

DE LA INVESTIGACIÓN A LA ACCIÓN: EMPODERANDO A EMPRENDEDORAS LATINAS EN MINNESOTA

Lo que hicimos

HACER realizó una encuesta entre empresarias latinas en Minnesota que en algún momento tuvieron un negocio. La mitad de los encuestados tenían actualmente negocios informales, mientras que la otra mitad había tenido un negocio informal en el pasado pero desde entonces ha formalizado exitosamente su negocio.. Además, HACER realizó entrevistas con empresarios y expertos en el campo para identificar las habilidades y recursos necesarios para el proceso de formalización empresarial.

Datos demográficos de los participantes

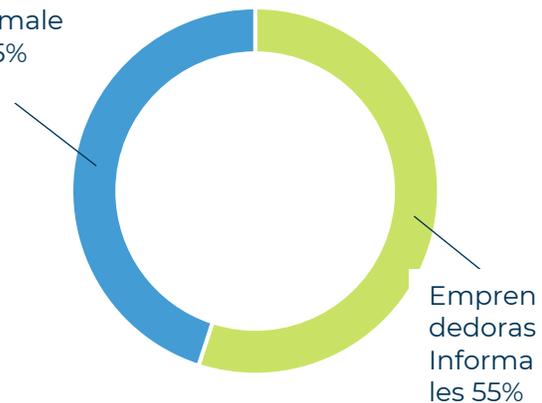
Encuesta

En total, hubo 56 encuestados en la encuesta que consistió en empresarias latinas que tenían un negocio formal o informal. De los encuestados, el 67% eran de México, seguido por un 16% de Venezuela. En cuanto al nivel educativo más alto de todos los encuestados, un 27% tenía algún curso universitario o un título de asociado, y otro 27% tenía un diploma de escuela secundaria o GED. Finalmente, el 74% tenía entre 35 y 54 años.

Entrevistas

HACER realizó 21 entrevistas con informantes clave: expertos empresariales (38%), propietarias de negocios latinas con negocios formales (33%) y negocios informales (28%).

Empren
dedoras
Formale
s 45%



Empren
dedoras
Informa
les 55%

Expertos	<ul style="list-style-type: none"> • 8 entrevistas • Expertos que trabajaron en organizaciones gubernamentales, privadas y sin fines de lucro que trabajaron con emprendedores.
Propietarios de negocios formales	<ul style="list-style-type: none"> • 7 entrevistas • Emprendedoras latinas que han formalizado su negocio
Propietarios de negocios informales	<ul style="list-style-type: none"> • 6 entrevistas • Emprendedoras latinas que no han formalizado su negocio

Lo que aprendimos

Motivación para iniciar un negocio

Un total del 57% de los encuestados informó que su principal motivación para iniciar un negocio era la independencia financiera, en comparación con el 55% que informó iniciar su negocio para perseguir una pasión. Sin embargo, estos motivos difieren entre los propietarios de empresas formalizadas y no formalizadas.



Percepción de formalización

De los propietarios de negocios informales, el conocimiento general y comprensión del proceso de formalización se midió como familiarización con el proceso. El cincuenta y dos por ciento de los encuestados propietarios de negocios informales reportaron estar familiarizados con las obligaciones fiscales, en comparación con el 42% que reportó estar familiarizado con los beneficios generales de la



formalización empresarial, y solo el 39% que estaba familiarizado con los beneficios fiscales de la formalización.

Probabilidad de formalización

De los 31 encuestados que tenían un negocio informal, el 58% dijo que tenían alguna probabilidad o mucha probabilidad de formalizar su negocio en el próximo año. Sin embargo, el 35% indicó que casi tienen suficiente, pero no generan lo suficiente como para formalizar su negocio, y otro 35% dijo que no generan suficiente ingreso para formalizarlo.

