



**PERFIL EMPRENDEDOR DEL TRABAJADOR DE LA ECONOMÍA POPULAR  
DEL BARRIO BARLOVENTO DE LA CIUDAD DE BARRANQUILLA: ANTES,  
DURANTE Y POST PANDEMIA**

**Sergio David Gamarra Muñoz**

**Tania Paola Oliva Mariano**

**Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables**

**Administración de empresas**

**Barranquilla, Colombia**

**2024.**

**PERFIL EMPRENDEDOR DEL TRABAJADOR DE LA ECONOMÍA POPULAR  
DEL BARRIO BARLOVENTO DE LA CIUDAD DE BARRANQUILLA: ANTES,  
DURANTE Y POST PANDEMIA**

**Trabajo de grado como requisito para la obtención del título de:  
Administrador de Empresas**

**Autores:**

**Sergio David Gamarra Muñoz**

**Tania Paola Oliva Mariano**

**Tutores:**

**Ph.D Juan Carlos Martínez-Torres**

**Dianys Paola Giraldo-Pérez**

**Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables**

**Administración de empresas**

**Barranquilla, Colombia**

**2024.**

**Nota de aceptación**

**4.4**

**Marcela Callejas**

**Evaluador 1**

**Graciela Villamil**

**Evaluador 2**

**Dianys Paola Giraldo Pérez**

**Asesor 1**

**Juan Carlos Martínez Torres**

**Asesor 2**

**Barranquilla, 2024**

### ***Dedicatoria***

A Dios, por ser mi guía y fortaleza en cada paso de este camino.

A mis padres, cuyo amor y apoyo incondicional me han dado la fuerza para superar cada desafío. Gracias por creer en mí y por ser mi inspiración constante.

A mis amigos y colegas, por su comprensión, motivación y por los momentos compartidos que hicieron este proceso más llevadero y enriquecedor.

A todas las personas que me han apoyado en este camino, especialmente a aquellas que han creído en mi potencial y han sido una fuente constante de inspiración. Que este logro sirva como un recordatorio de que nuestras metas son alcanzables y que, con esfuerzo y determinación, podemos superar cualquier obstáculo.

Finalmente, a mí misma, por no rendirme ante las dificultades, por cada noche de estudio, cada sacrificio y cada momento de esfuerzo. Este logro es un testimonio de mi dedicación y perseverancia.

### *Dedicatoria*

A Dios por iluminar mi camino y brindarme la sabiduría necesaria para superar cada obstáculo.

A mis padres, cuyo amor incondicional y consejos han sido mi brújula en la vida.

A mi pareja, por su apoyo contante y por celebrar conmigo cada triunfo. A mis amigos, por los momentos de aprendizaje compartido.

A todos los que creen en mi, incluso cuando yo he dudado de mis propias capacidades. Este logro es el resultado de un largo proceso de crecimiento personal y aprendizaje, y se lo dedico a cada una de las personas que han formado parte de él. Gracias

1. ANTEPROYECTO.....	2
1.1 INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	3
1.3 MARCO TEÓRICO .....	4
1.3.1 Teoría de recursos y capacidades .....	4
1.3.2 Teoría del emprendimiento.....	4
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	5
1.4.1 Objetivo general.....	5
1.4.2 Objetivos específicos .....	5
1.5. METODOLOGÍA.....	6
2. CARACTERIZACIÓN SOCIECONÓMICA DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DEL BARRIO BARLOVENTO .....	7
3. CARACTERIZACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA POPULAR .....	19
3.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	20
3.2 ANTIGÜEDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS .....	21
3.3 NIVEL DE INGRESOS VS GASTOS DEL EMPRENDEDOR .....	22
3.4 FINANCIAMIENTO INICIAL.....	27
3.5 MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER.....	28
3.6 PRINCIPALES FORTALEZAS DE LOS EMPRENDEDORES .....	29
4. ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA Y CRECIMIENTO IMPLEMENTADAS POR LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DURANTE LA PANDEMIA.....	31

4.1 LA PANDEMIA Y LOS EMPRENDEDORES.....	31
4.2 EXPECTATIVAS DE LOS EMPRENDIMIENTOS PARA LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS .....	32
5. CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DEL BARRIO BARLOVENTO .....	34
6. CONCLUSIONES .....	37
6.1 Recomendaciones .....	39
6.2 Limitaciones del proyecto.....	41
6.3 futuras líneas de investigación.....	42
7. BIBLIOGRAFÍA .....	46

## **GRÁFICAS**

Grafica 1. Edad .....	14
Grafica 2. Cantidad de personas en el núcleo familiar .....	15
Grafica 3. Cantidad de personas que aportan ingresos en el hogar .....	16
Grafica 4. Principal proveedor económico en el hogar .....	17
Grafica 5. Nivel de escolaridad .....	18
Grafica 6. Servicios básicos .....	19
Grafica 7. Servicios de segunda necesidad .....	20
Grafica 8. Servicios financieros.....	21
Grafica 9. Tipo de negocio .....	26
Grafica 10. Antigüedad de los emprendimientos.....	28
Grafica 11. Ingresos VS gastos 2018-2019 .....	30
Grafica 12. Ingresos VS gastos 2020-2021 .....	31
Grafica 13. Ingresos VS gastos 2022-2023 .....	32
Grafica 14. Financiamiento inicial .....	34
Grafica 15. Motivación para emprender .....	35
Grafica 16. Expectativas de los emprendedores para los próximos 5 años .....	39

## **TABLAS**

Tabla 1. Situación laboral .....	23
Tabla 2. Recursos a disposición.....	42

## **FIGURAS**

Figura 1. Colores situación laboral .....	22
-------------------------------------------	----

## 1. ANTEPROYECTO

### 1.1 INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN

La economía popular se refiere a un conjunto de actividades económicas que se desarrollan en el ámbito informal y no regulado, caracterizadas por la auto empleabilidad y la subsistencia. Estas actividades las realizan individuos que buscan ingresos para satisfacer sus necesidades básicas y las de sus familias, e incluyen trabajos informales, pequeños comercios, ventas ambulantes, entre otros (Chen, 2007; De Soto, 2000; Hart, 1973; Portes et al., 1989).

