



Organización
Internacional
del Trabajo



Lazos



Sweden
Sverige



Evaluación de la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial para promover el acceso de mujeres refugiadas y migrantes procedentes de Venezuela en Perú

Esta es una obra de acceso abierto distribuida bajo la licencia [Creative Commons Atribución 4.0 Internacional](#). 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 y demanda de servicios de desarrollo empresarial para promover el acceso de mujeres refugiadas y migrantes procedentes de Venezuela en Perú*, 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: 9789220399781 (versión web PDF)

Agradecimientos

Esta publicación se basa en una investigación de Blindspot realizada por Laura Flores y Raúl Mercado para la OIT. Contó con la revisión técnica de María Olave y Carolina Ibáñez del Proyecto Lazos. La corrección de estilo fue elaborada por Emilia Fernández y el diseño por Paloma Iberico. Se agradecen los comentarios de Andrea Morales y el apoyo de Diana Neyra.

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.

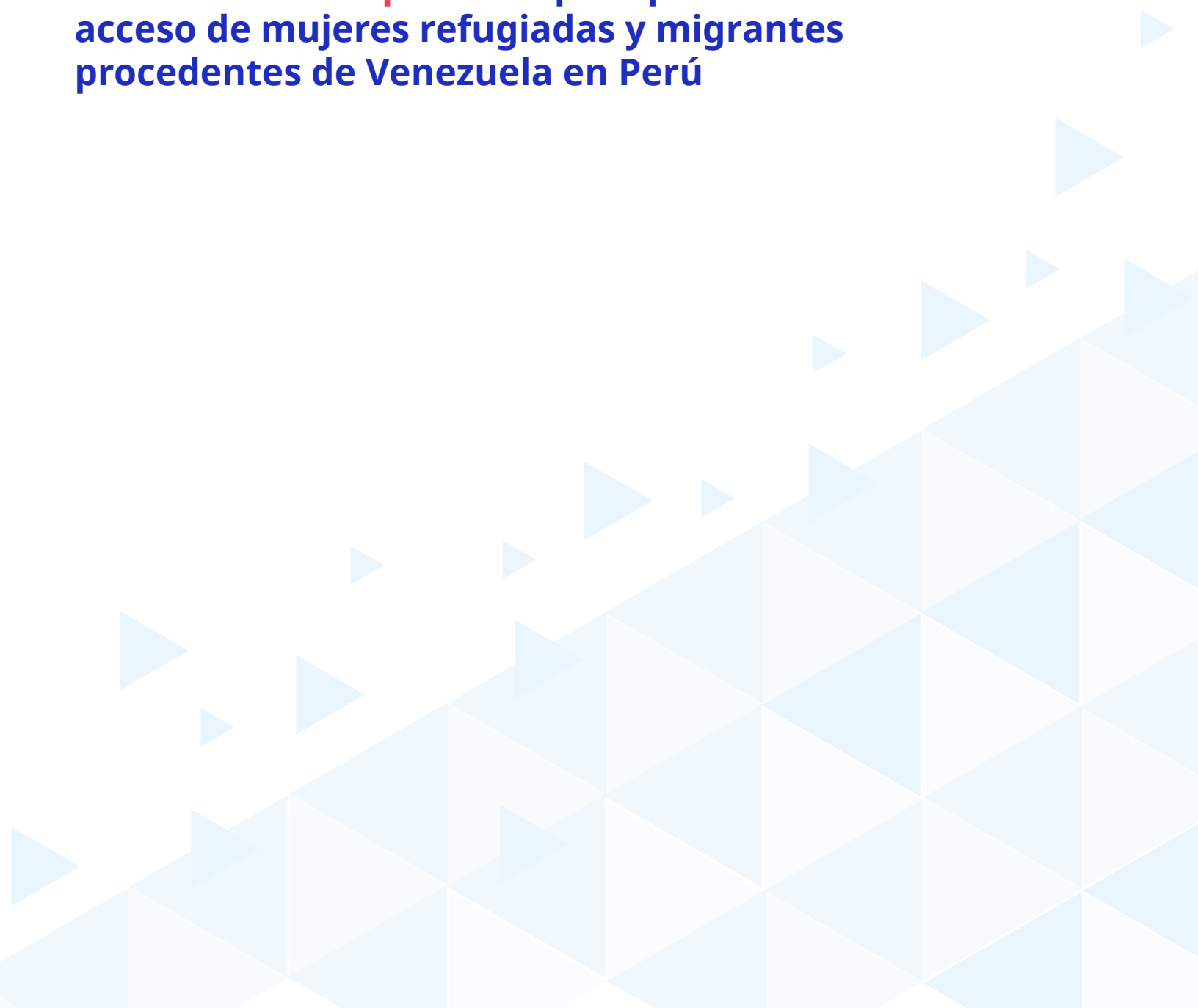
Las denominaciones empleadas en las publicaciones de la OIT, que están en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos no implican juicio alguno por parte de la OIT sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios 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 firmadas incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las suscriba.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la OIT, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Para más información sobre las publicaciones y los productos digitales de la OIT, visite nuestro sitio web: www.ilo.org/publns.

**Evaluación de la oferta y demanda de servicios
de desarrollo empresarial para promover el
acceso de mujeres refugiadas y migrantes
procedentes de Venezuela en Perú**



Índice

Índice

Introducción	6
1. Análisis de contexto para el emprendimiento nacional y migrante	9
1.1 Entorno económico	11
1.2 Entorno migratorio	15
1.3 Condiciones para el emprendimiento	18
2. Demanda de los servicios de desarrollo empresarial	27
2.1 Caracterización de las mujeres empresarias	29
2.1.1 Situación migratoria	29
2.1.2 Formación y necesidades de formación	30
2.1.3 Motivación del emprendimiento	32
2.2 Caracterización de los negocios propiedad de las mujeres empresarias	35
2.2.1 Propiedad	35
2.2.2 Etapa de emprendimiento	37
2.2.3 Sectores económicos de mayor emprendimiento o deseo de emprender	38
2.2.4 Evaluación del entorno de emprendimiento	39
2.2.5 Servicios de desarrollo empresarial (SDE)	42
2.2.6 Uso y pago de los servicios de desarrollo empresarial	44
2.2.7 Desafíos y obstáculos para acceder servicios de desarrollo empresarial	46

3. Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial	47
3.1 Caracterización de las organizaciones y su oferta de SDE	48
3.1.1 Alta presencia de créditos a microempresas	48
3.1.2 Oferta de apoyo psicoemocional integrada a los SDE	48
3.1.3 Integración de mentorías como apoyo al emprendimiento	49
3.1.4 Difusión de las iniciativas y promoción de las organizaciones	49
3.1.5 Participación de las municipalidades como prestadores de SDE	49
3.2 Oferta de servicios	50
4. Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE	52
5. Conclusiones	56
6. Recomendaciones	61
7. Anexos	66
7.1 Anexo 1 Metodología	67
7.2 Anexo 2 Ficha técnica de la Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras	69
7.3 Anexo 3 Financiamiento y acceso a capital	71
7.4 Anexo 4 Evaluación de la demanda de SDE detallada	74
8. Bibliografía	76



Introducción

Introducción

Desde el año 2015
**7,2 millones de personas
han salido de Venezuela.**



Desde el año 2015, más de 7,2 millones de personas han salido de Venezuela. El 84 por ciento de ellas, que equivale a 6 millones de personas, reside en países de América Latina y el Caribe. Este es el segundo desplazamiento más importante a nivel mundial, y el mayor de la región en su historia. Se ha notado un creciente número 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 en América Latina y el Caribe, evidenciándose una feminización de la migración (OIT y PNUD 2021).

Además de una exposición desproporcionada a las vulnerabilidades intrínsecas de las personas refugiadas y migrantes, 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 ven obligadas a trabajar en la economía informal.

En este sentido, el emprendimiento constituye una alternativa para las personas refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela, en particular para las mujeres que son madres

y tienen responsabilidades de cuidado y la necesidad de generar ingresos. Sin embargo, la complejidad en el acceso al crédito (asociado a la falta de garantías, tasas de interés, cumplimiento de requerimientos burocráticos), la carga impositiva, la inflación, la falta de formación y otras barreras, a menudo les dificulta crear empresas sostenibles.

En este contexto, desde el año 2022 la Organización Internacional del Trabajo (OIT) implementa el Proyecto Lazos, con el apoyo de la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ASDI). Este proyecto tiene como propósito promover la integración socioeconómica de personas refugiadas y migrantes de Venezuela, en especial mujeres, y de sus comunidades de acogida, en condiciones de trabajo decente. Al mismo tiempo, el proyecto busca promover la puesta en práctica de la Estrategia Regional de Integración Socioeconómica de personas migrantes en el marco de la Plataforma de Coordinación Interagencial para Refugiados y Migrantes (R4V) y del Proceso de Quito (OIT y PNUD 2021). Esta estrategia regional busca reducir la vulnerabilidad socioeconómica de las personas refugiadas y migrantes, maximizar su contribución a las economías de los países receptores y promover la cohesión social.

En este marco, la acción del Proyecto Lazos ha priorizado el fortalecimiento de capacidades institucionales en materia de formación y servicios para el emprendimiento. En particular, se ha incluido la transferencia de la metodología [Inicie y Mejore Su Negocio](#) (IMESUN)¹ a actores del ecosistema de emprendimiento en los países de intervención del proyecto (Argentina, Colombia, Perú y República Dominicana), con el fin de fortalecer las capacidades para ofrecer servicios de desarrollo empresarial (SDE) a los habitantes de sus territorios, especialmente enfocados en las mujeres vulnerables.

El presente reporte ofrece los resultados del análisis sobre la disponibilidad y pertinencia de la demanda y oferta de servicios de desarrollo empresarial, públicos y privados (incluyendo los servicios financieros y de formación o entrenamiento), en los países de intervención del Proyecto Lazos a las personas migrantes y refugiadas provenientes de Venezuela y las personas en situación de vulnerabilidad de los países de acogida, en particular las mujeres, con los objetivos de:

1. **Entender** las características de las empresas de mujeres migrantes en Perú.
2. **Entender** la demanda de servicios de desarrollo empresarial (SDE) por mujeres refugiadas y migrantes venezolanas en Perú, teniendo en cuenta sus características y las brechas y necesidades que las afectan particularmente.
3. **Caracterizar** la oferta de servicios de desarrollo empresarial (SDE).
4. **Construir** recomendaciones para cada actor y área pertinente a partir del análisis de los resultados del estudio.



¹ Para consultar la Metodología IMESUN de forma detallada, ver el Anexo 1.



1. Análisis de contexto para el emprendimiento nacional y migrante

1. Análisis de contexto para el emprendimiento nacional y migrante

Para el año 2022, la población del Perú alcanzó los 33 396 700 habitantes en una superficie total de 1 285 215,6 km². El país está compuesto por 24 departamentos y una provincia constitucional. El presente estudio se enfoca en las ciudades de Piura, Trujillo, Arequipa, Cusco y Lima Metropolitana.

En cuanto a los territorios prioritarios del estudio, Lima, capital del país, tiene una población de 10 814 500 habitantes y está compuesta por la provincia de Lima o Lima Metropolitana y la provincia constitucional del Callao. Ambas subdivisiones contienen distritos, de los cuales 43 pertenecen a la provincia de Lima, 9 a la provincia constitucional del Callao. Asimismo, existen 9 provincias en el departamento de Lima fuera del área metropolitana. Además de Lima; Piura, La Libertad, Arequipa y Cusco son algunos de los departamentos más poblados del Perú y se consideran importantes polos de desarrollo en el norte y en el sur del país, respectivamente.

El departamento de Piura es conocido por su producción agrícola y pesquera. El departamento de La Libertad es rico en recursos minerales, especialmente en oro, cobre y zinc, y también cuenta con una importante producción agrícola, por el cultivo de espárragos y uvas; su capital y ciudad más poblada es Trujillo. Por su parte, Arequipa, es un departamento que destaca por su actividad minera, especialmente en la explotación de cobre y oro, así como por su producción de textiles y alimentos procesados. Finalmente, Cusco es un departamento rico en recursos naturales y culturales, y el turismo es una de sus principales actividades económicas. En general, estos departamentos tienen una economía diversificada y en constante crecimiento, gracias al potencial de las industrias de minería, turismo, agropecuaria y manufactura.

Desde el año 2018, el Perú atraviesa una crisis política y social, que se traduce en la deslegitimación del Poder Ejecutivo, Poder Legislativo y Poder Judicial (Instituto de Estudios Peruanos 2023). Tuvo un total de cinco presidentes en un periodo de seis años: Pedro Pablo Kuczynski Godard (2016-2018), Martín Alberto Vizcarra Cornejo (2018-2020), Manuel Arturo Merino de Lama (2020), Francisco Rafael Sagasti Hochhausler (2020-2021) y José Pedro Castillo Terrones (2021-2022). En diciembre de 2022, Dina Ercilia Boluarte Zegarra asumió el cargo de Presidenta de la República del Perú sucediendo a Castillo, quien fue destituido, convirtiéndose en la primera mujer en ocupar este cargo en la historia del país.

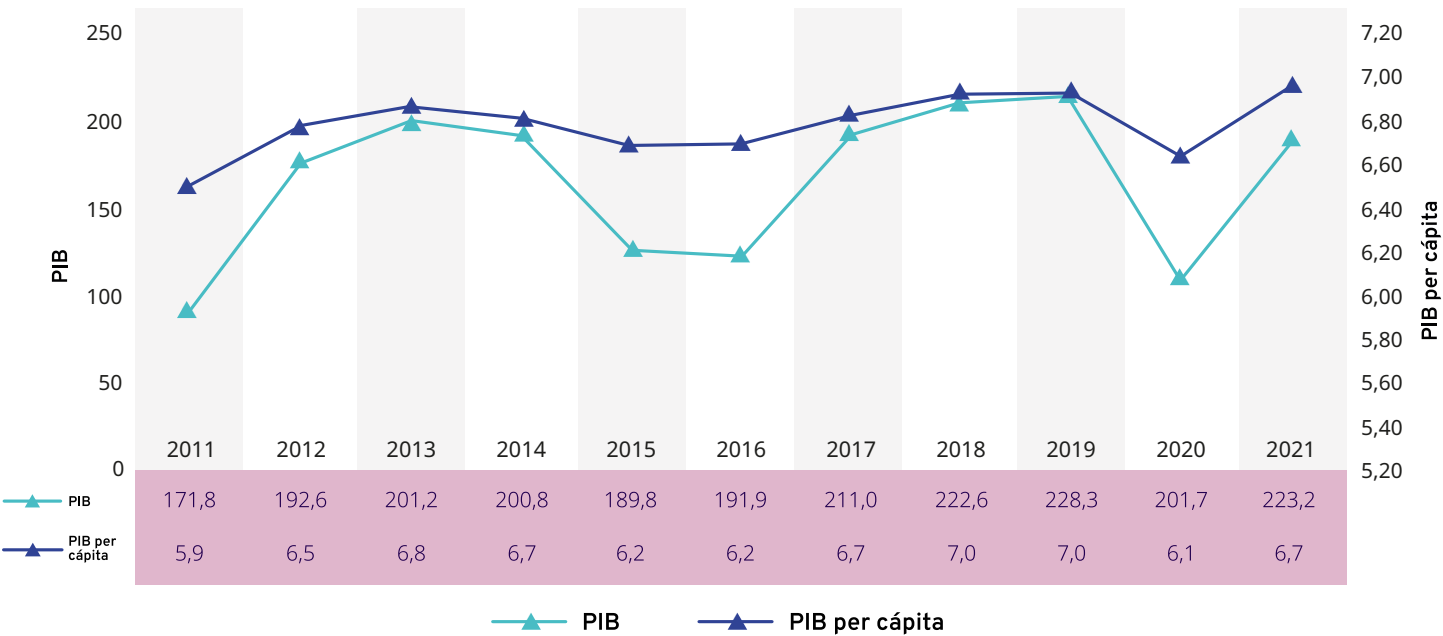


1.1 Entorno económico

Perú se ha destacado por ser uno de los países de mayor crecimiento económico en América Latina y el Caribe. El Producto Interno Bruto (PIB) ha multiplicado por más de seis su valor desde 1993 y ha mostrado un crecimiento promedio anual de casi 3 por ciento en la última década (Banco Mundial 2022) y de 1,5 por ciento en el PIB per cápita (Banco Mundial 2022).

Gráfica 1

PIB (miles de millones de dólares de los Estados Unidos a precios actuales) y PIB per cápita histórico de Perú (miles de dólares de los Estados Unidos a precios actuales)



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

En términos generales, los indicadores macroeconómicos del Perú muestran cierta solidez. La deuda pública se ha mantenido en una tasa relativamente baja (34 por ciento del PIB a julio del 2022), y el país cuenta con reservas internacionales considerables y un banco central confiable (Banco Mundial 2022). Además, en 2021 el comercio exterior de bienes de Perú alcanzó niveles récord, con tasas de crecimiento de 36 por ciento y 19 por ciento mayores que en 2020 y 2019, respectivamente (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo 2021).

