas. (2023). Retrieved from <https://www.creebanreservas.com.do/Pages/Inicio.aspx>

BCRD. (2022). *BCRD informa que la inflación del mes de septiembre fue de 0.29 %*. Retrieved from <https://www.bancentral.gov.do/a/d/5482-bcrd-informa-que-la-inflacion-del-mes-de-septiembre-fue-de-029-#:~:text=El%20%C3%B3rgano%20rector%20de%20la,8.63%20%25%20en%20septiembre%20para%20una>

BHD . (2023). Retrieved from <https://open.bhd.com.do/>

CDEC. (2022).

CEPAL. (2022). *Plataforma Urbana y de Ciudades*. Retrieved from Santo Domingo : <https://plataformaurbana.cepal.org/es/node/126>

CLACE . (2022).

Coleman, S. (2003). Access to capital: A comparison of men and women-owned small businesses.

Collins, C., Landivar, L., Ruppanner, L., & Scarborough, W. (2020). *COVID-19 and the gender gap in work hours*.

CONAMI. (2023). *Acceder a un microcrédito*. Retrieved from <https://www.argentina.gob.ar/acceder-a-un-microcredito>

David McKenzie. (2020). Effectiveness of Business Training: How can we design, implement and measure better. OIT. Retrieved from <https://youtu.be/QNh631nXoX4>

Delgado, E. (2022). Si baja la pobreza en República Dominicana, ¿por qué hay más subsidios sociales? *El Dinero*. Retrieved from <https://eldinero.com.do/193210/si-baja-la-pobreza-en-republica-dominicana-por-que-hay-mas-subsidios-sociales/>

Deloitte. (2022). *Doing Business República Dominicana*.

DGII. (2023). Retrieved from <https://dgii.gov.do/sobreNosotros/AcercaDGII/Paginas/default.aspx>

Economist Impact. (2022). *The Inclusive Internet Index, supported by Meta*. Retrieved from <https://impact.economist.com/projects/inclusive-internet-index/2022/country/Argentina>

ENI. (2017). *Población Inmigrante Venezolana*.

FDD. (2023). Retrieved from <https://fdd.org.do/clientes/crediempresa>

FMI. (2022). *El Directorio Ejecutivo del FMI concluye la Consulta del Artículo IV con la República Dominicana correspondiente a 2022*. Retrieved from <https://www.imf.org/es/News/Articles/2022/07/06/pr22248-imf-executive-board-concludes-2022-article-iv-consultation-with-the-dominican-republic>

FONARSEC. (2023). Retrieved from <https://www.argentina.gob.ar/ciencia/agencia/fondo-argentino-sectorial-fonarsec>

Fondo Micro . (2013). *Informe resultado elaborado para el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa*.

FondoMicro. (2022). Retrieved from <https://fondomicro.org/sobre-nosotros/>

FONSOFT. (2023). *Agencia Nacional De Promoción De La Investigación, El Desarrollo Tecnológico Y La Innovación*. Retrieved from <http://www.agencia.mincyt.gob.ar/frontend/agencia/instrumentos/2>

FONTAR. (2022). *Fondo Tecnológico Argentino*. Retrieved from <https://www.argentina.gob.ar/ciencia/agencia/fontar>

Formálizate . (2023). Retrieved from <https://formalizate.gob.do/#recursos>

Fundación BBVA . (2022). *Sobre la fundación*.

Funglode. (2019). Retrieved from Distrito Nacional : <http://www.rd2044.org/Provinciashtml/distritionacio-nacional/#:~:text=El%20nodo%20econ%C3%B3mico%20del%20pa%C3%ADs,una%20alta%20importancia%20pol%C3%ADtica%20E2%80%93administrativa>.

GEM. (2021). *GEM República Dominicana 2021*.

Glass, G. (2022, Abril 1). *5 lecciones de capacitación que las empresas han aprendido de la pandemia*. Retrieved from Entrepreneur: <https://www.entrepreneur.com/es/estrategias-de-crecimiento/5-lecciones-de-capacitacion-que-las-empresas-han-aprendido/423712>

ILOSTAT. (2022). *Perfiles nacionales*. Retrieved from <https://ilostat.ilo.org/es/data/country-profiles/>

INDEC. (2023). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República de Argentina*. Obtenido de <https://www.indec.gob.ar/>

INDOTEL. (2021). *Portal de Transparencia, Indicadores Estadísticos por Provincias y Municipios*.

Instituciones de Microcrédito de Argentina. (2023, 02). *instituciones_de_microcredito_actualizada_febrero_2023*. Retrieved from https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2018/03/instituciones_de_microcredito_actualizada_febrero_2023.pdf

MEPYD. (2021). Retrieved from <https://mepyd.gob.do/ministerio-de-economia-destaca-en-informe-aporte-de-la-diaspora-dominicana-en-estados-unidos-y-las-propuestas-del-gobierno-del-cambio/>

MEPyD. (2022). *Plan para el Desarrollo económico y local La Altagracia*.

MICM. (2022). *Estrategia Nacional de Emprendimiento 2019- 2022*.

MICM. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor República Dominicana 2018*.

MICM. (2019). *Informe Nacional - Centros Mipymes 2019*.