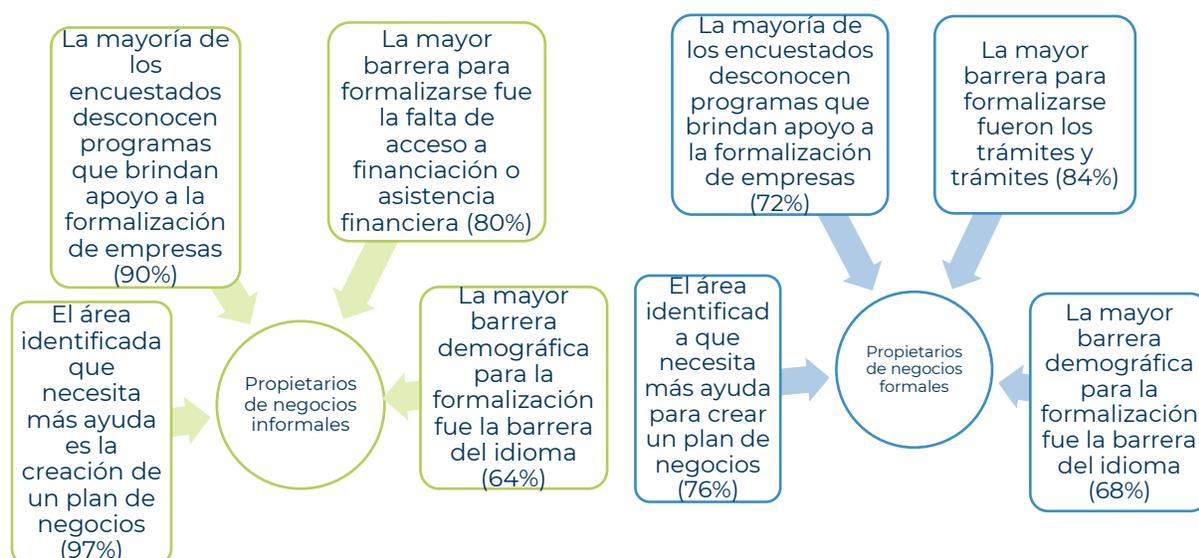
Motivación para la formalización

Más del 50% de todos los encuestados tuvieron una motivación similar para formalizar su negocio, siendo las oportunidades de expansión y el aumento del alcance del mercado las motivaciones más reportadas. El 64% de los dueños de negocios informales y el 71% de los dueños de negocios formales indicaron que las oportunidades de expansión, el aumento del alcance del mercado, la credibilidad y la confianza para clientes y socios fueron sus motivaciones para formalizarse.



El camino hacia la formalización

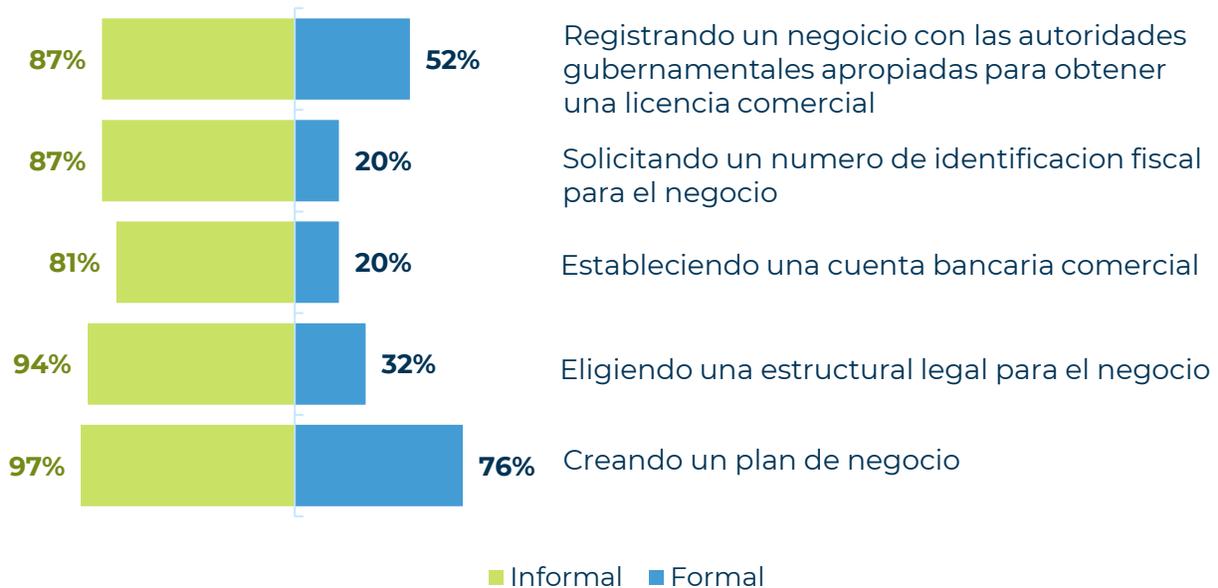
Las respuestas a la encuesta resaltan diferentes perspectivas sobre las barreras y la asistencia necesaria para la formalización entre los encuestados con negocios informales en comparación con los negocios formales. Por ejemplo, el porcentaje de propietarios de empresas que desconocían los programas de apoyo fue mayor entre los propietarios de empresas informales en comparación con los propietarios de empresas formales. La mayor barrera a la formalización identificada por los propietarios de empresas informales fue la falta de acceso a financiación o asistencia financiera. La mayor barrera reportada por los dueños de negocios formales fue el papeleo y los procedimientos.