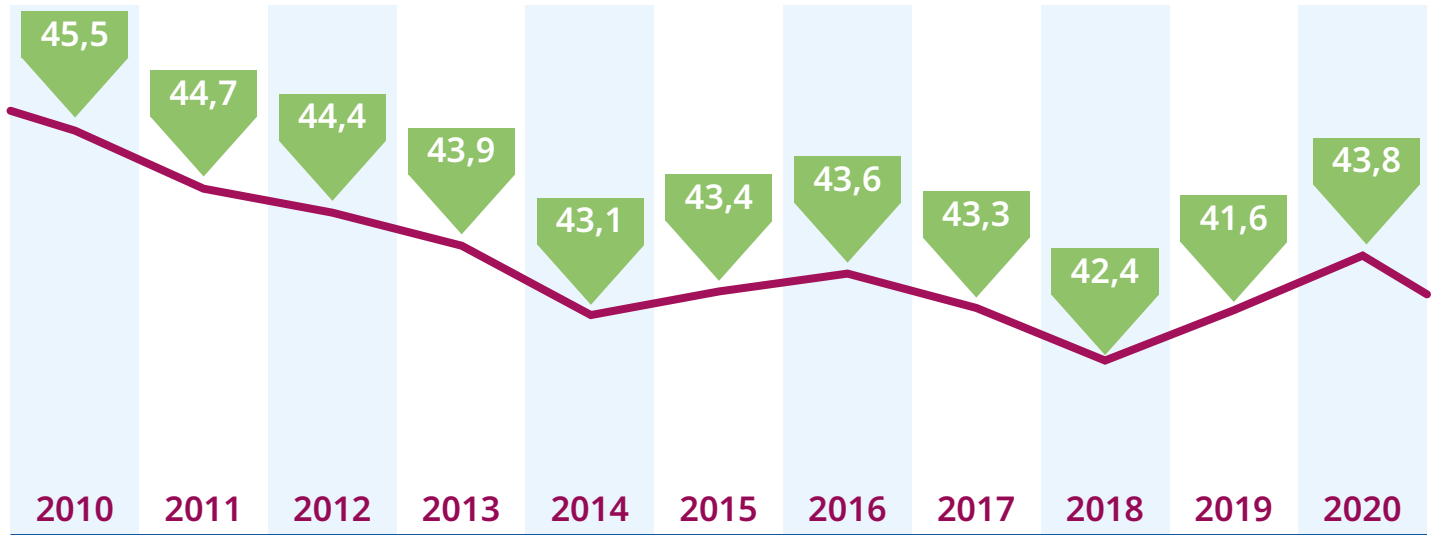
El crecimiento de la economía peruana ha sido acompañado de grandes esfuerzos en materia de reducción de la pobreza. Como referencia, en 2001, un 20,3 por ciento de los peruanos

vivía al día con menos de 2,15 dólares de los Estados Unidos, mientras que en 2022 esa cifra se redujo al 5,8 por ciento (Olmo 2022). Esto ha dinamizado el consumo interno y generado un entorno favorable para el emprendimiento. Además, el país ha mejorado en áreas como la educación y la salud, lo que ha contribuido al bienestar general de la población y una reducción del índice de Gini², del 8,6 por ciento entre el 2010 y el 2019. A pesar de todos los esfuerzos, uno de los principales desafíos de la economía peruana sigue siendo la desigualdad en la distribución de la riqueza. En el 2020, Perú reportó un índice de Gini de 43,8, 5 por ciento por arriba del año 2019. Se presume que este incremento es resultado de los efectos de la crisis de la pandemia por el COVID-19 (Banco Mundial 2021).

² Herramienta que permite medir cuantitativamente la desigualdad entre individuos de una población específica mediante la comparación de los ingresos percibidos de cada uno.

Gráfica 2

Nivel de desigualdad de Perú histórico, según el Índice de Gini



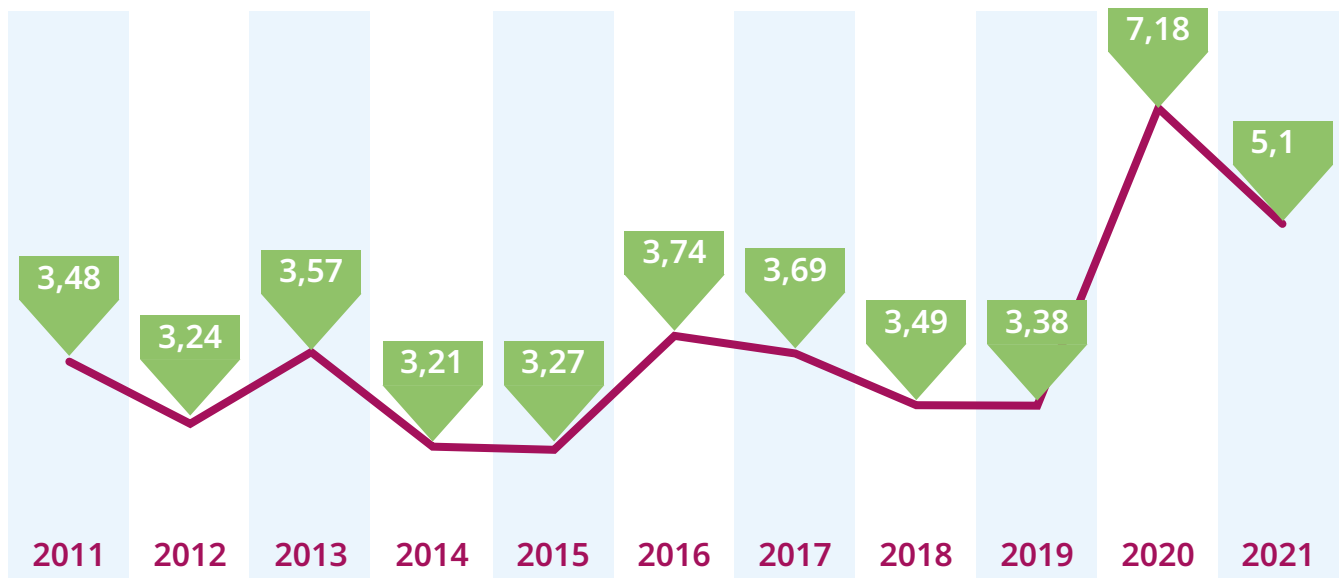
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2021).

De manera coyuntural, Perú está experimentando una inflación irregular, principalmente empujada por factores externos. Elementos como una desaceleración generalizada de la economía global, los efectos económicos por la pandemia 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 Perú, la inflación ha alcanzado tasas de hasta el 8,4 por ciento, lo que incide en el consumo y la actividad empresarial. Sin embargo, este fenómeno no tiende a estabilizarse en el corto plazo. Al momento de realizar este estudio, se pronosticaba que la inflación mundial aumentaría 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 por ciento en 2024.

En materia del mercado de trabajo, Perú se encuentra en franca recuperación de los impactos que la pandemia por el COVID-19 tuvo sobre el empleo. Sin embargo, aún la tasa de desocupación (5,1 por ciento) es mayor al promedio de la última década (3,49 por ciento) con mayor énfasis en las mujeres y los jóvenes.

Gráfica 3

Tasa histórica de desocupación



Fuente: Elaboración propia con datos de International Labour Organization (ILOSTAT 2022).

Uno de los principales desafíos que tiene el mercado laboral peruano 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 14,3 puntos porcentuales inferior, la desocupación es superior tanto en la población total como en jóvenes según su sexo. Además, las mujeres trabajan en promedio 6,2 horas menos que los hombres por la necesidad de compatibilizar con las responsabilidades familiares y tareas de cuidado no remuneradas. Además, las mujeres tienen un salario mensual 16 puntos porcentuales inferior que sus contrapartes masculinas.



Cuadro 1
Resumen de indicadores laborales diferenciados por sexo (2021)

Indicador	Hombres	Mujeres	Puntos porcentuales
Tasa de participación en la fuerza de trabajo* (%)	79,1	64,8	-14,3pp
Tasa de desocupación (%)	4,7	5,6	+0,9pp
Tasa de desocupación en jóvenes (%)	8,5	10,7	+2,2pp
Jóvenes que no están ocupados, ni estudian ni reciben formación (%)	19,5	26	+6,5pp
Ganancias mensuales promedio de los asalariados**	S/ 1 730,90 (470 US\$)	S/ 1 489,60 (404 US\$)	S/ -241,30 (-64 US\$)
Promedio de horas efectivamente trabajadas por semana por persona ocupada (horas)	40,1	33,9	-6,2

** 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. ** Ingresos expresados en moneda local (soles peruanos).*

Fuente: Elaboración propia con datos de International Labour Organization (ILOSTAT 2022).

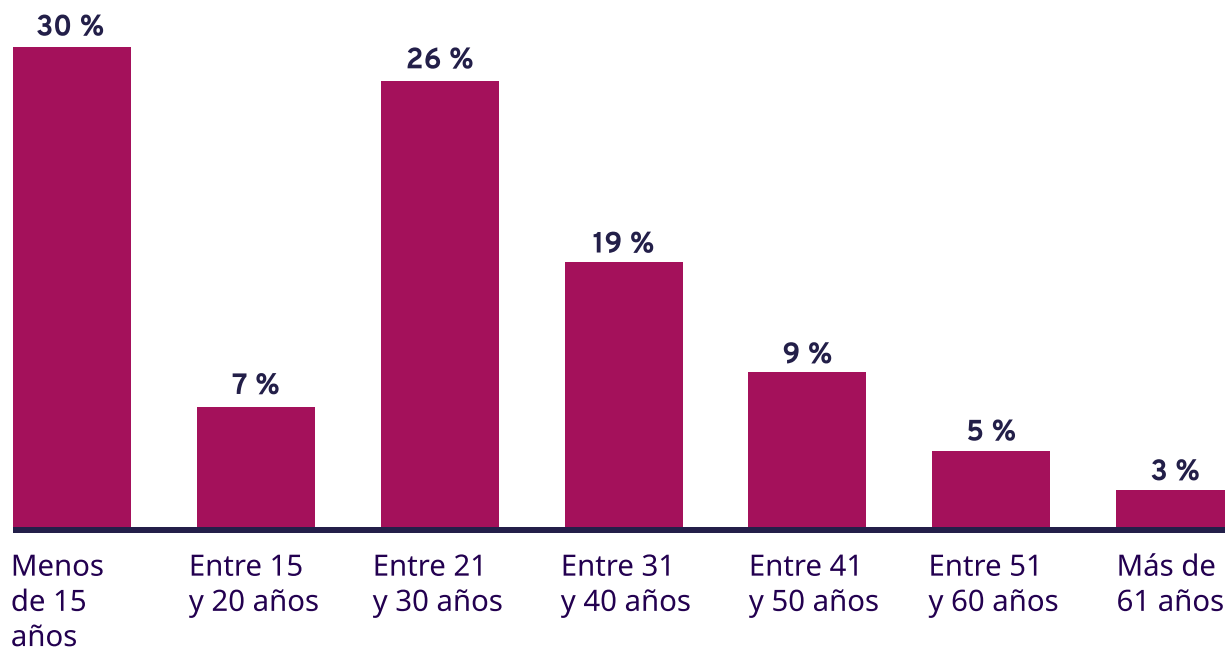
A mediano plazo, se prevé que la economía nacional crecerá ligeramente por debajo del ritmo del 3 por ciento anual anterior a la pandemia, mientras que la demanda interna se desacelerará en un contexto de escasa confianza de las empresas, un menor crecimiento de la cantidad de socios comerciales y cierta volatilidad de los precios de la energía (Banco Mundial 2022).

1.2 Entorno migratorio

Perú es el segundo país de destino de personas migrantes y refugiadas provenientes de Venezuela. Actualmente, residen en el Perú más de un millón y medio (R4V 2023) de personas venezolanas, de las cuales aproximadamente 50,6 por ciento son mujeres según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI 2022). En términos generales, la población migrante es joven: el 52 por ciento de las personas migrantes venezolanas tienen entre 21 y 40 años y el 67 por ciento está en edad de trabajar (entre 15 y 60 años).

Gráfica 4

Distribución de edades en la población refugiada y migrante de Venezuela*



*Los datos presentados en esta gráfica han sido redondeados al número entero más cercano.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEI (2022).

La mitad de las personas refugiadas y migrantes de Venezuela en Perú se concentra en Lima Metropolitana (49,5 por ciento del total), es decir, alrededor de 1 millón de personas venezolanas. El resto de esta población se encuentra distribuida principalmente en ocho departamentos: La Libertad (3,9 por ciento), Arequipa (2,2 por ciento), Ica (2,1 por ciento), Piura (2,1 por ciento), Lambayeque (1,4 por ciento), Áncash (1,3 por ciento) y Tumbes (1,1 por ciento)³.



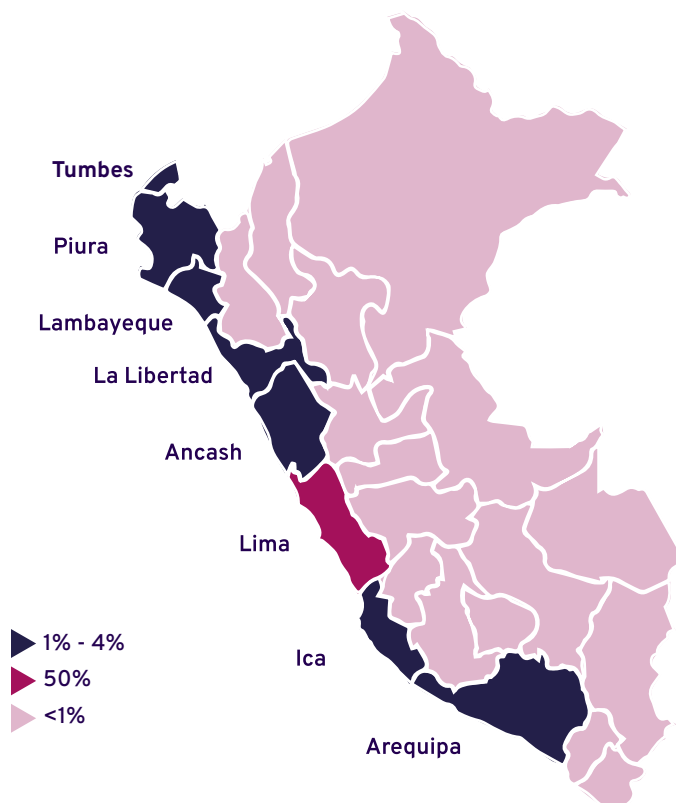
³ Información extraída de la base de datos de la Superintendencia Nacional de Migraciones (SNM), actualizada al 5 de octubre de 2023.

El hecho de que el Perú, sin compartir frontera física con Venezuela, haya atraído un número tan alto de personas refugiadas y migrantes obedece, entre otras razones, a las políticas y mecanismos de protección que el país ofrece a las personas migrantes. **Desde 2017, ante el creciente flujo de migrantes, el Gobierno peruano tomó acciones en aspectos migratorios, del sistema de protección de personas refugiadas, y otras relacionadas al acceso a derechos sociales como salud, educación y trabajo** (Defensoría del Pueblo 2020). Se estima que 36 por ciento de las personas refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela que habitan en el país se encuentran en situación migratoria irregular (Organización Internacional del Trabajo 2022).

La regularización migratoria en el país ha experimentado tres etapas, cada una caracterizada por un conjunto de acciones orientadas a abordar los diversos contextos en diferentes momentos. Desde 2016 hasta principios de 2018, el gobierno respondió a la crisis humanitaria en Venezuela al **implementar el Permiso Temporal de Trabajo (PTP)** a través de la emisión de varios Decretos Supremos⁴. **El objetivo fue proporcionar una vía eficiente de regularización para las personas refugiadas y migrantes** que ingresaban al país por los puestos de control migratorio oficiales. Esta medida fue reconocida por la Corte Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) como un ejemplo de respuesta gubernamental frente al movimiento migratorio regional que estaba ocurriendo.

Entre mediados de 2017⁵ y principios de 2018⁶, se llevaron a cabo dos modificaciones en las normativas relacionadas con las fechas límite de ingreso para solicitar el PTP. Sin embargo, el cambio más significativo en las condiciones establecidas ocurrió en agosto de 2018, a través del Decreto Supremo N° 001-2018-IN. Este decreto restringió la posibilidad de solicitar el PTP únicamente a las personas migrantes provenientes de Venezuela que habían ingresado al territorio nacional antes del 31 de octubre de 2018 (R4V 2022).

Ilustración 1
Distribución geográfica de personas migrantes venezolanas



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de MIGRACIONES, actualizada al 5 de octubre de 2023

⁴ Los Decretos Supremos que fueron emitidos son: Decreto Supremo 002-2017-IN (Ministerio del Interior 2017a), Decreto Supremo N° 023-2017-IN, Decreto Supremo N° 001-2018-IN (Ministerio del Interior 2018a) y Decreto Supremo N° 007-2018-IN (Ministerio del Interior 2018b).

⁵ Decreto Supremo N° 023-2017-IN (Ministerio del Interior 2017b).

⁶ Decreto Supremo N° 001-2018-IN (Ministerio del Interior 2018a).

Del mismo modo, el Gobierno peruano anunció en junio de 2021 el otorgamiento de la Calidad Migratoria Humanitaria a las personas extranjeras que se encontraban en territorio peruano como solicitantes de refugio y a las que no reunían los requisitos para la protección de refugiado pero que se encontraban en territorio nacional en situación de gran vulnerabilidad o peligro de vida. La implementación de esta medida representó un giro en la voluntad política del Gobierno peruano, ya que, a pesar de que esta norma estaba contemplada en la Ley de Migraciones⁷, hasta este momento no se había puesto en marcha.

En los últimos años, los estereotipos y prejuicios hacia las personas refugiadas y migrantes de Venezuela en el Perú se han ido solidificando de manera negativa. De acuerdo con la Encuesta de Percepción sobre Migración Venezolana en el Perú, realizada por el Instituto de Democracia y Derechos Humanos de la Pontificia Universidad Católica del Perú (IDEHPUCP) en el 2021, el 94 por ciento de las personas encuestadas declararon considerar que la migración venezolana había contribuido a la inseguridad, 83 por ciento señalaron que las personas venezolanas representaban una amenaza para los puestos de trabajo de los peruanos y un 56 por ciento se mostraba a favor de restringir por completo su ingreso al país. Según una investigación realizada por Laura Amaya y Saúl Elguera (2021) con una muestra de 1 200 personas a nivel nacional, ocho de cada diez personas entrevistadas estaban en contra de una mayor presencia de personas venezolanas en su círculo más inmediato.

Por su parte, datos de la Encuesta dirigida a la población venezolana que reside en el país (ENPOVE) mostraron que un 30 por ciento de las personas provenientes de Venezuela residentes en el Perú indicó haber sentido discriminación desde su llegada al país (INEI 2022). De este total, el 9 por ciento mencionó que uno de los motivos es su nacionalidad. Aproximadamente una de cada cuatro personas venezolanas en el Perú vive con dicho temor (IDEHPUCP 2021).

La discriminación y xenofobia en el país hacia personas de nacionalidad venezolana no solo afecta su calidad de vida, sino que también puede reducir potencialmente su acceso a servicios o empleo. De acuerdo con Amaya y Elguera (2021), solo un 31 por ciento de las personas participantes en esta investigación estaría dispuesta a contratar a una persona venezolana si tuviera un negocio o empresa.