MICM. (2020). *Boletín de emprendimiento #20*. Retrieved from https://www.micm.gob.do/images/pdf/publicaciones/libros/boletin/2020/07-julio/Boletin_20_-_Emprendimiento.pdf

MICM. (2021). *GEM República Dominicana 2021*.

MICM. (2022). Retrieved from <https://micm.gob.do/noticias/micm-conforma-red-rd-emprende-para-apoyar-generacion-empleos-y-riqueza-a-traves-de-emprendimientos#:~:text=RD%2DEmprende%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,y%20riqueza%20mediante%20el%20emprendimiento.>

MICM. (2022). Retrieved from <https://micm.gob.do/noticias/centros-mipymes-ofreceran-asesorias-y-acompanamiento-especializado-a-mujeres-de-la-micro-y-pequena-empresa>

MICM. (2023). *Promipyme*.

Ministerio de la Mujer. (2022). Retrieved from <https://mujer.gob.do/index.php/noticias/item/998-ministerio-de-la-mujer-y-oracle-inauguran-laboratorio-de-innovacion-para-el-emprendimiento-femenino>

MPI. (2021). *Las iniciativas de regularización de migrantes venezolanos en República Dominicana y Curazao son un paso hacia la inclusión*. Retrieved from Migration Policy Institute: <https://www.migrationportal.org/es/insight/iniciativas-regularizacion-migrantes-venezolanos-republica-dominicana-curazao-paso-inclusion/>

OCDE. (2022). *Estudio multidimensional de la República Dominicana*.

OIM. (2022). Retrieved from <https://dominicanrepublic.iom.int/es/plan-de-normalizacion-de-ciudadanos-venezolanos>

OIM. (2022). *Análisis de oportunidades de inclusión laboral para migrantes venezolano en República Dominicana*. Retrieved from <http://emprenderenmovimiento.com/estudiodr2022/>

OIT. (2020). *Promoción de medios de vida para personas venezolanas en República Dominicana*.

OIT, INMRD & ACNUR. (2020). *Promoción de medios de vida para personas venezolanas en República Dominicana*. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_760085.pdf

ONE. (2022). *Demografía en la República Dominicana 2022*.

ONE. (2017). Retrieved from ENI-2017 Segunda Encuesta Nacional de Inmigrantes: <https://www.refworld.org/es/pdfid/5b1ef7a54.pdf>

ONE. (2022). *Análisis de la Mipyme en República Dominicana: un enfoque de género, edad, territorio e informalidad del módulo ENHOGAR 2022*.

ONTIC. (2020). *Evaluación del Desarrollo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en la República Dominicana*. Observatorio Nacional de las Tecnologías de la Información y la Comunicación.

ONU. (2020). *Marco de las naciones unidas para la respuesta y recuperación socioeconómica y ambiental al COVID-19 en Argentina*. Retrieved from <https://unsdg.un.org/es/resources/marco-de-las-naciones-unidas-para-la-respuesta-y-recuperacion-socioeconomica-y-ambiental>

Pali. (2023). Retrieved from <https://pali.com.do/#about>

Panacrédito. (2023). Retrieved from <https://www.panacredito.do/prestamos-personales/>

Poder Judicial de la Nación. (2023). *ACORDADA EXTRAORDINARIA NÚMERO TREINTA Y CINCO*. Buenos Aires, Argentina. Retrieved from https://www.electoral.gob.ar/nuevo_legislacion/pdf/AE%20035-23.pdf

Powers, M., Camarena, A., & García, S. (2010). *Analyzing and overcoming constraints to women's small businesses in Latin America and the Caribbean*. Washington DC: Inter-American Development Bank .

Promipyme. (2022). Retrieved from <https://www.promipyme.gob.do/servicios/servicios-financieros/banca-solidaria/credito-individual>.

Promipyme. (2023). *Historia*.

R4V. (2022). *Cerca del 40% de las personas venezolanas en República Dominicana están un paso más cerca de acceder al estatus regular*. Retrieved from <https://www.r4v.info/es/news/cerca-del-40-de-las-personas-venezolanas-en-republica-dominicana-estan-un-paso-mas-cerca-de>

R4V. (2022). *R4V América Latina y el Caribe, Refugiados y Migrantes Venezolanos en la Región - Dic 2022*. Retrieved from <https://www.r4v.info/document/r4v-america-latina-y-el-caribe-refugiados-y-migrantes-venezolanos-en-la-region-dic-2022>

R4V. (2023). *RMRP 2023 - República Dominicana*. Reliefweb.

Rexi. (2023). Retrieved from <https://www.rexi.do/nosotros>

RF4. (2023). *Venezuelan Refugees and Migrants in the Region*. Retrieved from <https://www.r4v.info/en/document/r4v-latin-america-and-caribbean-venezuelan-refugees-and-migrants-region-mar-2023>

Robb, & Coleman, S. &. (2014). Sources of economic hope: Women's entrepreneurship.

Saavedra, L., Aguilar, M. d., & Taia, B. (2020). El financiamiento en las empresas dirigidas por mujeres en la Ciudad de México. *Pensamiento y Gestión*.

Thrive capital. (2023). Retrieved from <https://thrivecap.com/inc>

World Bank. (2010). *Mujeres empresarias: barreras y oportunidades en el sector privado formal en América Latina y el Caribe*.