Asistencia necesaria

La asistencia actual necesaria se identifica más entre los encuestados con negocios informales con la creación de un plan de negocios (97%) y la elección de una estructura legal para el negocio (94%). Mientras que quienes se han formalizado sí identificaron crear un plan de negocios (76%), pero no tanto como los no formalizados. Por último, el 82% de los encuestados no conoce ningún programa gubernamental o sin fines de lucro que brinde apoyo a la formalización de empresas.

Asistencia necesaria actualmente, N=56



Barreras a la formalización

Tanto en las respuestas a la encuesta como en las entrevistas se identificaron barreras a la formalización. Las encuestas informaron que el acceso limitado a financiamiento o asistencia financiera es una barrera para la formalización por parte de propietarios de negocios tanto formales como informales. Del mismo modo, en las respuestas a la encuesta de los propietarios de negocios informales también se informó el temor a un aumento de impuestos o regulaciones.

Propietarios de negocios formales

Trámites y Trámites
84%

Acceso limitado a financiación o asistencia financiera, por ejemplo, préstamos.
81%

Altos costos de licencia de registro.
77%

Propietarios de negocios informales

Acceso limitado a financiación o asistencia financiera, por ejemplo, préstamos.
80%

Miedo al aumento de impuestos o regulaciones.
68%

Falta de conocimiento sobre el proceso de formalización
64%

Las entrevistas proporcionan un contexto clave sobre cómo la financiación y la asistencia financiera afectan la formalización empresarial. Tanto las entrevistas formales como informales a propietarios de empresas resaltan la importancia de los ingresos empresariales para el sustento y el impacto de las barreras financieras.

"Entonces, cuando llegué al país, prácticamente no podía generar ningún ingreso, no podía trabajar bajo mi nombre, no podía recibir cheques, solo efectivo."

– Propietario de negocio informal

"Mi esposo estaba trabajando. En algunas ocasiones, los primeros meses fueron muy difíciles, así que usualmente su salario fue lo que nos mantuvo a flote aquí y lo que nos mantuvo fuera de ceros porque estaba el negocio y el hogar. Luego, con las pocas ventas que había... fue lo que pagamos, lo que ya debíamos de lo que habíamos invertido, de lo que nos habían dado crédito."

– Propietario de negocio formal

Una entrevista a un experto proporciona un contexto adicional sobre las barreras sistémicas en la banca que crean barreras al desarrollo empresarial para las

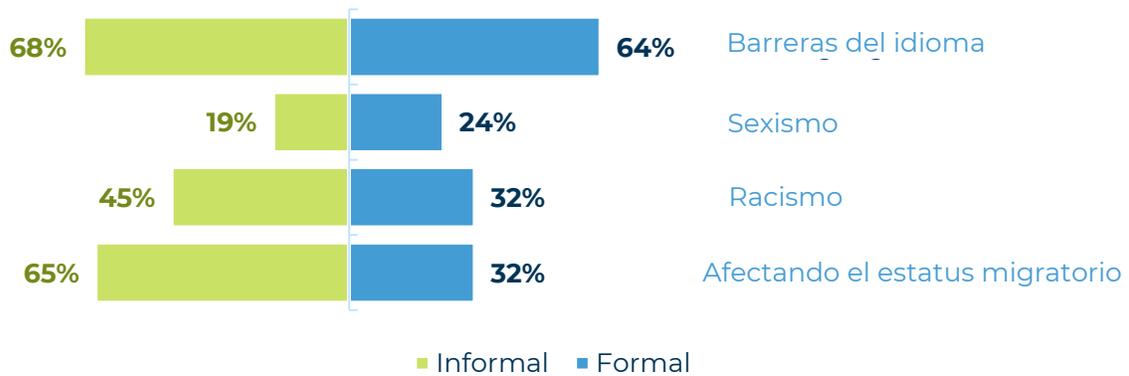
"Voy a hablar en nombre de la mayoría de los bancos, y diría que hay mínimas posibilidades de que un banco tradicional pueda prestar dinero a un negocio que no ha sido formalizado. Tampoco a un dueño de negocio cuyo estatus migratorio no esté actualizado."

– Experto

empresas informales.

Las respuestas a la encuesta también destacaron las barreras socioeconómicas que dificultaban la formalización; la distribución de las respuestas difiere entre propietarios de empresas formales e informales.