«Hace un tiempo tuve la oportunidad de tener un espacio en un local para dar mis servicios de peluquería y se me presentaron varias dificultades con personas peruanas que tienen negocios cerca del local. Cuando ellos se dieron cuenta de que yo era venezolana, se comportaron de manera malcriada y ahuyentaban a mis clientes. Tuve que salir del local».

Marisol,
migrante venezolana en Arequipa, Perú.



⁷ Decreto Legislativo N° 1350 – Ley de Migraciones.

1.3 Condiciones para el emprendimiento

En años recientes, el ámbito del emprendimiento en Perú ha recibido apoyos significativos. El Gobierno peruano ha implementado diversas medidas para fomentar el ecosistema emprendedor en el país. Estas medidas incluyen la creación de programas de apoyo a los emprendedores, como el Programa Nacional de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PRONAMPE), que brinda acceso a financiamiento de bajo interés a las pequeñas empresas. Asimismo, se ha promovido activamente la instauración de entornos destinados a la incubación y aceleración empresarial, y se han implementado reformas significativas en materia normativa orientada hacia la formación y desarrollo empresarial. Este es el caso del Decreto Legislativo N° 1332, el cual persigue la mejora y eficiencia de los procedimientos de asesoramiento y asistencia técnica vinculados al proceso de establecimiento de nuevas empresas, mediante la facilitación de tales servicios a través de los Centros de Desarrollo Empresarial (Congreso de la República, 2017).

A pesar de los apoyos recibidos, persisten desafíos para las personas emprendedoras en el país, como la falta de acceso a financiamiento y la dificultad para acceder a mercados internacionales. De acuerdo con el ranking internacional Doing Business (Banco Mundial 2020), Perú ocupa el lugar 76 de un total de 140 países en lo que respecta al ambiente para hacer negocios. Entre las principales variables se encuentran: 1) facilidad para abrir un negocio; 2) pago de impuestos; y 3) cumplimiento de contratos.

Facilidad para abrir un negocio

En términos generales, el proceso para abrir una empresa en Perú es de 26 días, inferior al promedio de la región (28,8), pero notablemente superior en comparación con los 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, el comportamiento es similar. En Perú se requiere realizar ocho trámites, semejante al promedio de la región (8,1), pero superior al de los países desarrollados de la OCDE (4,9). El mismo fenómeno puede observarse en el costo de apertura: en Perú este costo representa el 9,4 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.



Cuadro 2
Facilidad para abrir un negocio

Indicador	Perú	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Procedimientos (número)	8	8,1	4,9
Tiempo (días)	26	28,8	9,2
Costo (% del ingreso per cápita)	9,4	31,4	3

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

Pago de impuestos

En Perú hay que realizar ocho pagos a lo largo de un año fiscal. Este número es inferior tanto al promedio de la región (28,2) como al promedio de países desarrollados miembros de la OCDE (10,3). Sin embargo, en cantidad de horas dedicadas, el número promedio de Perú (260) es inferior al de la región (317,1), pero bastante superior al de los países desarrollados de la OCDE (158,8). En Perú, las cargas impositivas (36,8 por ciento de las ganancias) suelen ser menores que el promedio de América Latina (47 por ciento) y ligeramente inferiores a los países desarrollados de la OCDE (39,9 por ciento).



Cuadro 3
Pago de impuestos

Indicador	Perú	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Pagos (número al año)	8	28,2	10,3
Tiempo (horas por año)	260	317,1	158,8
Tasa de impuestos y contribuciones total (% de las ganancias)	36,8	47	39,9

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

Cumplimiento de contratos

Otro elemento crítico para generar un entorno de negocios positivo al emprendimiento es el tiempo y costo asociados con resolver una disputa comercial a través de un Tribunal de Primera Instancia local, y la calidad de los procesos judiciales.

En este sentido, Perú se ha destacado por procesos rápidos (comparativamente con otras economías) pero aún requiere mejoras en la calidad de estos procesos. En el Perú, resolver un caso de incumplimiento toma en promedio 478 días, lo que es un período inferior a la región (774,2) y al promedio de los países desarrollados de la OCDE (589,6). Sin embargo, el costo (41,2 por ciento de la cantidad demandada) es más alto al promedio de la región (32 por ciento de la cantidad demandada) y al de los países desarrollados de la OCDE (21,5 por ciento de la cantidad demandada). Además, el índice de calidad en los procesos judiciales⁸, es también menor al del promedio de la región y de la OCDE (Banco Mundial 2020).

Cuadro 4
Cumplimiento de contratos

Indicador	Perú	América Latina y el Caribe	Países desarrollados de la OCDE
Plazo para resolver casos de incumplimiento (días)	478	774,2	589,6
Costo (% de cantidad demandada)	41,2	32	21,5
Índice de calidad de los procesos judiciales (0-18)	9,5	8,8	11,7

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

⁸ El índice de calidad de los procesos judiciales evalúa la adopción de buenas prácticas en su sistema judicial en cuatro diferentes áreas: estructura de los tribunales y procedimientos judiciales, administración de causas, automatización de los tribunales y resolución alternativa de disputas.

Condiciones marco para el emprendimiento en Perú

Como parte del estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizado por la Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN; Serida *et al.* 2020), se ejecutó 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 utilizada⁹, una valoración muy cercana a nueve significa que la EFC en cuestión aporta positivamente a la actividad emprendedora, mientras que una muy cercana a uno indica todo lo contrario (Serida *et al.* 2020).

Para Perú, la educación emprendedora en los niveles de primaria y secundaria, las políticas gubernamentales, la transferencia de investigación y desarrollo (I+D) y el entorno financiero parecieran ser las condiciones que suponen mayores limitantes al emprendimiento. Los factores mejor evaluados son la educación a nivel técnica y universitaria, el acceso a infraestructura y las normas sociales y culturales.

Cuadro 5

Valoración de las condiciones marco para el emprendimiento según escala

Indicador	Perú	América Latina y el Caribe
Entorno financiero.		
La disponibilidad de recursos financieros, recursos propios y deuda para las empresas nuevas y en crecimiento, incluye otro tipo de ayuda y subvenciones.	3,6	3,4
Políticas gubernamentales.		
Emprendimiento como tema prioritario en las políticas públicas.	3,4	4,0
Burocracia, impuestos y tasas que favorecen la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas.	3,2	3,7
La presencia y la calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal).	4,2	4,1
Educación emprendedora.		
La presencia y la calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal). Para nivel primaria y secundaria.	3,0	3,0
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.	5,0	4,8

⁹ Para valorar las condiciones marco para el emprendimiento, se utilizó una escala diferencial semántica de nueve puntos, donde nueve es una valoración positiva y uno todo lo contrario.

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.

3,4

3,6

Acceso a infraestructura comercial y profesional.

La presencia de servicios e instituciones comerciales, contables y jurídicos que permiten o promueven el surgimiento de nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.

4,1

4,6

Apertura de mercado.

Dinamismo del mercado interno.

4,3

5,3

Barreras de entrada al mercado interno.

4,1

3,9

Acceso a infraestructuras físicas y de servicios básico.

Facilidad de acceso a los recursos físicos disponibles de comunicación, servicios públicos o transporte, a un precio que no discrimina a las nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.

5,6

6,2

Normas sociales y culturales.

La medida en que las normas sociales y culturales existentes fomentan las acciones individuales que pueden llevar a nuevas formas de hacer negocios o actividades económicas y, a su vez, conducen a una mayor dispersión de la riqueza personal y los ingresos.

5,6

5,1

Promedio.

4,1

4,2

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio Global Entrepreneurship Monitor (Serida *et al.* 2020).



Caracterización de los emprendimientos en Perú

En promedio, cada trimestre se registran 67 400 altas¹⁰ o reactivaciones de empresas en Perú. De ellas, el 49,5 por ciento de los emprendimientos registrados en el último trimestre del 2022 se concentran en cuatro sectores: comercio al por mayor con un 26,7 por ciento del total de altas o reactivaciones, comercio al por menor con 13,5 por ciento, otros servicios con 13,3 por ciento y actividades de servicio de comidas y bebidas con 9,3 por ciento (INEI 2023).

Cuadro 6
Altas de empresas según actividad económica, IV trimestre 2022

Actividad económica	Emprendimientos en Perú	
	Cantidad	%
Comercio al por mayor	17 670	26,7
Comercio al por menor	8 934	13,5
Otros servicios*	8 802	13,3
Actividades de servicio de comidas y bebidas	6 155	9,3
Servicios prestados a empresas	5 824	8,8
Industrias manufactureras	4 765	7,2
Transporte y almacenamiento	4 302	6,5
Construcción	3 110	4,7
Venta y reparación de vehículos	1 985	3,0
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1 787	2,7
Salones de belleza	993	1,5
Información y comunicaciones	794	1,2
Actividades de alojamiento	529	0,8
Explotación de minas y canteras	529	0,8

* Incluye otras actividades de servicios personales, actividades de salud humana, de asociaciones, actividades inmobiliarias, actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas, enseñanza y financieras, entre otras.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEI (2023).

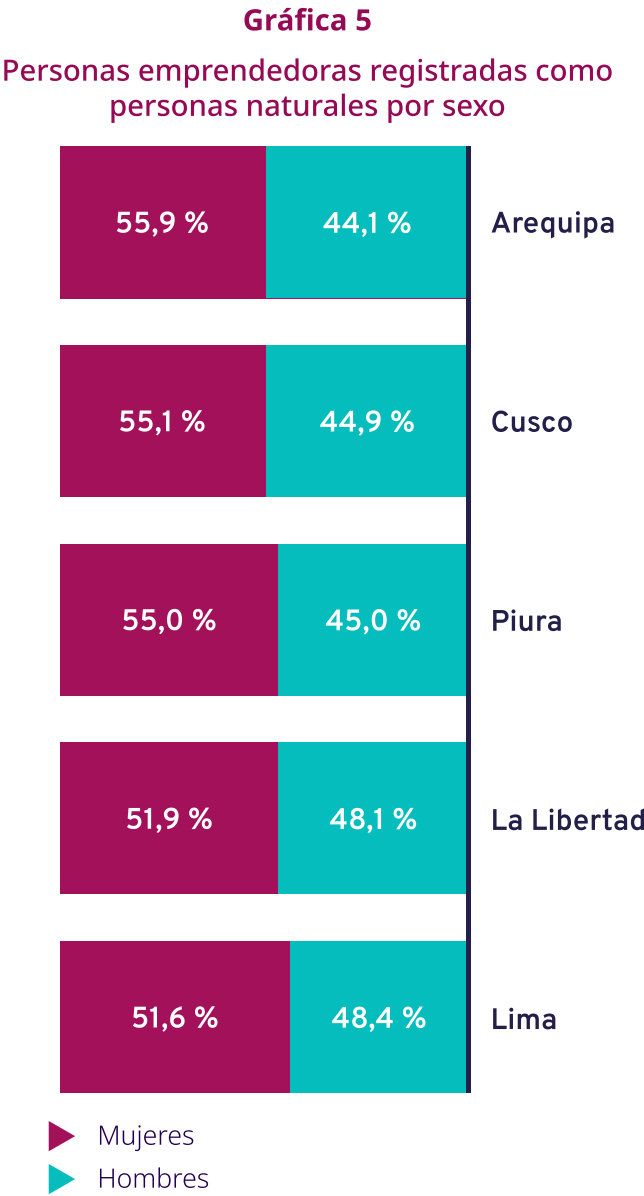
¹⁰ Alta, en este sentido, se refiere a la inscripción de una nueva empresa.

El 60 por ciento de los emprendimientos registrados en el último trimestre del 2022 en el país, se realizaron en los territorios estudiados en este informe: 37,1 por ciento en Lima, 5,8 por ciento en La Libertad, 5,7 por ciento en Arequipa, 4,9 por ciento en Piura y 3,9 por ciento en Cusco (INEI 2023).

De los emprendimientos registrados en el Perú en el último trimestre del 2022, 62,4 por ciento son personas naturales, y el 52,6 de estos son conducidos por una mujer. El porcentaje de mujeres emprendedoras registradas como personas naturales es ligeramente superior en todos los territorios estudiados, particularmente en Arequipa y en Cusco con 55,9 por ciento y 55,1 por ciento, respectivamente (INEI 2023).

Si se incluyen las empresas registradas como persona jurídica, las mujeres representan el 42 por ciento de las personas propietarias de empresas (PRODUCE 2021). Sin embargo, apenas el 26,8 por ciento de las empresas son gestionadas por una mujer. Los sectores con mayor participación de mujeres en la gestión son educación, donde las mujeres gestionan el 55,2 por ciento de las empresas, y hospedaje, donde las mujeres son responsables de la gestión de 36,2 por ciento de los negocios. Otras actividades económicas relevantes son los restaurantes, la minería y los servicios con 32,2 por ciento, 31,2 por ciento y 27,5 por ciento, respectivamente (INEI 2019).

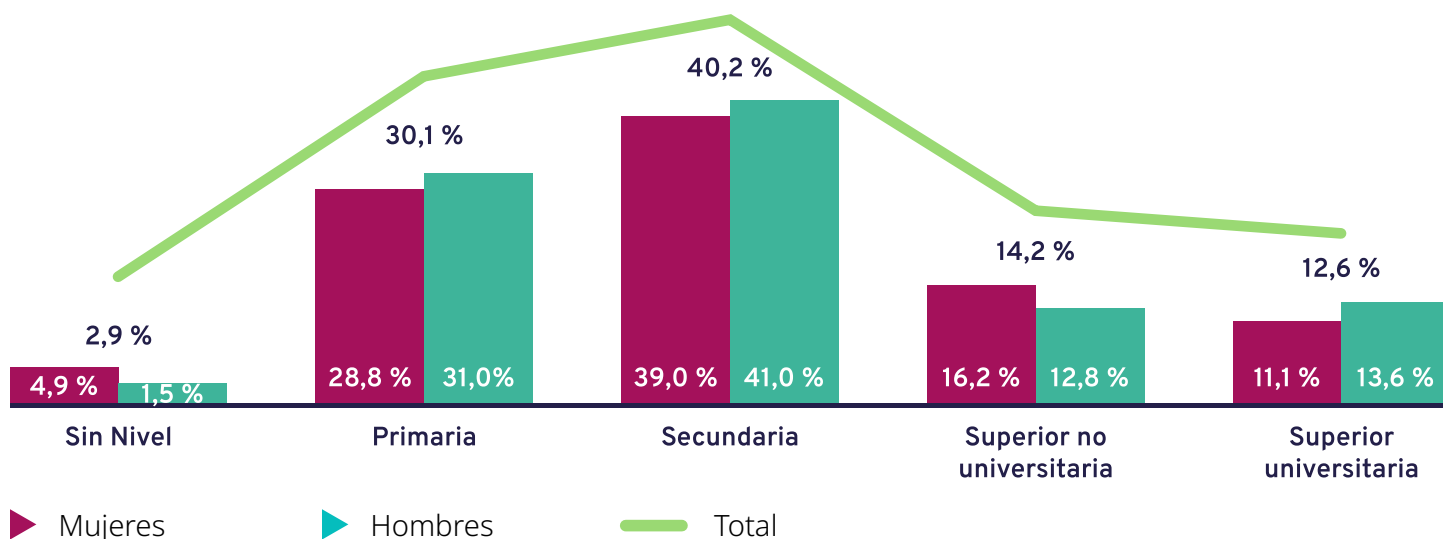
Según el área de Estudios Económicos del Ministerio de la Producción (PRODUCE), el perfil de la mujer emprendedora peruana suele tener en promedio 47 años. El 70,6 por ciento tiene formación básica (primaria o secundaria) y apenas un 12,6 por ciento tiene educación superior. Las mujeres emprendedoras suelen mostrar proporciones similares a sus contrapartes masculinos en niveles educativos con dos excepciones, la categoría «sin nivel educativo», donde se encuentra el 4,9 por ciento de las mujeres emprendedoras y apenas el 1,5 por ciento de los hombres; y «superior no universitario» que comprende al 16,2 por ciento de las mujeres emprendedoras y el 12,8 por ciento de los hombres (PRODUCE 2020).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEI (2023).

Gráfica 6

Distribución de las personas emprendedoras por sexo y nivel educativo



Fuente: Elaboración propia con datos del estudio Global Entrepreneurship Monitor (Serida *et al.* 2020).

Por otro lado, los datos de la ENPOVE realizada por el INEI en el 2022, 30,6 por ciento de las personas provenientes de Venezuela en el país son empresarias o emprendedoras¹¹ (aproximadamente 193 200). De estas, se estima que 44 por ciento son mujeres (INEI 2022). La mayoría está en un rango de edad entre los 20 y 49 años. Solo tres actividades económicas consolidan más del 55 por ciento de los emprendimientos de personas migrantes provenientes de Venezuela en Perú: comercio (al por mayor y por menor) con el 32 por ciento; oficios (carpintería, mecánica, plomería, etc.) con 12 por ciento, y alojamientos y restaurantes con 11 por ciento (OIT 2022).

Cuadro 7

Emprendimiento de personas refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela en Perú, por sector económico y sexo

Sector	Hombres* %	Mujeres* %	Total %
Comercio (al por mayor y por menor)	5,8	26,2	32
Oficios (carpintería, mecánica, plomería, etc.)	9,3	2,7	12
Alojamiento y restaurantes	9,3	1,8	11
Servicios prestados a empresas	5,3	4,4	10
Salud	5,8	2,2	8

¹¹ Se asume como persona empresaria u emprendedora aquella que definió como principal ocupación «empleador o patrono» o «trabajador independiente».

Educación	4,4	2,7	7
Construcción	0,4	5,3	6
Manufactura	0,9	2,7	4
Otros	4	6,7	11

*Los datos presentados en este cuadro han sido redondeados al número entero más cercano.

Fuente: Elaboración propia con datos de la OIT (2022).

Es relevante anotar que las mujeres emprenden en una proporción mayor en los sectores de alojamiento y restaurantes, servicios prestados a empresas¹² y salud, así como en oficios (particularmente, los relacionados con la estética y cuidado personal). La participación de los hombres, en cambio, es más alta en la manufactura y construcción (OIT 2022).

Existe una amplia valoración y autopercepción positiva hacia el emprendimiento en Perú. De acuerdo con los resultados del GEM (Serida *et al.* 2020), 56 por ciento de las personas participantes de este estudio consideran que existen las facilidades para emprender un negocio en el área en la que vive y el 71 por ciento considera que cuenta con los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para emprender. Además, el 65,7 por ciento considera al emprendimiento como una buena elección de carrera y un 62,4 por ciento considera que un emprendimiento exitoso es una fuente de estatus y prestigio.

La mayor cantidad de los emprendimientos en el país se encuentran en etapa temprana. Según el GEM (Serida *et al.* 2020)¹³ el 22,4 por ciento de los emprendimientos están en esta etapa, al igual que los resultados de la Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME)¹⁴, donde el 73,6 por ciento de las mujeres indican que están en idea de negocio o comenzando. En contraste, apenas un 8,4 por ciento de las personas emprendedoras en el país son consideradas como emprendedoras establecidas¹⁵. Se espera que solo 37 de cada 100 emprendimientos en etapa temprana lleguen a convertirse en emprendimientos establecidos (Serida *et al.* 2020).



¹² De acuerdo con la clasificación de grandes actividades económicas contempladas las cuentas nacionales del INEI, este sector incluye: 1) servicios profesionales, científicos y técnicos, 2) alquiler de vehículos, maquinaria, equipos y otros, 3) agencias de viaje y operadores turísticos y 4) otros servicios administrativos y de apoyo a empresas.

¹³ Esta tasa está definida como el nivel de prevalencia de los individuos entre 18 y 64 años activamente involucrados en la creación de una iniciativa emprendedora, ya sea en la fase previa al nacimiento del negocio (emprendedores nacies) o en la fase en que poseen y gestionan su propia iniciativa empresarial y pagan remuneraciones durante menos de 42 meses (emprendedores nuevos).

¹⁴ Encuesta online realizada a mujeres migrantes de Venezuela en Perú para fines de esta evaluación. Para más detalles, revisar el Anexo 2.

¹⁵ Los emprendedores establecidos se definen como el porcentaje de la población entre 18 y 64 años que posee y gestiona un negocio en funcionamiento y ha pagado salarios u otro tipo de remuneración a sus empleados, proveedores y propietarios por más de 42 meses (3,5 años).



2. Demanda de los servicios de desarrollo empresarial

2. Demanda de los servicios de desarrollo empresarial

Con el propósito de mejorar la comprensión sobre la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial (SDE) en las mujeres emprendedoras o con interés en emprender en el Perú, 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)¹⁶

Los hallazgos derivados de esta encuesta fueron contrastados y validados en grupos focales y entrevistas semiestructuradas, realizadas en seguimiento a las participantes y que sirvieron para robustecer el análisis y recomendaciones.

El tipo de muestreo usado para esta encuesta es no probabilístico y no representativo, tipo bola de nieve. Sin embargo, dado el volumen de respuestas, constituye un primer ejercicio válido para la caracterización de la oferta y demanda de los SDE en el grupo objetivo. La encuesta fue distribuida a través de canales digitales y contó con una participación de 1 757 mujeres, 95 por ciento provenientes de Venezuela.

La encuesta contó con la participación de 1 757 mujeres, 95 por ciento provenientes de Venezuela.



¹⁶ Para detalles metodológicos, revisar la ficha técnica de la encuesta disponible en el Anexo 2.

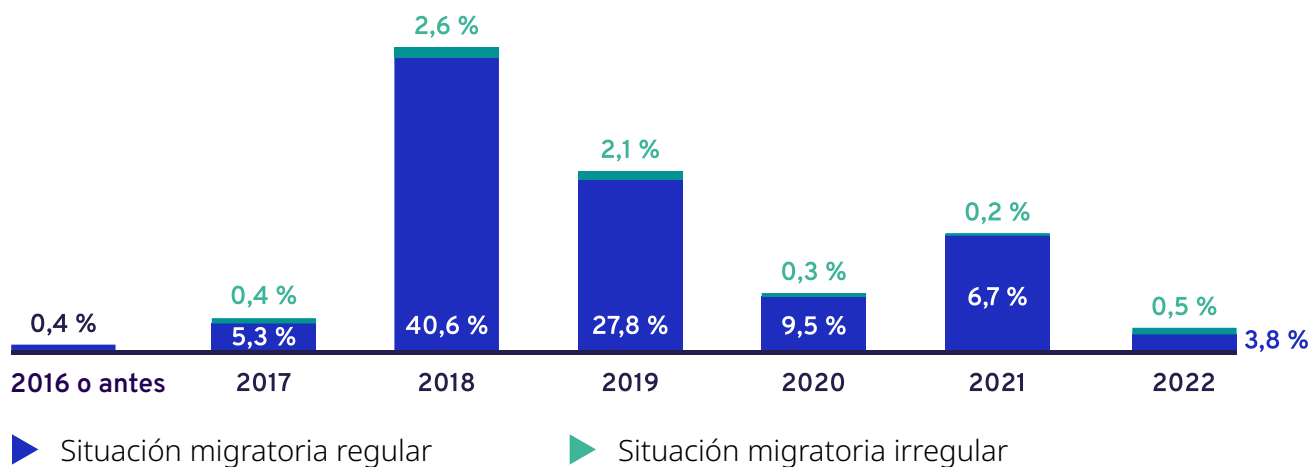
2.1 Caracterización de las mujeres empresarias

2.1.1 Situación migratoria

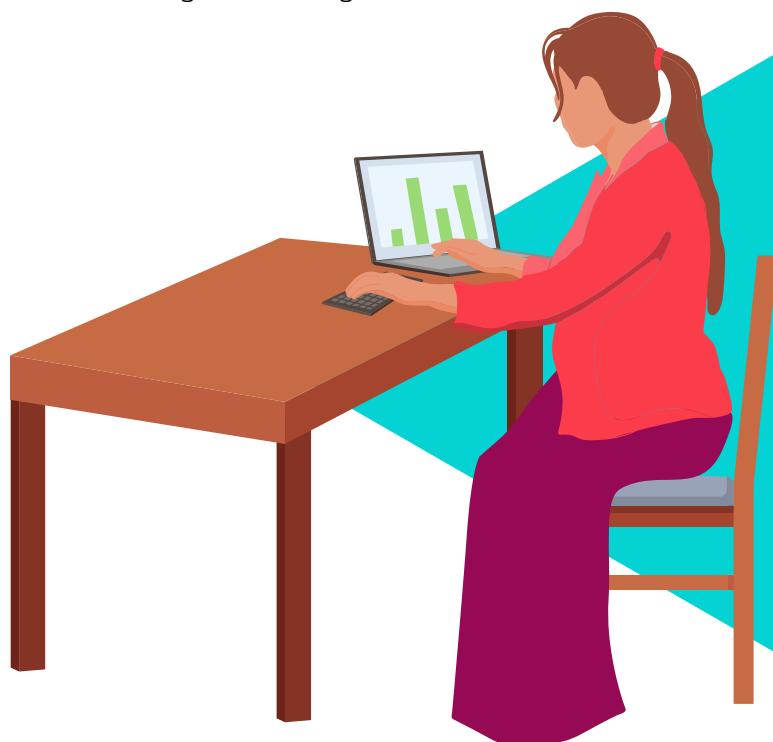
En total 93,9 por ciento las mujeres extranjeras participantes de la EME gozan de una situación migratoria regular¹⁷. El 82,9 por ciento de ellas migró al Perú en el periodo que comprende entre el año 2017 y 2020.

Gráfica 7

Distribución de mujeres extranjeras emprendedoras o con interés de emprender por año de migración y estatus migratorio



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.



¹⁷ Este comportamiento contrasta con el de un 36 por ciento de personas migrantes provenientes de Venezuela en situación migratoria irregular, tal como ha sido estimado en otros estudios. Es posible que esta discrepancia se deba a un sesgo de muestra, ya que la encuesta fue difundida en grupos de personas venezolanas con los que la cooperación internacional ya ha trabajado.

2.1.2 Formación y necesidades de formación

El 81,8 por ciento de las mujeres encuestadas que declararon contar con estudios superiores¹⁸ concentran cuatro áreas del conocimiento: 31,3 por ciento tienen estudios en áreas de Negocios y Gerencia (Administración, Contabilidad, Economía, Finanzas, Mercadeo o similares); 26,8 por ciento en Ciencias Sociales (Psicología, Educación, Periodismo, Sociología, Ciencias Políticas o similares), 14,1 por ciento en Medicina y Ciencias de la Salud (Medicina, Enfermería, Fisioterapia, Odontología o similares) y 9,6 por ciento en Ingenierías (Mecánica, Eléctrica, Electrónica, Industrial o similares).

Cuadro 8
Distribución de mujeres emprendedoras o con interés de emprender con educación superior según área de formación

Áreas del conocimiento	Superior técnico %	Universitario %	Posgrado %	Total %
Negocios y Gerencia	16,3	14,6	0,4	31,3
Ciencias Sociales	3,9	20,3	2,6	26,8
Medicina y Ciencia de la Salud	5,9	7,6	0,6	14,1
Ingeniería (Mecánica, Eléctrica, Industrial o similares)	3,7	5,8	0,1	9,6
Ciencias básicas*	1,0	2,7	0,9	4,6
Software, Sistemas computacionales e informáticos	2,7	1,7	0,1	4,5
Abogacía y Leyes	0,1	3,5	0,3	3,9
Otros	2,7	2,4	0,1	5,3

* Incluye Química, Física, Matemática o similares.

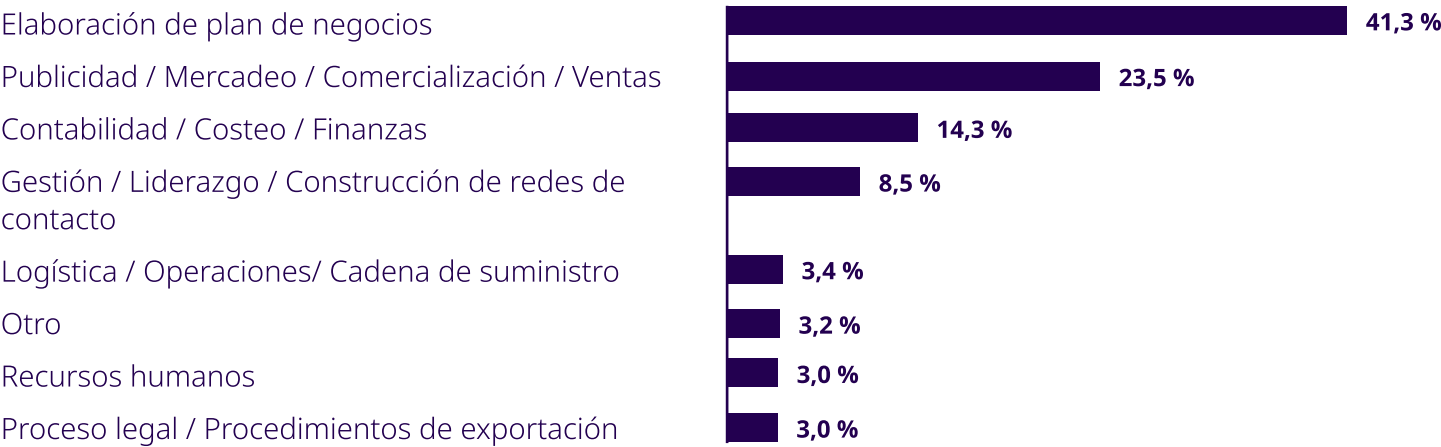
Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Apenas un 19,3 por ciento de las mujeres encuestadas declaró haber recibido formación y/o capacitación teórica en emprendimiento o negocios. Los temas que estos cursos abordan con mayor frecuencia están relacionados con: 1) elaboración de planes de negocio (41,3 por ciento); 2) publicidad, mercadeo, comercialización y ventas (23,5 por ciento); y 3) contabilidad, costeo y finanzas (14,3 por ciento). Esta información fue validada en los grupos focales, donde se mencionó que la elaboración de planes de negocio suele ser una temática que está presente en todas las formaciones de emprendimientos.

¹⁸ Incluye educación superior técnica, universitaria y posgrado.

Respecto a las necesidades de formación, las encuestadas priorizaron la publicidad y la 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, lo que 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 elevado, principalmente derivado de los altos niveles de informalidad en el emprendimiento.

Gráfica 9
Temas abordados en las capacitaciones en negocios en las que participaron las mujeres encuestadas



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

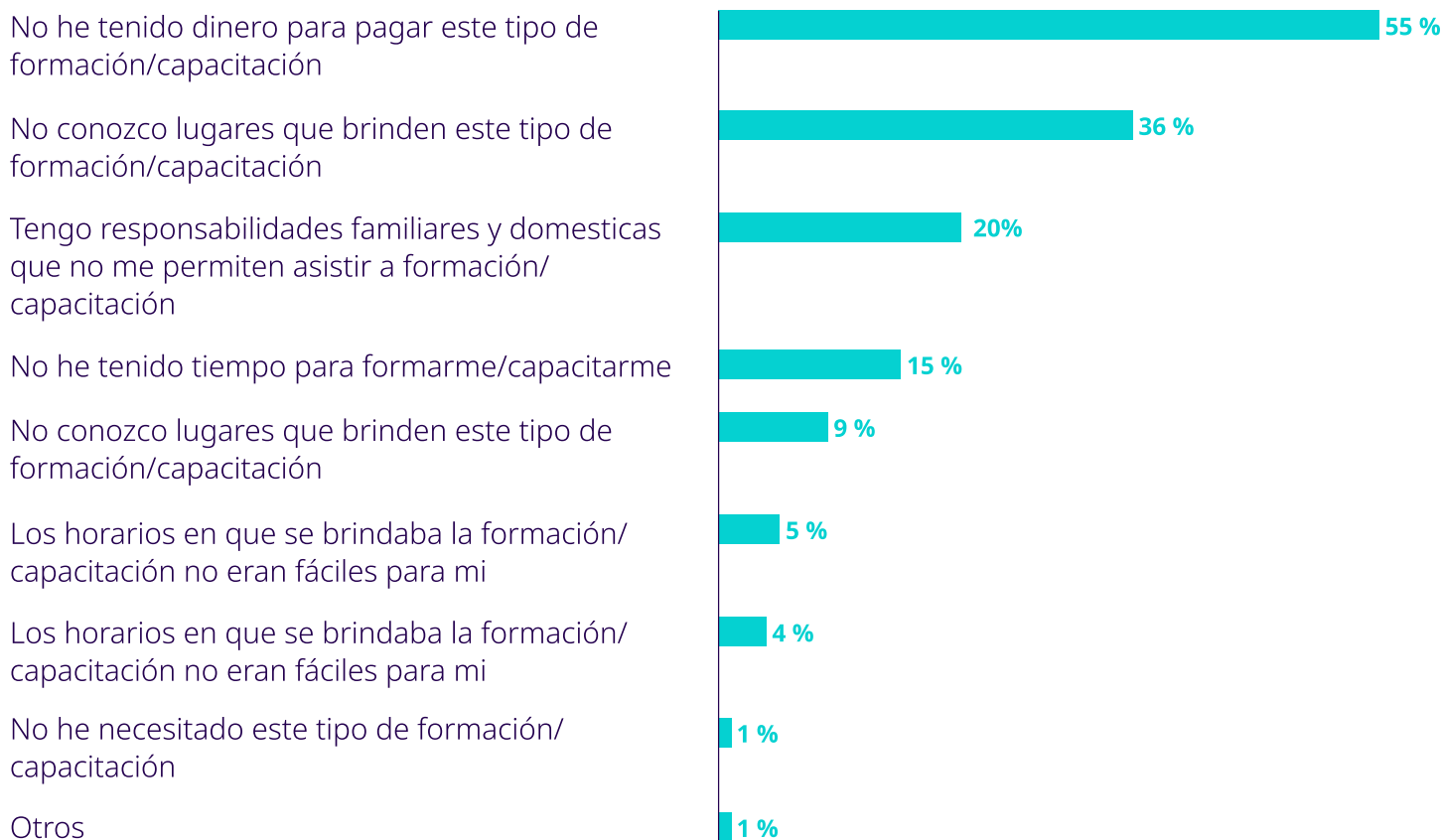
Los principales motivos por los cuales las mujeres declararon no haber recibido capacitación en emprendimiento es la falta de dinero para financiarlas (55 por ciento) y el desconocimiento sobre las instituciones donde se brinda ese tipo de entrenamientos (36 por ciento). Esos datos son consistentes con la información recopilada en los grupos focales, donde se mencionó el poco conocimiento sobre las instituciones que ofrecen entrenamientos en áreas relacionadas con la creación y gestión de empresas.

La tercera razón identificada para no capacitarse es la imposibilidad de asistir a dichos entrenamientos, debido a la carga de cuidados no remunerados como las responsabilidades familiares y domésticas (20 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 e hijas, o realizando actividades domésticas no remuneradas, lo que reveló la necesidad de incrementar la oferta de entrenamientos virtuales nocturnos o asincrónicos. En el caso de los entrenamientos presenciales, se sugirió priorizar los días lunes, miércoles y viernes por la tarde, al ser estos los espacios donde históricamente se ha logrado una mayor asistencia a capacitación.



Gráfica 10

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.

2.1.3 Motivación del emprendimiento

El motivo del emprendimiento, en la amplia mayoría de las mujeres estudiadas, es multicausal. El principal motivo (64 por ciento) es la flexibilidad para obtener un ingreso a la par de seguir ocupándose de responsabilidades familiares y domésticas. En segundo lugar, se encuentra la necesidad de aumentar sus ingresos (22 por ciento) y, en tercer lugar, aumentar el potencial de obtener mayores ingresos (12 por ciento). Apenas 10 por ciento de las mujeres encuestadas declararon motivarse a emprender al ver una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable, lo que permite suponer una alta incidencia de emprendimientos de subsistencia.



Cuadro 9
Principales motivaciones para emprender*

Motivación	Porcentaje de evaluaciones favorables %
Necesitaba más flexibilidad para obtener un ingreso a la par de seguir ocupándome de mis responsabilidades familiares y domésticas	64
Quería aumentar mi potencial para obtener mayores ingresos	22
Gano más siendo independiente que trabajando para alguien	12
Vi una oportunidad de mercado para tener una empresa rentable	10
No pude encontrar trabajo en ningún otro lado	6
Para ser mi propia jefa y no recibir órdenes de nadie	5
Mi empleo anterior terminó	4
Otro	3

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

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Estos resultados son consistentes con los hallazgos de los grupos focales. Algunas participantes coincidieron en describir al emprendimiento como «la única opción viable para generar ingresos» para muchas mujeres migrantes con una alta responsabilidad en el cuidado de familiares (principalmente niños y niñas¹⁹), o bien por una alta carga desbalanceada de trabajo doméstico no remunerado. Otro elemento que hace considerar al emprendimiento como la única opción para generar ingresos es la dificultad de conseguir empleo. Durante los grupos focales se identificó una percepción

generalizada entre las participantes sobre discriminación en el ámbito de trabajo, incluso cuando existe una condición migratoria regular.