Barreras socioeconómicas a la formalización (N=56)



La barrera más grande identificada por las emprendedoras latinas formales e informales encuestadas fue la barrera del idioma, que también fue una barrera discutida en las entrevistas. Las entrevistas con expertos y propietarios de empresas formales e informales también identificaron el idioma como una barrera para la

"Creo que en gran medida, hay una barrera del idioma. Y así, tener que pasar por todos los obstáculos administrativos que están... configurados en inglés para superar ese proceso, no solo para entender cuáles son esos obstáculos administrativos, sino luego enfrentar la barrera del idioma junto con eso, creo que probablemente es el mayor obstáculo para formalizar un negocio."

– Experto

formalización.

El propietario de un negocio comparó su experiencia entre Oregón y Minnesota al abordar las barreras del idioma, lo que proporciona un contexto importante sobre la variación de los recursos y la asistencia disponibles de un estado a otro.

La segunda barrera más grande para la formalización reportada por los encuestados de emprendedoras informales fue el estatus migratorio, que también fue identificado como una barrera a través de entrevistas tanto con propietarios de negocios informales como con expertos. En la encuesta, los propietarios formales

"Bueno, el idioma fue algo que ha sido difícil para mí, por ejemplo en Oregón, en los condados, había personas que podían ayudarte a llenar formularios y todo eso."

–Propietario de negocio formal

clasificaron tanto el estatus migratorio como el racismo por igual como la segunda barrera demográfica más grande para la formalización, pero ninguna de estas barreras fue mencionada en ninguna de las entrevistas realizadas.

A través de entrevistas también se informaron barreras adicionales a la formalización que no fueron identificadas en las encuestas. Las entrevistas con expertos y propietarios de empresas formales e informales revelan que la falta de conocimiento del proceso de formalización es otra barrera importante para la formalización.

“Creo que es comprender el entorno. Comprender cómo registrarse, cómo iniciar un negocio. ¿Con quién hablo para obtener un préstamo comercial? ¿Con quién hablo para establecer una cuenta corriente comercial? ¿Con quién hablo para establecer una tarjeta de crédito comercial?”

– Experto

Las entrevistas formales e informales a propietarios de empresas revelan el estrés y la naturaleza abrumadora de carecer del conocimiento necesario para formalizar su

"No sé qué debería ni qué tengo que hacer. Ni siquiera sé qué decir."