Aquellas mujeres que logran emplearse también enfrentan retos considerables. Los empleos disponibles suelen ser de tiempo completo y en muchos casos exceden las 8 horas de trabajo, lo que dificulta acciones como recoger a los hijos o hijas del colegio. Esto se agrava en las madres que crían solas a sus hijas e hijos y en casos donde la pareja tiene un trabajo de tiempo completo o su

¹⁹ 58,7 por ciento de los hogares de personas migrantes y refugiadas de provenientes de Venezuela en Perú tienen menores de edad.

participación en el cuidado de los hijos e hijas es limitada. El emprendimiento permite contar con la flexibilidad de ajustar el horario de trabajo e incluso el tiempo dedicado al emprendimiento. Algunas mujeres participantes declararon dedicar solo medio tiempo a sus emprendimientos (durante el horario escolar).

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, que funcionan solo por encargo y en fines de semana, complementan los ingresos de las mujeres asalariadas, lo cual influye en el alto porcentaje de la respuesta «Quería aumentar mi potencial para obtener mayores ingresos».

Otro elemento importante para considerar es el de los costos asociados al empleo. En algunos casos, se mencionó que el costo derivado de las cargas fiscales y los costos de traslado, alimentación u otros relacionados con emplearse, aunados a los bajos salarios, resultan en ingresos bajos. Por este motivo, a pesar de que los ingresos brutos por emprender parecieran ser fluctuantes y bajos, estos ingresos suelen ser mayores a los percibidos en algunos trabajos operativos. Esto explicaría el alto porcentaje a la respuesta «Gano más siendo independiente que trabajando para alguien». Cabe mencionar que este análisis toma en cuenta principalmente a aquellos emprendimientos informales que usan la residencia como domicilio del emprendimiento.

«Soy Licenciada en Administración, me encantaría estar trabajando para una empresa, pero no se me dio la oportunidad, inclusive tengo hasta mi título profesional registrado en la Superintendencia Nacional de Educación Superior (SUNEDU). Al ser inmigrantes, las oportunidades no se dan de la misma manera y no nos toman en consideración».

Norelys, migrante venezolana
en Lima, Perú.



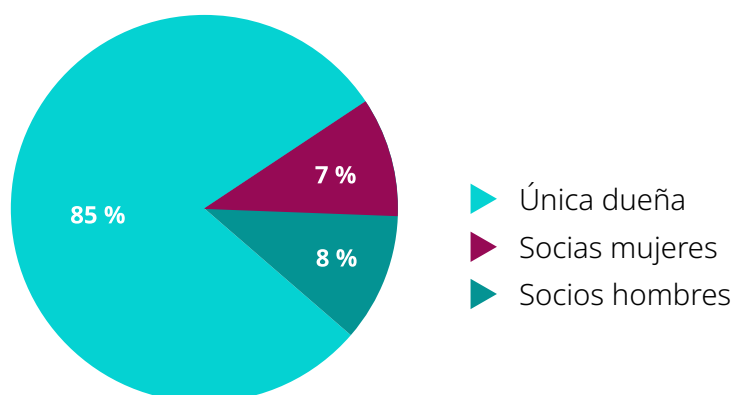
2.2 Caracterización de los negocios propiedad de las mujeres empresarias

2.2.1 Propiedad

Según la EME, el 85 por ciento de los negocios de mujeres refugiadas y migrantes en el Perú tienen una única dueña, el 7 por ciento tienen socias mujeres y el 8 por ciento socios hombres. De acuerdo con los hallazgos derivados de los grupos focales y en concordancia con los datos nacionales²⁰, la amplia mayoría de los emprendimientos de mujeres refugiadas y migrantes son microempresas de subsistencia, lo que explica el alto porcentaje de propiedad única. 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 se observa una alta incidencia de participación de la pareja y, en segundo lugar, del padre.

Gráfica 11

Distribución de la propiedad de emprendimientos de las mujeres



Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

Los negocios propiedad de socias mujeres refugiadas y migrantes suelen tener una participación igualitaria en la inversión y operación del negocio. Aquellos casos donde el copropietario es un hombre, es más común que exista una mayor participación de la mujer en la operación del negocio, ya que los ingresos generados por el emprendimiento son un complemento del ingreso laboral (o de otro emprendimiento).

El hecho de que los negocios sean de personas migrantes, ya sean de propiedad única, o bien, compartida con algún familiar (que en la mayoría de los casos suelen ser también personas refugiadas y migrantes), representa un desafío de cara a la expansión o puesta en marcha de negocios, ya que uno de los requisitos normalmente exigidos para alquilar inmuebles con fines comerciales en Perú es que la persona contratante sea de nacionalidad peruana.

²⁰ Las microempresas representan el 95,6 por ciento de las empresas formales en Perú (PRODUCE 2021).



«Yo soy pedagoga y quise montar una guardería, pero comentan mis compañeras que, por ser venezolanas, tienen mucha desconfianza para alquilarnos un local o un lugar donde vivir. Ahora te piden que tengas un garante local, lo cual para una migrante es prácticamente imposible».

Daniela, migrante venezolana
en Cusco, Perú.

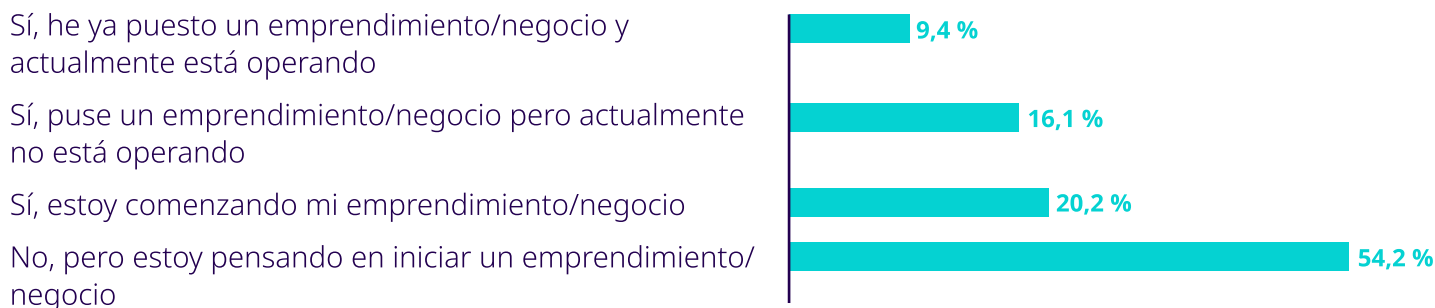
Si bien durante el proceso de investigación se identificó resistencia por parte de las mujeres migrantes por asociarse con personas nacionales, el nivel de confianza y conocimiento de la persona con quien buscan asociarse suele construirse a través de relaciones estrechas. Esto es un desafío para las personas migrantes ya que su red de contactos suele estar en su país de origen. Elementos como la baja oferta de espacios de vinculación entre potenciales emprendedores nacionales y migrantes reducen su acceso a contactos nacionales.

2.2.2 Etapa de emprendimiento

El 74,4 por ciento de las mujeres encuestadas con un negocio en marcha declararon encontrarse en una etapa temprana. Por otro lado, el 16,1 por ciento de las mujeres encuestadas afirmaron haber emprendido anteriormente, pero en la actualidad no estaban operando.

Gráfica 12

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 principales limitantes para iniciar el emprendimiento a la falta de acceso a créditos (derivado de la dificultad de tener un historial crediticio en el país) y el desconocimiento del mercado (particularmente los canales para acceder a materias primas a buen precio y los mecanismos para acceder a clientes nacionales). Por su parte, las mujeres que mencionaron no contar con un negocio operando en la actualidad, pero sí tener experiencia en emprendimiento, declararon haber cesado operaciones por distintos motivos:



- Por necesitar dedicar más tiempo a sus responsabilidades familiares.



- Por no haber logrado ser rentables, ya sea por una mala gestión o por falta de aceptación de su producto o servicio.



- Falta de inversión.



- Desintegración de una sociedad, particularmente cuando la persona responsable de la comercialización se separa del negocio, esto sucede frecuentemente en emprendimientos familiares donde otro u otra integrante consigue un empleo formal.

2.2.3 Sectores económicos de mayor emprendimiento o deseo de emprender

Cuatro sectores aglutinan más del 70 por ciento de las actividades económicas en las que las mujeres con emprendimientos activos: fabricación de alimentos, bebidas y tabaco (44 por ciento), servicios de salud y de cuidado (16 por ciento), comercio mayorista y minorista (14 por ciento), fabricación de textiles, vestidos, cuero y calzado (8,3 por ciento).

Cuadro 10
Distribución de los emprendimientos por sector económico

Sector económico	Total %
Fabricación de alimentación, bebidas y tabaco	44
Servicios de salud y de cuidado	16
Comercio mayorista y minorista	14
Fabricación de textiles, vestidos, cuero, calzado	8
Fabricación de otros productos	8
Hotelería, restauración y turismo	4
Otros	2
Educación	2
Comunicación	1
Artes (Música, Literatura, Teatro o similares)	1

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

Que estos negocios se inicien 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 con un límite de productividad al usar la cocina familiar, o aquellas que se dedican a la fabricación de textiles se ven limitadas por solo tener una máquina de costura casera como herramienta para sus emprendimientos. En estos casos, el acceso a crédito también se mostró como una limitación, derivada de no contar con información crediticia.

2.2.4 Evaluación del entorno de emprendimiento

En términos generales, la percepción del entorno de emprendimiento por parte de las participantes de la EME es positiva. De los 12 criterios a estudiar, 7 tuvieron una evaluación favorable en más del 70 por ciento de los casos. Los criterios mejor evaluados son: la percepción y aceptación de amigos y familiares con relación al emprendimiento (84 por ciento), la accesibilidad de ubicaciones comerciales en la ciudad de residencia (81 por ciento) y la facilidad de obtener clientes rentables, tanto en la ciudad de residencia como en el país (80 por ciento en ambos casos).

Por su parte, los criterios con evaluación menor fueron aquellos relacionados con el acceso a créditos y financiamientos (44 por ciento), la disponibilidad de guarderías y/o estancias para cuidar a hijas e hijos y/o adultos mayores en el país de residencia (49 por ciento) y el acceso a asesorías u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en el país de residencia (62 por ciento).

Cuadro 11
Porcentaje de respuestas favorables para empresarias

Criterios	Total %
¿Cómo considera que es la cultura local, la percepción y aceptación de amigos y familiares con relación a emprender en el país de residencia?	84
¿Cómo considera que es la accesibilidad de ubicaciones comerciales en la ciudad de residencia?	81
¿Cómo considera que es obtener clientes rentables en la ciudad de residencia?	80
¿Cómo considera que es obtener clientes rentables en el país de residencia?	80
¿Cómo considera que es la claridad y transparencia del ambiente regulatorio en el país de residencia?	76
¿Cómo considera que es el encontrar proveedores con precios accesibles en la ciudad de residencia?	75
¿Cómo considera que es la información disponible sobre cómo poner en marcha un emprendimiento/negocio en la ciudad de residencia?	70

¿Cómo considera que es el encontrar proveedores con precios accesibles y calidad de entrega en el país de residencia?	69
¿Cómo considera que es el apoyo para recibir asesorías para cumplir con los requisitos regulatorios y para el registro y formalización de su emprendimiento/negocios en su ciudad de residencia?	64
¿Cómo considera que es la posibilidad de acceder a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en el país de residencia?	62
¿Cómo considera que es la accesibilidad y disponibilidad de guarderías y/o estancias para cuidar a hijas/os y/o adultos mayores en el país de residencia?	49
¿Cómo considera que es el acceso a servicios de financiamiento en el país de residencia?	44

De acuerdo con la información recolectada en la investigación primaria, las diferencias de evaluación con respecto a la accesibilidad de ubicaciones para el caso de las mujeres extranjeras, se debe que la mayoría de los microemprendimientos relacionados con alimentos o fabricación de textiles utilizan el domicilio como sede del negocio, las ventas se realizan a través de contactos, medios digitales o la vía pública (esto, de acuerdo con los comentarios recogidos en los grupos focales, tiene pocas restricciones).

Solo el 14 por ciento de la población refugiada y migrante proveniente de Venezuela en Perú ha tenido acceso a algún producto financiero (WOCCU 2020). En segundo lugar, se encuentra la imposibilidad de las empresarias extranjeras de cumplir con las garantías e historial crediticio requeridos por las instituciones financieras.

En marzo del 2023, para cerrar la brecha de bancarización y con el propósito de garantizar que las personas migrantes tengan acceso a los servicios financieros en igualdad de condiciones que las personas nacionales, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en conjunto con la Superintendencia de Migraciones, publicó una guía para la inclusión financiera de población refugiada y migrante, que tiene como uno de sus propósitos el mejorar la atención de personas refugiadas y migrantes en el sistema financiero peruano²¹. Además, esta guía permite establecer estándares en materia de documentos de identificación, apertura de cuentas y brinda buenas prácticas de referencia.

²¹ [Guía práctica para la Inclusión Financiera](#)

En lo que respecta a la accesibilidad de estancias y guarderías, durante los grupos focales, las microempresarias de subsistencia declararon reducir el tiempo dedicado al emprendimiento para poder balancearlo con sus actividades domésticas no remuneradas.

Por este motivo, el porcentaje de evaluación negativa hacia el criterio de «accesibilidad y disponibilidad de guarderías y/o estancias para cuidar a hijas e hijos y/o adultos mayores en el país de residencia» en la encuesta es relativamente bajo (49 por ciento), comparado con el alto puntaje de evaluación del criterio de flexibilidad para atender a responsabilidades domésticas en la sección de «motivación del emprendimiento». Otro fenómeno identificado repetidamente en los grupos focales es la delegación de los servicios de cuidado a otras personas migrantes de la misma comunidad, quienes lo asumen como actividad de subsistencia. Esto, en esencia, carece de estructura, formalidad e incluso de las habilidades y competencias para realizarlo de manera adecuada en algunas ocasiones. Sin embargo, al ser una opción cercana, de confianza y de bajo costo, suele ser adoptada por las microempresarias extranjeras.

De acuerdo con la información recolectada en los grupos focales sobre el criterio «acceder a asesoría u orientación para resolver problemas relacionados con el emprendimiento/negocio en la ciudad de residencia», existe poca difusión sobre las organizaciones que pueden prestar este tipo de servicios. Las mujeres empresarias conocen de la existencia de algunas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que trabajan con grupos vulnerables como personas migrantes o mujeres, pero, dado el carácter humanitario de dichas organizaciones,

no son percibidas como potenciales fuentes de servicios de desarrollo empresarial. Por su parte, las empresas que brindan servicios de asesoría suelen no ser consideradas como una opción, dadas las limitantes que dichas empresarias tienen en lo que respecta al capital de trabajo. Finalmente, mencionaron no visitar las oficinas gubernamentales por desconocimiento sobre qué instancia brinda dicha orientación, pero también por miedo a ser discriminadas, teniendo en cuenta que, desde su perspectiva, en dichos servicios se priorizan a personas peruanas.



2.2.5 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 en el siguiente cuadro. Esta agrupación permite analizar la disponibilidad tanto de lado de la demanda como de la oferta.

Cuadro 12

Agrupación de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) por categorías

Categoría	Servicios específicos incluidos
1. Desarrollo de capacidades de comercialización. Se refiere al 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 refiere 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 tecnologías de la información

6. Desarrollo de capacidades de gestión.

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

- a. Visitas de intercambio
- b. Tutorías
- c. Modelos de negocio
- d. Consultoría
- e. Asesoramiento
- f. Redes de contactos

7. Desarrollo de capacidades digitales.

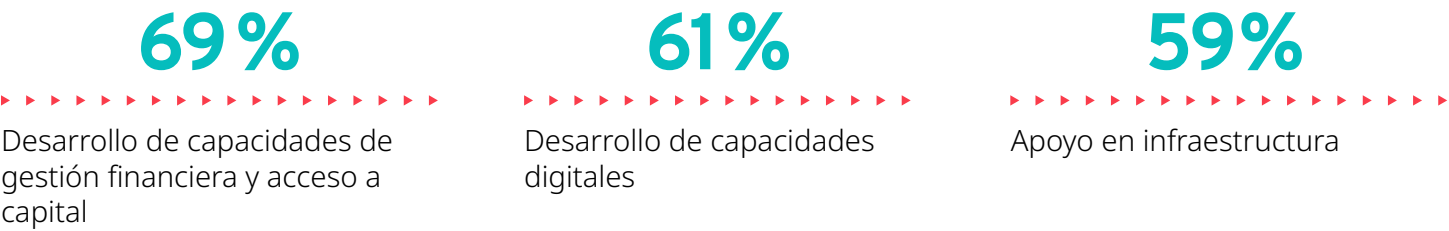
Se refiere al proceso de adquirir y fortalecer las habilidades, conocimientos y competencias necesarios para liderar y administrar eficientemente una empresa o emprendimiento.

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

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.

2.2.6 Uso y pago de los servicios de desarrollo empresarial

Se identificó que los servicios de desarrollo empresarial de mayor interés²² son:



Cuadro 13
Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) organizados 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	66	19,5	13,5
Apoyo en infraestructura	62,2	22,5	14,5
Inclusión financiera, capacidades de gestión financiera y acceso a capital*	60	21,5	17,5
Desarrollo de capacidades de gestión	57,5	23,5	18,5
Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	57	21,5	20,5
Desarrollo de capacidades de comercialización	57,5	24	19,5

Fuente: Elaboración propia con datos de la EME.
*Aquí se integran las categorías 3 (capacidades de gestión financiera y acceso a capital) y 4 (inclusión financiera) descritas en el cuadro 12.

²² El cálculo del porcentaje de los criterios estudiados corresponde al promedio de la evaluación de los servicios incluidos en la categoría, y se determina a través del porcentaje de respuestas favorables para cada criterio (para ver la evaluación por criterio ver Anexo 4). Por ejemplo, la categoría «desarrollo de capacidades digitales» incluye los servicios de expansión de la comercialización en nuevos canales digitales, mejorar la productividad y mejorar la presencia en línea del negocio, por medio de redes sociales y/o una página de internet. Recibieron respuestas positivas al criterio «estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad» un 58 por ciento, 64 por ciento y 63 por ciento respectivamente. Por tanto, el promedio y porcentaje total de la categoría es 61 por ciento.

De acuerdo con los testimonios en grupos focales, las empresarias nacionales están familiarizadas con el entorno de negocios nacional (modelo impositivo, acceso a espacios, sistema financiero) o cuentan con una mayor plataforma de soporte de familiares o amigos con los que subsanan algunos de los SDE, lo que reduce su interés en dedicar tiempo o dinero en este tema. Por otro lado, para las empresarias extranjeras se convierte en una prioridad, dado su desconocimiento del entorno y la limitada red de contactos.

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

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

Por ejemplo:

- ▶ Crear **tiendas virtuales**,
- ▶ Participar de las **plataformas de comercio electrónico**,
- ▶ Aprovechar la **distribución a través de plataformas de entrega a domicilio por aplicación**, o
- ▶ Aprender a utilizar **herramientas informáticas** (particularmente basadas en el teléfono móvil) **para gestionar sus ingresos**.

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



2.2.7 Desafíos y obstáculos para acceder servicios de desarrollo empresarial

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



1. Desconocimiento sobre la oferta de SDE.

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



2. Centralización de servicios.

Existe la percepción de que la oferta de SDE (particularmente gratuitas o con costos asequibles) es mucho más amplia en la ciudad de Lima que en el resto de las localidades estudiadas. En consecuencia, el aprovechamiento de algunos de estos servicios supondría una inversión en tiempo y dinero para el traslado, lo que es inviable tanto económicamente como por las responsabilidades familiares, limitando el acceso a los servicios de desarrollo empresarial.



3. Costos asociados.

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



4. Limitaciones de tiempo.

Existen limitaciones intrínsecas en la disponibilidad de tiempo derivadas de su rol central como propietarias y operadoras de negocios, junto con las demandas asociadas a una distribución desbalanceada del trabajo doméstico y las labores de cuidado no remunerado.



3. Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial

3. Oferta de prestadores de servicios de desarrollo empresarial

3.1 Caracterización de las organizaciones y su oferta de SDE

Si bien la oferta de prestadores de SDE en Perú es muy amplia, como resultado de este estudio se pudieron identificar algunas características representativas de este mercado.

Las más relevantes son: 1) la alta presencia de créditos a microempresas; 2) oferta de apoyo psicoemocional integrada a los SDE; 3) integración de mentorías como apoyo al emprendimiento; y 4) oportunidades de mejora en la promoción de sus servicios. Además de estos criterios, en esta sección se presentarán los servicios de desarrollo empresarial brindados con mayor frecuencia y el acceso a financiamiento y capital para el emprendimiento.

3.1.1 Alta presencia de créditos a microempresas

Perú se caracteriza por la existencia de Cajas Municipales de Ahorros y Créditos (CMAC). Estas organizaciones, con vocación microfinanciera, son responsables del 50,7 por ciento de los créditos a micro y pequeñas empresas en el país.

A diferencia de otras empresas microfinancieras que ofrecen algunos servicios complementarios como asesorías o programas de aceleración o incubación a sus clientes, las CMAC ofrecen exclusivamente servicios financieros. De acuerdo con las entrevistas realizadas a representantes del sector, no existe interés en incorporar otros SDE en el corto plazo, pero hay apertura para articular programas con otras instituciones.

De acuerdo con los testimonios recogidos en los grupos focales, no existen limitaciones para que cualquier persona, indistintamente de su nacionalidad, pueda acceder a este tipo de servicios²³ siempre y cuando cuente con una identificación oficial, ya sea Documento Nacional de Identidad o carné de Permiso Temporal de Permanencia (CPP o PTP). Sin embargo, solo se logró identificar un esfuerzo de una de estas instituciones por desarrollar una oferta específicamente dirigida al segmento de población migrante.

3.1.2 Oferta de apoyo psicoemocional integrada a los SDE

Muchos de los prestadores de SDE con una oferta orientada a la población refugiada y migrante tuvieron sus orígenes como organizaciones no gubernamentales dedicadas a proveer apoyo a esta población, que posteriormente fueron integrando algunos servicios complementarios orientados a la inclusión económica. Estas organizaciones tienen integrados, dentro de su oferta para personas emprendedoras, servicios de apoyo psicoemocional, orientados a sobrellevar la carga emocional derivada del duelo migratorio y de la presión existente en generar ingresos, tanto para su subsistencia en el país como para el envío de dinero a sus familiares en Venezuela.

²³ Puede ser un requisito, dependiendo del monto a financiar, contar con un historial crediticio. Esto supondría un limitante para las personas migrantes, sobre todo si es un monto elevado.

Algunos de los prestadores de SDE integran sesiones grupales de *coaching* ontológico²⁴ para todas las personas participantes de su oferta, y dichas sesiones se encuentran directamente asociadas con un mejor desempeño en los emprendimientos.

3.1.3 Integración de mentorías como apoyo al emprendimiento

Los servicios de integración de mentorías suelen ser más comunes en los casos donde existe algún tipo de capital semilla o financiamiento como parte del programa de seguimiento a los proyectos presentados al momento de levantar el capital.

Las mentorías son especializadas en función del rubro o la necesidad y suelen integrar como mentores voluntarios tanto a personas propietarias de empresas, como a profesionales. Uno de los prestadores identificados cuenta incluso con un programa de formación de mentores. Otros prestadores de SDE integran mentorías en un formato de Masterclass (sesiones grupales enfocadas en áreas o actividades económicas específicas).

3.1.4 Difusión de las iniciativas y promoción de las organizaciones

En general, los prestadores de SDE tienen una gran presencia en redes sociales para difundir su trabajo, hacer convocatorias y atraer a personas. Además, cuentan con una página de internet en la que brindan información detallada y, en la mayor parte de los casos, proporcionan material gratuito.

Sin embargo, en el resultado del proceso de investigación cualitativa se detectó que más de un 50 por ciento de las mujeres entrevistadas se había enterado de alguno de los SDE por colegas que las habían referido a las redes sociales de las organizaciones, y no los habían conocido por los canales de promoción directos.

3.1.5 Participación de las municipalidades como prestadores de SDE

Las municipalidades de Perú tienen un rol activo como prestadoras de SDE, a través de acciones concretas y puntuales. Algunas son la organización de ferias, el entrenamiento en creación y gestión de empresas y la educación financiera orientada a la inversión y financiamiento.

De acuerdo con entrevistas realizadas, tanto con representantes de algunas municipalidades como con los grupos focales, los servicios brindados por estas instituciones muestran áreas que carecen de una estructura metodológica que permita dar un acompañamiento estandarizado a las personas beneficiarias. Los contenidos de los programas de formación dependen, en gran medida, de lo propuesto por las personas contratadas para dirigir esos entrenamientos y no de una metodología robusta y estructurada.

Durante los grupos focales también pudo identificarse una oportunidad para ampliar el alcance de dichos servicios: la virtualidad. En la actualidad, los entrenamientos o asesorías suelen realizarse presencialmente en la sede de la municipalidad, lo que limita la participación tanto por la distancia como por los costos y tiempo asociados al traslado.



²⁴ Según Bahamondes y Benavides (2010) el *coaching* ontológico es un proceso de crecimiento personal y profesional que busca potenciar las habilidades de las personas para aumentar su poder de acción.

3.2 Oferta de servicios

De acuerdo con las entrevistas realizadas a prestadores de SDE, algunos servicios se brindan con mayor o menor frecuencia:

Cuadro 14

Servicios de Desarrollo Empresarial brindados con mayor y menor frecuencia

SDE brindados con mayor frecuencia	SDE con menor frecuencia
1. Registro de empresas 2. Estructuras jurídicas 3. Asesoría 4. Costeo 5. Diseño de producto 6. Mejorar la presencia en línea del negocio, por medio de redes sociales y/o una página de internet propia 7. Ferias y actividades de promoción	1. De la categoría de «apoyo en infraestructura» ▶ Almacenamiento ▶ Área de trabajo ▶ Servicio soporte de tecnologías de la información ▶ Telecomunicaciones ▶ Transferencias de dinero / medios de pago ▶ Transporte y entrega 2. De la categoría «asesoramiento sobre leyes y reglamentos» ▶ Normas de garantía de calidad ▶ Patentes y derechos de autor ▶ Salud y seguridad en el trabajo ▶ Seguros 3. De la categoría «desarrollo de capacidades de comercialización» ▶ Distribución ▶ Cadena de suministros

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a prestadores de SDE.

Es importante mencionar que la baja oferta de servicios obedece a varios factores. En los casos de almacenamiento o áreas de trabajo, la institución prestadora de SDE requiere de una infraestructura grande, lo que limita la participación a pocos oferentes. Otro factor que puede potencialmente disminuir la oferta es el alto nivel de especialización, dado que los servicios relacionados con tecnologías de la información o medios de pago requieren de un nivel de conocimiento técnico muy alto. Finalmente, teniendo en cuenta que muchos de estos negocios son microemprendimientos de subsistencia, priorizarán aquellos servicios que estén directamente relacionados con generar mayores ingresos o los necesarios para mantenerse operando. Servicios que no sean completamente indispensables o estén relacionados con minimizar un potencial riesgo parecieran no ser atractivos para esta población, como es el caso de los seguros, salud y seguridad en el trabajo.

La mayoría de las personas representantes de prestadores de SDE entrevistadas comentó que sus servicios están abiertos a todo público, indistintamente de su género. Sin embargo, al preguntarles si habían realizado algún tipo de adecuación que incorpore la perspectiva de género en sus servicios o capacitado a sus colaboradores en sensibilización sobre las características de las mujeres emprendedoras por su género, la mayoría o bien con adecuaciones mínimas derivadas de análisis muy superficiales.





4. Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE

4. Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE

Cada organización establece y elabora sus propios servicios de desarrollo empresarial (SDE). Sin embargo, existen ciertas funciones comunes que cada servicio busca cumplir con el objetivo de satisfacer las necesidades de las personas emprendedoras. En muchas ocasiones, los proveedores de servicios no tienen la oportunidad de adaptarse en función de las necesidades de una población en particular.

Considerando, de una parte, la oferta y la facilitación de acceso a servicios de desarrollo empresarial por parte de los proveedores y, de otra parte, el interés de las personas emprendedoras asociado a la inversión de tiempo y dinero, la prioridad y el nivel de conocimiento de los servicios; el estudio realizó una comparación cualitativa entre la oferta y la demanda de SDE y la clasificó por niveles.

Gráfica 14

Matriz de relación entre oferta y demanda de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) según categoría

Oferta de SDE	Alto			► Categoría 6: Desarrollo de capacidades de gestión
	Medio		► Categoría 2: Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	► Categoría 1: Desarrollo de capacidades de comercialización ► Categoría 7: Desarrollo de capacidades digitales
	Bajo			► Categoría 5: Apoyo en infraestructura ► Categorías 3 y 4: Inclusión financiera, capacidades de gestión financiera y acceso a capital
		Bajo	Medio	Alto
Demanda de SDE				

Fuente: Elaboración propia.

A partir de lo observado en la gráfica 14, se explica lo siguiente:

Servicios con alta oferta y alta demanda

► **Categoría 6:** Desarrollo de capacidades de gestión.

Como se mencionó anteriormente, el **desarrollo de capacidades de gestión**, particularmente el desarrollo de planes de negocio, es uno de los servicios más comúnmente ofertados para emprendedores, ya sea a través de entrenamientos, incubación, aceleración o asesoría. A la vez, es uno de los más demandados por el grupo objetivo dado el bajo nivel de formación previa existente en áreas de negocio. Sin embargo, durante los grupos focales existió el consenso de que estos servicios mostraban mucha variabilidad en lo que respecta a su calidad. Algunos prestadores de SDE han adoptado metodologías estructuradas que permiten generar un alto impacto en los y las participantes, mientras que otras se basan en contenidos y estructuras generales o simples que no siempre tienen un buen resultado, demostrando la oportunidad para utilizar herramientas como IMESUN.



Servicios con oferta media y alta demanda

► **Categoría 1:** Desarrollo de capacidades de comercialización.

► **Categoría 7:** Desarrollo de capacidades digitales.

El **desarrollo de capacidades digitales** y el **desarrollo de capacidades de comercialización** tienen una alta demanda ya que se asocian con impactos en rentabilidad a corto plazo. Sin embargo, la oferta no es tan amplia ya que el nivel de conocimiento necesario para ofrecer estos servicios en el mercado es aún escaso. Además, dado que esta necesidad es transversal en los negocios, indistintamente del tamaño de la empresa, muchos de los y las especialistas que están en posibilidad de estructurar servicios de formación o acompañamiento establecen como mercado meta a organizaciones más grandes y con mayor potencial de pago. Una de las limitantes identificadas en las entrevistas con representantes de los SDE es la velocidad con la que este tipo de servicios evolucionan, lo que dificulta el entrenamiento. Por ejemplo, de un año a otro, los canales más eficientes para promoción en redes sociales o los mecanismos de interacción con consumidores cambian drásticamente.



Servicios con oferta baja y alta demanda

- ▶ **Categoría 3:** Capacidades de gestión financiera y acceso a capital.
- ▶ **Categoría 4:** Inclusión financiera.
- ▶ **Categoría 5:** Apoyo en infraestructura.

En este cuadrante de la gráfica se encuentran los servicios de **apoyo en infraestructura, inclusión financiera, capacidades de gestión financiera y acceso a capital**. Como se mencionó, estos servicios requieren de activos (tanto inmuebles como en capital) para viabilizar una operación, lo que, de entrada, limita el acceso de prestadores de servicios. Particularmente, en los servicios financieros se presentan limitantes, también discutidas ampliamente en este informe, relacionadas a la falta de garantías e historial crediticio de las personas migrantes.



Servicios con oferta media y demanda media

- ▶ **Categoría 2:** Asesoramiento sobre leyes y reglamentos.

La categoría de servicios agrupados para **asesoramiento en leyes y reglamentos** que abordan aspectos legales y normativos, se encuentran en el cuadrante de servicios de oferta y demanda media. A pesar de que muchos prestadores de SDE ofrecen servicios en esta categoría, así como el interés manifestado por mujeres emprendedoras por esos servicios, un análisis detallado destaca áreas que requieren mejoras sustanciales.

Los servicios más comunes proporcionados por estos prestadores incluyen asesoramiento en la creación de estructuras jurídicas para empresas, registro de compañías y asesoría tributaria. Sin embargo, las mujeres emprendedoras expresan un interés particular en comprender las implicaciones legales de contratar personal, centrándose en el derecho laboral y la salud y seguridad en el trabajo. Lamentablemente, estos aspectos no reciben la atención adecuada por parte de los prestadores de SDE, evidenciando una brecha significativa entre la oferta y la demanda en este ámbito.





5. Conclusiones

5. Conclusiones

Las mujeres refugiadas y migrantes en Perú están expuestas de manera desproporcionada a múltiples vulnerabilidades tales como la violencia y acoso sexual, xenofobia, falta de oportunidades para acceder al empleo formal, división desigual de tareas de cuidado no remuneradas en el ámbito doméstico, entre otras. En ese contexto, el emprendimiento constituye una alternativa viable para generar ingresos y satisfacer necesidades para ellas y sus hogares. No obstante, se constata también que los emprendimientos de las mujeres refugiadas y migrantes no suelen ser sostenibles. Esta sección ofrece las conclusiones de todo el informe, las cuales son la base para la construcción de las recomendaciones que se brindarán en la siguiente sección.

Características de las mujeres emprendedoras y de sus emprendimientos

Perfil de la mujer refugiada y migrante emprendedora

- ▶ Tiene en promedio **47 años**.
- ▶ 70,6 por ciento tiene **formación básica**.
- ▶ 12,6 por ciento tiene **educación superior**.
- ▶ 73,6 por ciento cuentan con **un negocio en marcha en una etapa temprana**.
- ▶ 19,3 por ciento declaró haber recibido **formación en emprendimiento o negocios**.
- ▶ 16,1 por ciento indicó **haber emprendido antes**, pero que actualmente no estaban operando.

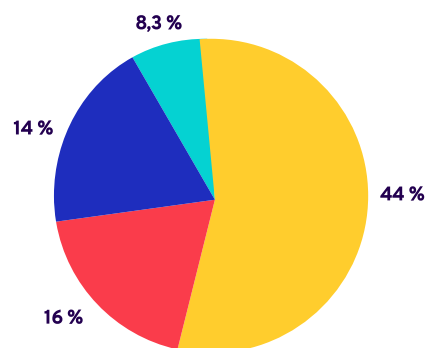
Motivos para emprender

- ▶ 64 por ciento **necesita flexibilidad para obtener un ingreso** a la par de seguir ocupándose de responsabilidades familiares y domésticas.
- ▶ 22 por ciento necesita **aumentar sus ingresos**
- ▶ 10 por ciento **identificó una oportunidad de mercado** para tener una empresa

Actividades económicas

- ▶ 85 por ciento de los negocios propiedad de las mujeres en Perú **tienen una única dueña**.
- ▶ **Cuatro sectores aglutinan más del 70 por ciento de las actividades económicas** en las que las mujeres con emprendimientos activos, tanto nacionales como extranjeras.

- Fabricación de alimentos, bebidas, tabaco
- Servicios de salud y de cuidado
- Comercio mayorista y minorista
- Fabricación de textiles, vestidos, cuero, calzado



Partiendo de los motivantes descritos, se deduce que la mayoría de negocios propiedad de las mujeres son de subsistencia y les permite responder a la carga de cuidados en el hogar.

Barreras de acceso de las mujeres refugiadas y migrantes emprendedoras a los SDE

Desconocimiento sobre la oferta de SDE

Si bien existe conocimiento sobre la existencia de instituciones que ofrecen algunos SDE (particularmente entrenamientos), este conocimiento se limita a centros académicos privados o firmas de asesoría, cuyos costos no son asequibles para un emprendimiento de subsistencia.