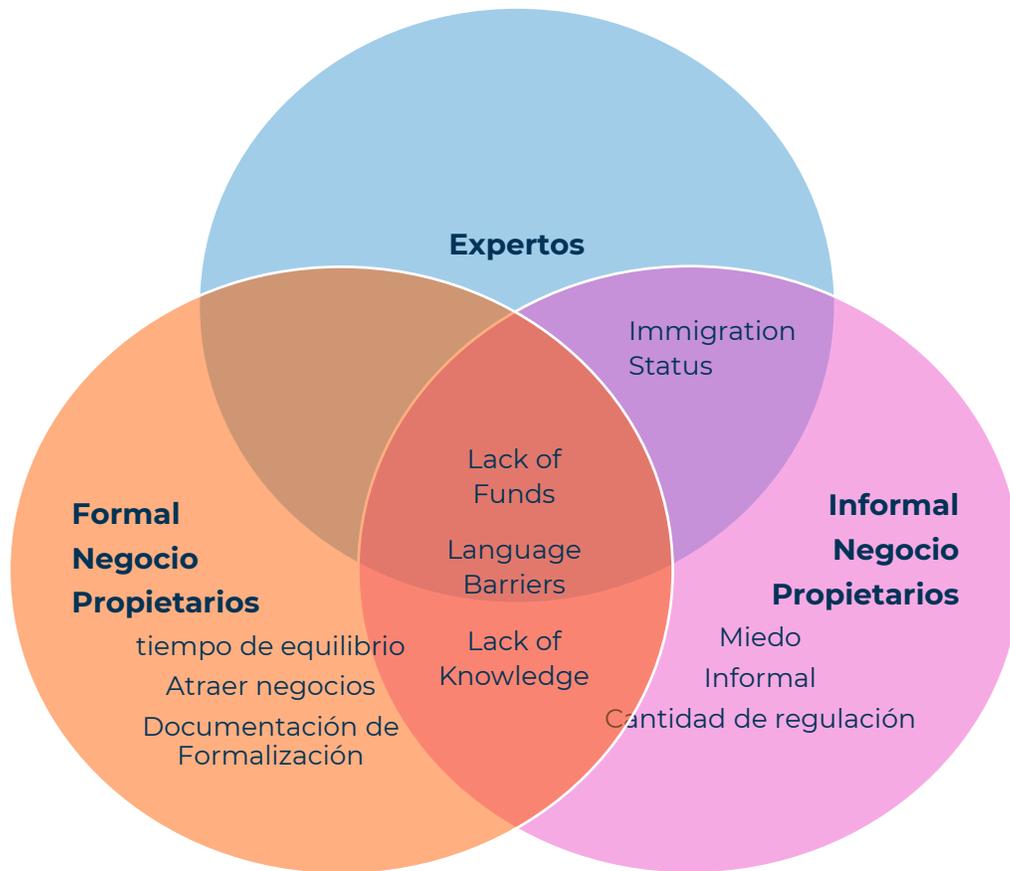
– Propietario de negocio informal

"Fue un estrés obtener todos esos permisos y no sabía... ni siquiera sabía acerca de todas estas organizaciones que ayudan a los hispanos... y según pude, lo hice, y luego comencé a sacar todas las licencias y todo para hacer [mi negocio] formal."

–Propietario de negocio formal

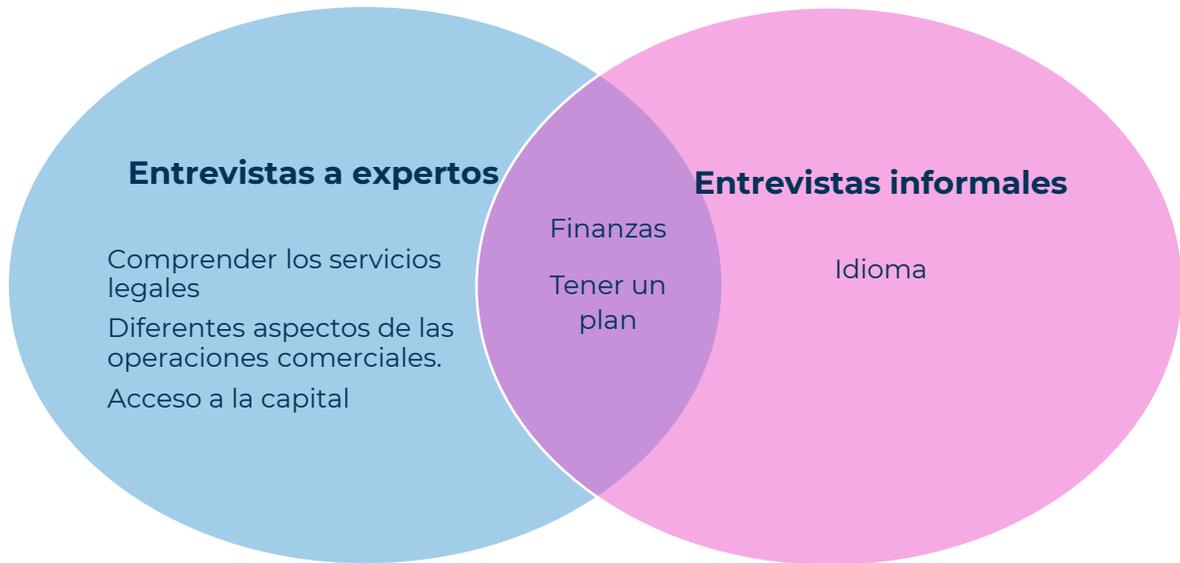
negocio.

En general, los resultados de las entrevistas muestran que algunas barreras a la formalización fueron consistentes en los tres grupos, como las barreras del idioma, la falta de fondos y la falta de conocimiento. Sin embargo, no todos los grupos informaron sobre algunas barreras a la formalización, lo que pone de relieve la variación de experiencias y percepciones sobre el proceso de formalización entre propietarios de empresas informales, propietarios de empresas formales y expertos.



Áreas para estudio adicional

Las áreas que requieren más información se basan en preguntas frecuentes, errores comunes y fallas reportadas en entrevistas con expertos y participantes de entrevistas informales que comparten las áreas para las cuales necesitan ayuda.



"Creo que en general, mucha gente piensa que es fácil comenzar un negocio y realmente no lo es. Hay mucho que hacer y realmente tienes que organizarte. Y el plan de negocios es importante, y algunas entidades van a pedir dinero o préstamos. Las entidades quieren ver eso. Entonces, tienes que tener artículos de incorporación. Tienes que tener documentos adecuados, algo que muestre que estás registrado, que estás licenciado.

- Experto

"... La información sobre [cómo empezar] y todo eso y obviamente el apoyo financiero. Ambos son muy importantes."

- Propietario de negocio informal

"Y también en términos de educación, ¿cómo puedo hacer mis impuestos que puedan ayudarme con mis impuestos, la parte financiera? ¿Contabilidad?"

- Experto