Costos asociados a los SDE

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

Centralización de los SDE

Existe la percepción de que la oferta de SDE (particularmente gratuitas o con costos asequibles) es mucho más amplia en la ciudad de Lima que en el resto de las localidades estudiadas. En consecuencia, el aprovechamiento de algunos de estos servicios supondría una inversión en tiempo y dinero para el traslado, lo que es inviable tanto económicamente como por las responsabilidades familiares.

Limitaciones de tiempo

Existen limitaciones intrínsecas en la disponibilidad de tiempo derivadas de su rol central como propietarias y operadoras de negocios, junto con las demandas asociadas a una distribución desbalanceada del trabajo doméstico y las labores de cuidado no remunerado.



Demanda y oferta de SDE por parte de las mujeres refugiadas y migrantes de Venezuela

Teniendo en cuenta la amplitud de la oferta de SDE, el estudio creó siete categorías para analizar tanto el uso como la disponibilidad.

Categorías

1. Desarrollo de capacidades de comercialización.
2. Asesoramiento sobre leyes y reglamentos.
3. Capacidades de gestión financiera y acceso a capital.
4. Inclusión financiera.
5. Apoyo en infraestructura.
6. Desarrollo de capacidades de gestión.
7. Desarrollo de capacidades digitales

Los servicios de desarrollo empresarial de mayor interés para las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes en Perú son:

SDE de mayor interés

- ▶ Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital (69 por ciento)
- ▶ Desarrollo de capacidades digitales (61 por ciento)
- ▶ Apoyo en infraestructura (59 por ciento)

Si bien la oferta de prestadores de SDE en Perú es amplia, como resultado de este estudio se pudieron identificar algunas características representativas:

Características representativas de la oferta de los SDE

- ▶ La alta presencia de créditos a microempresas.
- ▶ Oferta de apoyo psicoemocional integrada a los SDE.
- ▶ Integración de mentorías como apoyo al emprendimiento.
- ▶ Oportunidades de mejora en la promoción de sus servicios.

Perú se caracteriza por la existencia de **Cajas Municipales de Ahorros y Créditos (CMAC)**, que funcionan en paralelo a otros tipos de empresas de financiación. Estas organizaciones, con vocación microfinanciera, **son responsables del 50,7 por ciento de los créditos a micro y pequeñas empresas en el país**. Sin embargo, la **falta de acceso a créditos por parte de las personas refugiadas y migrantes** (derivado de la dificultad de tener un historial crediticio en el país continúa siendo un limitante en su desarrollo.

El **emprendimiento** se presenta como una **alternativa valiosa** para las mujeres refugiadas y migrantes en el país, al permitirles **generar ingresos mientras concilian sus responsabilidades familiares**. No obstante, las barreras antes mencionadas dificultan su acceso a los SDE.

Análisis de brechas entre oferta y demanda de SDE

A partir de la oferta o facilitación de acceso a SDE, y el interés de las personas emprendedoras por cada uno de ellos agrupados en las siete categorías explicadas con anterioridad, se realizó un análisis por niveles entre la oferta y la demanda y se obtuvo lo siguiente:

Servicios con alta oferta y alta demanda

El **desarrollo de capacidades de gestión**, particularmente el desarrollo de planes de negocio, es uno de los servicios más comúnmente ofertados para emprendedores y es, a la vez, uno de los más demandados por el grupo objetivo dado el bajo nivel de formación previa existente en áreas de negocio.

Sin embargo, a partir de los grupos focales, en el estudio se constató que estos servicios son muy variables en cuanto a su calidad. Algunos prestadores de SDE han adoptado metodologías estructuradas que permiten generar un alto impacto en los y las participantes, mientras que otros se basan en contenidos y estructuras generales o simples que no siempre tienen un buen resultado.

Servicios con oferta media y alta demanda

El **desarrollo de capacidades digitales** y el **desarrollo de capacidades de comercialización** tienen una alta demanda ya que se asocian con impactos en la rentabilidad a corto plazo. Sin embargo, la oferta no es tan amplia ya que el nivel de conocimiento necesario para ofrecer estos servicios en el mercado, es aún escaso.

Además, dado que esta necesidad es transversal en los negocios, indistintamente del tamaño, muchos de los especialistas en estas temáticas fijan como mercado meta a empresas más grandes y con mayor potencial de pago. Una de las limitantes identificadas en las entrevistas con representantes de los SDE es la velocidad con la que este tipo de servicios evolucionan, lo que dificulta el entrenamiento.

Servicios con oferta baja y alta demanda

Los servicios de **apoyo en infraestructura, inclusión financiera, capacidades de gestión financiera y acceso a capital**, que requieren de activos (tanto inmuebles como en capital) presentan una oferta baja por parte de los prestadores de servicios de desarrollo empresarial, principalmente asociadas a la falta de garantías e historial crediticio de las personas refugiadas y migrantes, en contraste con la demanda de esta población por estos servicios, que los asocian al crecimiento y sostenibilidad del negocio.

Servicios con oferta media y demanda media

Los servicios de **asesoramiento en leyes y reglamentos** evidencian una brecha significativa relacionada con la oferta, que está principalmente concentrada en la creación de estructuras jurídicas para empresas, registro de compañías y asesoría tributaria; y la demanda, en particular de las mujeres refugiadas y migrantes que expresan un interés particular en comprender las implicaciones legales de contratar personal, centrándose en el derecho laboral y la salud y seguridad en el trabajo. Existe un margen de adecuación por parte de los SDE para responder mejor al perfil de la demanda.



6. Recomendaciones

6. Recomendaciones

En esta sección se ofrece un conjunto de recomendaciones dirigidas a los prestadores de servicios de desarrollo empresarial (SDE). Estas recomendaciones se han diseñado a partir de: a) la caracterización de las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes provenientes de Venezuela en Perú; b) el tipo de negocios que desarrollan; c) sus demandas en términos de SDE; y d) la oferta actual de los prestadores de SDE. Ello con el fin de que las mujeres migrantes puedan mantener y expandir sus emprendimientos con enfoque de sostenibilidad, generar ingresos suficientes para solventar sus necesidades y contribuir con el desarrollo de sus comunidades de acogida.

Fortalecer el enfoque inclusivo en la formación en emprendimiento

- ▶ **Incorporar el enfoque de género en la oferta formativa sobre emprendimiento**, de tal forma que los contenidos desarrollados respondan a las necesidades específicas de las mujeres emprendedoras, en especial de las refugiadas y migrantes. Esto incluye la consideración de su contexto personal y familiar relacionados con la carga de cuidado y tareas domésticas que influye en su acceso, permanencia y aprovechamiento de la formación en emprendimiento; los contenidos psicoemocionales que aborden situaciones como la violencia basada en género o el duelo migratorio; la adecuación del lenguaje en los materiales de formación, entre otros. Estas adecuaciones deben realizarse tanto en los documentos y manuales de los programas de capacitación, en los procesos de formación y certificación de formadores, como en el mismo entrenamiento. Como recurso útil, se recomienda el [Auto chequeo del Espíritu Empresarial de las Mujeres](#)²⁵, una formación autoguiada del [Programa WE22](#)²⁶ de la OIT.
- ▶ **Adaptar los contenidos de la formación en emprendimiento al contexto nacional y a la situación de las mujeres emprendedoras en situación de vulnerabilidad**, de tal modo que se priorice la respuesta a sus necesidades específicas y se responda a las desafiantes características económicas del mercado. Se sugiere: i) usar ejemplos nacionales, idealmente emprendimientos exitosos de migrantes en el contexto peruano o de América Latina; ii) ajustar los cálculos a los esquemas impositivos nacionales para los temas de planificación financiera; iii) priorizar los ejemplos relacionados con los microemprendimientos en sectores de producción de alimentos, textiles o comercio; iv) poner mayor énfasis en el diseño de modelos de negocio con potencial de expansión y no solo de subsistencia; y v) incorporar estrategias de planificación y uso del tiempo que permitan gestionar mejor el balance entre las responsabilidades empresariales y familiares, como la carga de cuidados no remunerada.



²⁵ Este curso virtual del Centro Internacional de Formación de la OIT está disponible en inglés y francés, en el [siguiente enlace](#).

²⁶ El Programa WED es el Programa de Desarrollo Empresarial para Mujeres de la OIT. Para más información, revisar el [siguiente enlace](#).

- ▶ **Mejorar las habilidades de las personas responsables de la capacitación con el fin de que fomenten confianza y autoestima en las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes durante los entrenamientos.** De acuerdo con el estudio, las mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes a menudo enfrentan obstáculos y barreras culturales y sociales que disminuyen su autoestima, lo que puede llevarlas a tener una baja participación durante las sesiones, no aprovechar los contenidos en su totalidad, o incluso abandonar la formación. Por ello se requiere generar una base de confianza y miedo respecto al rechazo y al fracaso, como elementos críticos a superar en el desarrollo de un emprendimiento.
- ▶ **Fortalecer el conocimiento pedagógico de las personas responsables de la formación.** Para esto es clave que se logre adaptar el contenido y el estilo de la facilitación al perfil de las mujeres refugiadas y migrantes, y de las nacionales en situación de vulnerabilidad que participan de la formación en emprendimiento. En esta línea, se sugiere familiarizarse con las teorías de estilos de aprendizaje²⁷ y zona de desarrollo próximo (Chaiklin 2003).

Incorporar recursos y herramientas que faciliten la participación y permanencia de las mujeres refugiadas y migrantes en la formación

- ▶ **Vincular la oferta formativa con organizaciones que puedan ofrecer servicios de cuidado** en los espacios donde se realicen entrenamientos presenciales, a través de alianzas interinstitucionales o público-privadas.
- ▶ **Ofrecer modalidades de capacitación que consideren las necesidades específicas de las mujeres en general y de las refugiadas y migrantes en particular.** Por ejemplo, duración, horarios vespertinos o nocturnos, y formatos virtuales y asincrónicos, que faciliten a las mujeres asistir y concluir el proceso, facilitando la combinación con sus responsabilidades de cuidado no remunerado.
- ▶ **Promover redes de colaboración entre las mujeres refugiadas y migrantes participantes de la formación,** a través de espacios de reflexión y dinámicas de grupo, facilitando el desarrollo de vínculos que les permitan hacer crecer sus negocios. En el estudio se evidenció que las mujeres reconocen que trabajar de manera asociativa promueve la sinergia y les permite concentrarse en sus fortalezas.

Fomentar la colaboración entre mujeres empresarias y emprendedoras

- ▶ **Generar espacios de intercambio** entre mujeres emprendedoras y empresarias, tales como eventos, ferias comerciales, *webinars*²⁸ o reuniones de *networking*²⁹. Se sugiere organizar estas actividades durante los fines de semana o en horario nocturno debido a la disponibilidad de tiempo de las mujeres refugiadas y migrantes.



²⁷ Se incluyen como referencias la conferencia [«Estilos de aprendizaje y estrategias didácticas para el desarrollo de competencias»](#), un [Manual auto instruccional para docentes y orientadores educativos sobre estilos de aprendizaje](#) y un breve [video explicativo sobre la zona de desarrollo próximo](#).

²⁸ *Webinar* o seminario web se refiere a eventos o presentaciones formativas u orientativas en una materia específica y realizados de manera virtual, de manera sincrónica o asincrónica (RAE s. f.).

²⁹ *Networking* (creación de redes, en inglés), se refiere a la actividad mediante la cual una persona busca formar relaciones con fines profesionales, empresariales o comerciales, formando así, una red de contactos útiles (FundéuRAE 2012).

- ▶ **Promover la participación de mujeres refugiadas y migrantes graduadas de los programas de formación, propietarias de emprendimientos exitosos y mujeres empresarias en el gremio empresarial.** Ello con el propósito de mejorar su representatividad en espacios de toma de decisión y fortalecer su capacidad para participar de diálogo con el Estado y otros actores clave a fin de mejorar las condiciones de desarrollo empresarial para las mujeres.
- ▶ **Incorporar la participación de mujeres emprendedoras refugiadas y migrantes en el propio proceso de formación, ya sea como mentoras o facilitadoras.** Esta práctica ha demostrado ser exitosa en la implementación de la metodología Inicie y Mejore su negocio (IMESUN) de la OIT y en otros entrenamientos para el desarrollo empresarial (ILO 2020), pues permite crear modelos a seguir, disminuir los niveles de ansiedad, mejorar la confianza y, en términos generales, acelerar el proceso.

Incentivar la participación de fondos de financiamiento para los proyectos de emprendimiento derivados de la formación

- ▶ **Explorar las opciones de captación de fondos**, ya sean públicos, de cooperación, privados o por responsabilidad social corporativa, que permitan ofrecer apoyo financiero a las mujeres emprendedoras que se encuentren en procesos de capacitación. Estos pueden ser becas, créditos, o capital semilla para sus emprendimientos.
- ▶ **Vincular a los prestadores de SDE con potenciales inversionistas**, como instituciones financieras, fondos de capital de riesgo o inversionistas privados. Uno de los vínculos podría derivar en realizar un programa de *crowdfunding*³⁰ personalizado. Dada la situación de vulnerabilidad de las mujeres refugiadas y migrantes, esto podría ser de particular interés de inversión por parte de otros actores, como mujeres con capital propio o familiar, o personas empresarias pertenecientes a la diáspora venezolana en Perú o en la región.
- ▶ **Sensibilizar a los/as tomadores/as de decisión de las instituciones financieras** (incluidas las financieras tecnológicas o *fintech*) respecto de las características de los emprendimientos liderados por mujeres refugiadas y migrantes y vulnerables en las comunidades de acogida. Para esto se pueden desarrollar piezas de comunicación, principalmente videos cortos sobre historias de éxito de mujeres emprendedoras, en versión *storytelling*³¹.



³⁰ *Crowdfunding* se refiere a la financiación o micro financiación colectiva (sobre todo en línea) con el objetivo de lograr el desarrollo de proyectos de diversa índole. A cambio del aporte de las personas participantes, estas pueden recibir una compensación futura de algún tipo: agradecimientos, premios, acceso exclusivo a resultados o productos, entre otros (Diccionario panhispánico del español jurídico 2023).

³¹ En el marco de las estrategias de comunicación en redes sociales, el *storytelling* (en inglés, contar historias), se refiere a relatar, a través del contenido gráfico o audiovisual sucedido, historias (RAE 2020).

Incorporar elementos sobre negocios digitales en la práctica empresarial

- ▶ **Incluir herramientas de digitalización de los negocios en los entrenamientos para que las mujeres emprendedoras conozcan ejemplos reales.** Esto incluye la promoción a través de redes sociales, tanto de manera orgánica como con publicidad pagada; la utilización de herramientas digitales que faciliten la gestión, como aplicativos para el cálculo de impuestos, gestión de inventarios, gestión de clientes o incluso plataformas de entrega. Asimismo, el desarrollo de tiendas virtuales y la generación de contenidos para mercadeo digital.
- ▶ **Incorporar tecnologías de código y acceso abierto³² para desarrollar e implementar sitios web,** pues en el estudio 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 en el negocio. Algunos de los *software* de mayor utilidad para emprendedores y cuya operación es relativamente simple de aprender son: [Wordpress](#) (para diseño de sitios web), [WooCommerce](#) (para el diseño de tiendas virtuales), y [Odoo](#) (para la gestión completa de negocios). Sin embargo, los tipos de tecnología dependerán de las soluciones que cada emprendimiento requiere, por lo que esta lista puede incrementarse en función de la actividad económica y operación del negocio.

Aprovechar recursos existentes de formación sobre emprendimiento

- ▶ **Fortalecer las capacidades de los prestadores de SDE en materia de emprendimiento de personas refugiadas y migrantes.** Se recomienda explorar el curso [Emprendimiento para personas migrantes y refugiadas](#) de UNITAR, que está dirigido a fortalecer las competencias de las personas a cargo de formular políticas para superar algunos de los desafíos referentes a la inclusión socioeconómica de personas migrantes y refugiadas.
- ▶ **Aprovechar la oferta de fortalecimiento de capacidades para prestadores de SDE de la OIT,** en particular a través de la metodología Inicie y Mejor su Negocio ([IMESUN](#)), que proporciona formación y certificación internacional de formadores y Master Trainers en cuatro niveles de desarrollo de negocio, tales como Genere su Idea de Negocio (GIN); Inicie Su Negocio (ISUN); Mejore Su Negocio (MESUN) y Expandir Su Negocio (ESUN), para crear un sistema sostenible de formación a escala nacional. Esta metodología ha sido adaptada para formar a personas refugiadas y migrantes en diferentes partes del mundo.



³² Se refiere a un tipo de software en el que el código fuente está disponible públicamente, por lo que puede ser modificado y distribuido libremente.



7. Anexos

7. Anexos

Anexo 1: Metodología

El presente estudio se realizó en el período que comprende entre el último trimestre del año 2022 y el primer trimestre del 2023. La población de enfoque fueron los prestadores de servicios de desarrollo empresarial y mujeres empresarias (migrantes y nacionales) con residencia en las cinco ciudades que concentran más del 85 por ciento de la población migrante venezolana: Piura, Trujillo, Arequipa, Cusco y Lima Metropolitana (OIM 2021).

La estructura metodológica de esta investigación se dividió en tres etapas: 1) análisis del contexto para el emprendimiento; 2) caracterización de la demanda de SDE, en particular, las necesidades de las mujeres interesadas en emprender o que ya han emprendido un negocio en Perú y 3) análisis y construcción de recomendaciones.

La encuesta contó con la participación de 1 757 mujeres, 95 por ciento provenientes de Venezuela.

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, con el objetivo de encuadrar el análisis y la priorización de recomendaciones tomando como base las condiciones actuales del mercado.

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

Con el objetivo 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 Perú se aplicó una Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME). La misma contó con la respuesta de 1 757 participantes (para mayor detalle consultar la ficha técnica de la encuesta en el Anexo 2).

La encuesta se estructuró en cinco secciones: 1) características sociodemográficas; 2) experiencia en emprendimientos o negocios; 3) formación en emprendimiento o negocios; 4) desafíos de la mujer emprendedora; y 5) relevancia de los servicios de desarrollo empresarial. La encuesta fue confidencial, anónima y voluntaria; aun así, se solicitó de manera opcional un teléfono a través del cual se pudiera contactar a las participantes con el propósito de 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 entre el 13 y el 17 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: 1) reto de poner su idea de negocio en acción; 2) reto al emprender y al emprender siendo migrante venezolana; 3) reto para acceder a SDE, en especial su experiencia con acceso a capital; 4) reto de recibir capacitación; y 5) reto de poner en acción la capacitación.

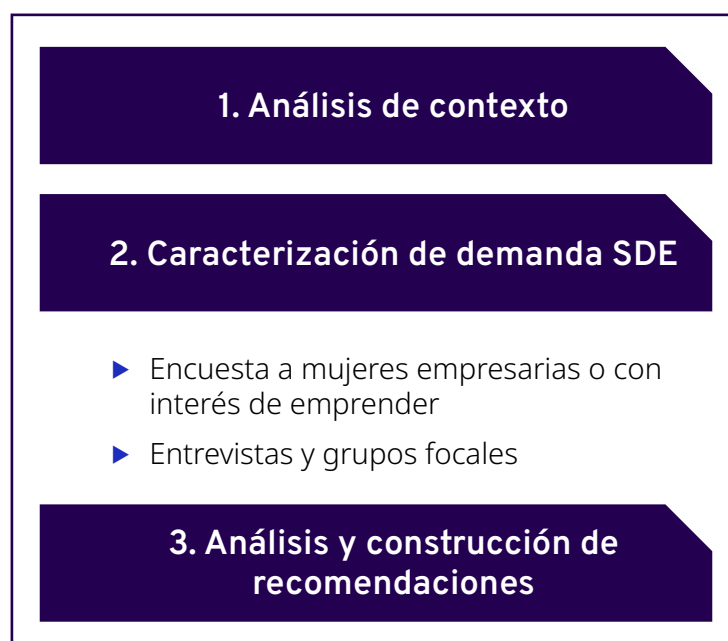
3. Conclusiones y recomendaciones

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

Las recomendaciones se estructuran en torno al enfoque inclusivo de los SDE, en particular los de formación, sugerencias para asegurar la participación, permanencia y conclusión de las mujeres refugiadas y migrantes en procesos de capacitación, la mejora de alternativas para financiación, el enfoque digital y el aprovechamiento de recursos para formación en políticas y servicios.

Estas recomendaciones tienen como objetivo mejorar la efectividad y el impacto de las intervenciones sociales. De esta manera, se busca fortalecer la capacidad de las mujeres emprendedoras y promover la equidad e inclusión en el entorno empresarial.

Ilustración 2 Estructura metodológica



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2: Ficha técnica de la Encuesta para la caracterización de las necesidades de servicios de desarrollo empresarial de las mujeres emprendedoras (EME)

Recolección de datos de la EME y cuestionario

Periodo de recolección de datos:

Del 10 de febrero al 20 de marzo de 2023.

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 las ciudades de Lima, Lima provincia, la provincia constitucional del Callao, Arequipa, La Libertad, Piura y Cusco.
- ▶ Grupos en WhatsApp y en redes sociales de la comunidad venezolana.
- ▶ Distribución a través de ONG de apoyo a la comunidad venezolana en Perú.

Cuestionario:

El cuestionario que se aplicó en la encuesta utilizado para recolectar los datos está disponible en el siguiente [enlace](#).

Tipo de muestreo:

Dado que en la etapa inicial 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, no representativo, del tipo bola de nieve³³.

Cabe mencionar que, debido al tipo de muestreo no representativo, 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 central³⁴, 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.

³³ Esta técnica consiste en solicitar a los individuos observados que identifiquen a otras personas con rasgos similares (en este caso, mujeres venezolanas o peruanas empresarias o con deseo de emprender un negocio en las ciudades *priorizadas*). Esto permite que el tamaño de la muestra crezca a medida que los individuos seleccionados invitan a participar a sus conocidos.

³⁴ La ley de los grandes números dicta que la frecuencia relativa de las obtenciones de un experimento de carácter aleatorio se estabiliza en un número que coincide con la probabilidad cuando el experimento se realiza muchas veces. El teorema del límite central nos dice que si una muestra es lo bastante grande (generalmente cuando el tamaño muestral (n) supera los 30), sea cual sea la distribución de la media muestral, seguirá aproximadamente una distribución normal.

Cuadro 15

Total de personas participantes en la EME

Núm. de personas (pp)	Tasa de respuesta total %	Tasa de respuesta relativa al paso anterior %	Estado donde dejaron la encuesta
3 703	-	-	comenzaron la encuesta
1 848	45,9	50	aceptaron participar en el estudio
1 772	44,0	96	fueron mujeres
1 757	43,6	99	eran residentes de los territorios priorizados
1 736	43,1	99	estaban pensando en iniciar un emprendimiento/ negocio o incluso habían puesto su negocio
1 666	41,4	96	compartieron sus datos para ser contactadas para futuros estudios

Fuente: Elaboración propia.

Para efectos del desarrollo de la “Evaluación de la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial para promover el acceso de mujeres refugiadas y migrantes procedentes de Venezuela y de las comunidades de acogida en Perú”, se consideró la muestra de 1 757 mujeres, de las cuales el 95 por ciento son provenientes de Venezuela.

Anexo 3: Financiamiento y acceso a capital

Cuadro 16

Financiamiento y acceso a capital

Dependencia	Alcance	Función
Fondo de Apoyo Empresarial a las Micro y Pequeñas Empresas (FAE-MYPE)	Dirigido a micro y pequeñas empresas.	Para acceder al FAE-MYPE, las empresas deben cumplir con los siguientes requisitos: - Ser una micro o pequeña empresa según la definición establecida por el Ministerio de la Producción del Perú. - Haber sido afectada por la pandemia del COVID-19. - Estar registrada en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). - No tener deudas tributarias o laborales impagas. - Las empresas que acceden al fondo deben pagar el préstamo en un plazo máximo de 36 meses, con una tasa de interés anual del 2,5 por ciento.
Fondo MIPYME – COFIDE (Micro, pequeñas y medianas empresas - Corporación Financiera de Desarrollo S.A.)	Dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas que necesitan financiamiento para sus proyectos de inversión y/o capital de trabajo.	Los requisitos son: - Ser una empresa legalmente constituida en Perú. - Tener un buen historial crediticio y financiero. - Demostrar capacidad de pago del préstamo solicitado. - Presentar un plan de negocios que demuestre la viabilidad del proyecto a financiar.



Fondo StartUp Perú

Dirigido a emprendedores peruanos que tengan una idea de negocio innovadora y de alto impacto, y que estén en búsqueda de financiamiento para llevarla a cabo.

Los requisitos para postular al Fondo StartUp Perú son los siguientes:

- a. Ser una empresa peruana o tener la intención de establecerla en Perú.
- b. Tener un equipo de trabajo con experiencia y habilidades complementarias.
- c. Contar con una idea de negocio innovadora y de alto impacto.
- d. Tener un prototipo o producto mínimo viable (MVP, por sus siglas en inglés) que demuestre la viabilidad técnica de la idea.
- e. Tener un modelo de negocio claro y escalable.
- f. Tener un plan de negocios con proyecciones financieras y un presupuesto detallado.
- g. Estar dispuesto a participar en el programa de aceleración y cumplir con los hitos establecidos.
- h. Estar dispuesto a ceder un porcentaje de la empresa a cambio del financiamiento.

Fondo Emprende (PRODUCE)

Objetivo apoyar a los emprendedores y las pequeñas empresas en el país.

Los requisitos para acceder a este fondo incluyen:

- a. Ser una empresa formalmente constituida en el Perú.
- b. Tener un plan de negocio viable y sostenible.
- c. Contar con un equipo de trabajo capacitado y comprometido.
- d. Presentar un proyecto que pueda generar empleo y contribuir al desarrollo económico del país.
- e. No tener deudas tributarias o laborales pendientes.
- f. No haber recibido financiamiento del Fondo Emprende en los últimos dos años.

El Fondo
Empresarial de la
Cooperación Suiza
en Perú

Está dirigido a empresas peruanas que deseen implementar proyectos innovadores y sostenibles que contribuyan al desarrollo económico y social del país.

Los requisitos para acceder al fondo son los siguientes:

- a. Ser una empresa legalmente constituida en Perú.
- b. Tener una trayectoria empresarial exitosa de al menos 3 años.
- c. Contar con un equipo de trabajo comprometido y capacitado para llevar a cabo el proyecto.
- d. Presentar un proyecto innovador y sostenible que contribuya al desarrollo económico y social del país.
- e. Contar con una contraparte financiera que aporte al menos el 30 por ciento del costo total del proyecto.
- f. Cumplir con los requisitos técnicos y financieros establecidos por el Fondo Empresarial de la Cooperación Suiza en Perú.

Fondo de
Investigación y
Desarrollo para
la Competitividad
(FIDECOM)

Su meta es impulsar la competitividad y productividad de las empresas peruanas, promoviendo la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías.

FIDECOM es un fondo concursable que tiene como objetivo cofinanciar proyectos orientados a:

- a. Promover la investigación y desarrollo de proyectos de innovación productiva de utilización práctica para las empresas.
- b. Desarrollar y fortalecer las capacidades de generación y aplicación de conocimientos tecnológicos para la innovación y el desarrollo de las capacidades productivas y de gestión empresarial de los trabajadores y conductores de las microempresas.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4: Evaluación de la demanda de SDE detallada

Cuadro 17

Evaluación de la demanda de SDE detallada

		Estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad	No es prioridad y/o no estoy en posibilidad de invertir tiempo y/o dinero para desarrollar esta capacidad	No sé de qué trata
Grupo	Criterio	Total (%)	Total (%)	Total (%)
Apoyo en infraestructura	Almacenamiento	65,8	21,5	11,2
	Área de trabajo	70,9	18,1	9,7
	Servicios y soporte de tecnologías de la información	64,3	20,1	13,9
	Telecomunicaciones	67,6	18,6	12,2
	Transferencias de dinero/ medios de pago	67,7	19,3	11,5
	Transporte y entrega	64,3	23,2	11,1
	Total	67	20	12
Asesoramiento sobre leyes y reglamentos	Adquisiciones y licitaciones	55,6	21,2	20,5
	Derecho laboral	68,4	15,9	13,9
	Estructuras jurídicas	55,7	20,6	21,0
	Licencias	63,7	19,5	14,8
	Normas de garantía de calidad	62,0	17,1	18,6
	Patentes y derechos de autor	58,2	18,9	20,3
	Procedimientos de exportación	55,7	21,5	20,2
	Registro de empresas	66,6	17,5	14,1
	Salud y seguridad en el trabajo	68,9	16,1	13,3
	Seguro	60,7	19,0	18,0
	Tributación	54,6	21,5	21,1
	Total	61	19	18

Desarrollo de capacidades de comercialización	Diseño de producto	62,3	21,2	14,6
	Distribución y cadena de suministros	57,7	25,2	15,1
	Embalaje	59,2	24,0	14,9
	Inteligencia de mercado	60,9	20,0	16,9
	Negociaciones con proveedores, contratos y subcontratos	59,4	23,8	14,9
	Publicidad, ferias, exposiciones y showrooms	58,0	25,3	14,8
	Total	60	23	15
Desarrollo de capacidades de gestión	Asesoramiento	70,1	17,2	11,3
	Consultoría	64,1	20,2	13,9
	Modelos de negocios	64,6	18,0	15,4
	Redes/networking	60,7	20,4	16,7
	Tutoría/coaching	58,9	20,8	18
	Visitas de intercambio	57,4	20,9	19,3
	Total	63	20	16
Desarrollo de capacidades de gestión financiera y acceso a capital	Contabilidad	67,0	19,4	12,0
	Costeo	63,8	20,1	14,3
	Facilitar el crédito al proveedor	63,4	19,7	15,0
	Mecanismos de financiación innovadores	63,5	18,3	16,1
	Préstamos, capital y garantías de crédito	66,0	18,5	27,6
	Total	65	19	17
Desarrollo de capacidades digitales	Expansión de la comercialización en nuevos canales digitales	65,9	18,0	14,2
	Mejora de la productividad	71,9	15,5	11,1
	Mejorar la presencia en línea del negocio, por medio de redes sociales y/o una página de Internet propia	71,7	15,3	11,5
	Total	70	16	12

Fuente: Elaboración propia.

8. Bibliografía



8. Bibliografía

- Amaya, Laura, y Saúl Elguera. 2021. [*Determinantes de la opinión pública xenófoba hacia los migrantes venezolanos en el Perú*](#). Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Bahamondes, Bárbara, y Benavides, Ariel. 2010. «[El coaching ontológico aplicado a organizaciones empresariales](#)». Revista Electrónica Gestión de las Personas y Tecnología 3 (9):16-22.
- Banco Mundial. 2019. [Una oportunidad para todos. Los migrantes y refugiados venezolanos y el desarrollo del Perú](#). Lima: Banco Mundial.
- . 2020. [Doing Business 2020](#). Washington DC: World Bank.
- . 2021. [Índice de Gini – Perú](#).
- . 2022. [Perú Panorama general](#).
- . 2022. [PIB \(US\\$ a precios anuales\)](#).
- . 2022. [PIB per cápita \(US\\$ a precios actuales\)](#).
- Chaiklin, Seth. 2003. «[The zone of proximal development in Vygotsky's analysis of learning and instruction](#)». En [Vygotsky's educational theory in cultural context](#), editado por Alex Kouzulin, Boris Gindis, Vladimir Ageyev y Suzanne Miller, 39-64. Cambridge: Cambridge University Press.
- Congreso de la República. 2017. «[Decreto Legislativo N° 1332 que facilita la constitución de empresas a través de los Centros de Desarrollo Empresarial – CDE](#)».
- Defensoría del Pueblo. 2020. [Personas venezolanas en el Perú. Análisis de la situación antes y durante la crisis sanitaria generada por el COVID-19](#). Lima: Defensoría del Pueblo.
- Diccionario panhispánico del español jurídico. 2023. «[Crowdfunding](#)».
- Echazú, Estanislao, y Ramiro Rodríguez. 2018. [Primer glosario de comunicación estratégica en español](#). Barcelona: FundéuRAE.
- FundéuRAE. 2 de julio de 2012. «[networking](#)».
- IDEHPUCP (Instituto de Democracia y Derechos Humanos de la Pontificia Universidad Católica del Perú). 2021. [Encuesta de Percepción sobre Migración Venezolana en el Perú](#).
- IESE (Instituto de Estudios Superiores de la Empresa). s.f. «[El método del caso](#)».
- ILOSTAT (Departamento de Estadística de la OIT). 2022. «[Perfiles nacionales](#)».
- INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática). 2010. «[Encuesta Nacional de Uso del Tiempo](#)».
- . 2019. «[Encuesta Nacional de Empresas](#)».
- . 2022. «[Condiciones de vida de la población venezolana que reside en el Perú, 2022 – Resultados de la Encuesta dirigida a la población venezolana que reside en el país \(ENPOVE\)](#)».
- . 2023. «[Demografía Empresarial en el Perú, cuarto trimestre 2022](#)».
- ILO (International Labour Organization). «[Effectiveness of Business Training: How can we design, implement and measure better? \(David McKenzie\)](#)». 14 de diciembre de 2020.
- ITC (International Training Centre). 2022. «[Women's Entrepreneurship Self-Check \(WE-Check\)](#)».
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. 2021. «[Reporte Mensual de Comercio Exterior](#)».

- Ministerio del Interior. 2017a. [«Lineamientos para el otorgamiento del permiso temporal de permanencia para las personas de nacionalidad venezolana - Decreto Supremo 002-2017-IN»](#).
- . 2017b. [Aprueban lineamientos para el otorgamiento del Permiso Temporal de Permanencia para las personas de nacionalidad venezolana - Decreto Supremo N° 023-2017-IN»](#).
- . 2018a. [«Aprobar lineamientos de otorgamiento de Permiso Temporal a Personas Venezolanas - Decreto Supremo N° 001-2018-IN»](#).
- . 2018b. [«Modificación de los Lineamientos para otorgamiento de Permiso Temporal de Permanencia para personas de nacionalidad venezolana - Decreto Supremo N° 007-2018-IN»](#).
- OIT y PNUD (Organización Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 2021. [Migración desde Venezuela: oportunidades para América Latina y el Caribe. Estrategia regional de integración socioeconómica](#). Quito: OIT / PNUD.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). s. f. [«Juego Empresarial IMESUN»](#).
- . 2022. [«Oportunidades de generación de empleos verdes para personas refugiadas, migrantes y nacionales en el Perú»](#).
- Olmo, Guillermo D. 2022. [«3 razones por las que la economía de Perú sigue creciendo pese a las constantes crisis políticas en el país»](#). BBC News. 22 de noviembre de 2022.
- PRODUCE (Ministerio de la Producción). 2020. [«Perfil de la mujer emprendedora»](#).
- . 2021. [«Estadística MIPYME»](#).
- RAE. s. f. [«webinar»](#).
- RAE (@RAEinforma). 2020. [«#RAEconsultas Como alternativa al inglés “storytelling” pueden usarse en español expresiones como “arte de contar/fabricar historias/relatos”»](#). Twitter: 8 de abril de 2020.
- R4V (Plataforma de Coordinación Interagencial para Refugiados y Migrantes de Venezuela). (2022). [«R4V América Latina y el Caribe, Refugiados y Migrantes Venezolanos en la Región - Dic 2022»](#).
- R4V. 2023. [«Refugiados y migrantes de Venezuela – evolución de las cifras en los 17 países R4V»](#). 23 de agosto de 2023.
- Serida, Jaime, Jessica Alzamora, Carlos Guerrero, Armando Borda, y Oswaldo Morales. 2020. [Global Entrepreneurship Monitor Perú 2018-2019](#). ESAN.
- Superintendencia Nacional de Migraciones. 2017. [«Decreto Supremo N° 007-2017-IN: Decreto que aprueba el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1350»](#).
- . 2021. [«Decreto Legislativo N° 1350 Ley de Migraciones»](#).
- UNITAR (United Nations Institute for Training and Research). 2023. [«Emprendimiento para personas migrantes y refugiadas 2023»](#).
- WOCCU (World Council of Credit Unions). 2020. [Estudio de Inclusión Financiera de refugiados y migrantes venezolanos y población local en las ciudades de Lima \(Perú\), Quito y Guayaquil \(Ecuador\)](#). Quito: WOCCU / USAID.

Equipo de migración laboral y movilidad

Oficina Regional de la OIT para
América Latina y el Caribe

ilo.org/americas

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

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

 migracionlac@ilo.org