En el contexto de la pandemia de COVID-19, los trabajadores de la economía popular se vieron particularmente afectados debido a las medidas de confinamiento, distanciamiento social y restricciones a la movilidad que dificultaron la operación de muchos negocios informales y actividades económicas de subsistencia. Sin embargo; gracias a su perfil emprendedor, estos trabajadores han podido implementar diversas estrategias de supervivencia y crecimiento para enfrentar los desafíos de la crisis (Stevenson, 1983; Schumpeter, 1934).

Por lo tanto, esta tesis se justifica en la necesidad de comprender el perfil emprendedor de los trabajadores de la economía popular en el barrio Barlovento de Barranquilla y cómo este perfil les ha permitido hacer frente a los desafíos de la pandemia. Es fundamental identificar sus capacidades emprendedoras, tales como la creatividad, la innovación, la resiliencia y la adaptabilidad (Kirzner, 1973; Penrose, 1959), así como las estrategias de supervivencia y crecimiento que han implementado durante este período. Además, es relevante examinar las perspectivas y retos que enfrentarán estos trabajadores en la etapa postpandemia, con el fin de proponer acciones que fortalezcan su capacidad emprendedora y su rol como motores de desarrollo local.

## **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

La economía popular representa una parte significativa de la actividad económica en muchas ciudades de América Latina, incluida Barranquilla, Colombia. Este sector se caracteriza por actividades económicas informales que a menudo operan al margen de las regulaciones y protecciones oficiales. Los trabajadores de la economía popular, que incluyen vendedores ambulantes, pequeños comerciantes y proveedores de servicios informales, son fundamentales para la subsistencia de muchas familias y comunidades.

Sin embargo, este sector enfrenta numerosos desafíos, como la falta de acceso a crédito formal, inseguridad laboral, y vulnerabilidad a choques económicos. La pandemia de COVID-19 ha exacerbado muchos de estos problemas, forzando a los trabajadores de la economía popular a adaptarse rápidamente a un entorno económico radicalmente alterado.

El barrio Barlovento de Barranquilla, como muchas otras áreas urbanas de Colombia, tiene una concentración significativa de trabajadores de la economía popular. Comprender cómo estos trabajadores han navegado los desafíos recientes, qué estrategias han empleado para sobrevivir y prosperar, y cómo sus capacidades emprendedoras han evolucionado es crucial para desarrollar políticas y programas de apoyo efectivos.

Además, mientras Colombia y el mundo emergen de la crisis de COVID-19, es vital examinar cómo los perfiles y estrategias de estos trabajadores han cambiado y qué nuevos desafíos y oportunidades enfrentan en la era postpandemia. Este conocimiento informará las políticas locales y nacionales y contribuirá a una comprensión más amplia de la resiliencia y adaptabilidad en la economía informal.

Es por ello por lo que con el presente estudio de investigación se busca responder a la pregunta: *¿Cuál es el perfil emprendedor de los trabajadores de la economía popular del barrio Barlovento de la ciudad de Barranquilla antes, durante y post pandemia?*

### **1.3 MARCO TEÓRICO**

El presente marco teórico se centrará en la Teoría del Emprendimiento y la Teoría de Recursos y Capacidades, las cuales brindarán una perspectiva sólida para comprender el perfil emprendedor de los trabajadores de la economía popular del barrio Barlovento en Barranquilla, antes, durante y después de la pandemia.

#### **1.3.1 Teoría de recursos y capacidades**

La Teoría de Recursos y Capacidades, desarrollada inicialmente en el ámbito de la administración estratégica por autores como Edith Penrose, Jay Barney y Birger Wernerfelt, se enfoca en el análisis de los recursos y capacidades únicas que poseen las organizaciones o individuos, y cómo estos pueden ser utilizados para generar ventajas competitivas y lograr un desempeño superior (Penrose, 1959; Barney, 1991; Wernerfelt, 1984).

En el contexto de la economía popular, esta teoría permite examinar los recursos y capacidades específicos que poseen los trabajadores de Barlovento, tales como habilidades, conocimientos, experiencias, redes de contactos y recursos tangibles como herramientas o equipos de trabajo.

Desde esta perspectiva teórica, se puede analizar cómo los trabajadores de la economía popular han aprovechado sus recursos y capacidades para adaptarse y sobrevivir en situaciones adversas, como la pandemia. Además, se puede explorar cómo estos recursos y capacidades han sido desarrollados, fortalecidos o debilitados antes, durante y después de la crisis.

#### **1.3.2 Teoría del emprendimiento**

La Teoría del Emprendimiento, desarrollada por autores como Joseph Schumpeter, Israel Kirzner y Howard Stevenson, se enfoca en el estudio del proceso de creación y desarrollo de nuevas empresas o iniciativas económicas, así como en las características y motivaciones de los emprendedores (Schumpeter, 1934; Kirzner, 1973; Stevenson, 1983).

En el contexto de la economía popular, esta teoría permite comprender las motivaciones, habilidades y desafíos que enfrentan los trabajadores de Barlovento al emprender actividades económicas informales o microemprendimientos como medio de subsistencia.

Desde esta perspectiva teórica, se puede analizar cómo los trabajadores de la economía popular han identificado y aprovechado oportunidades de negocio, han desarrollado nuevas ideas y han enfrentado los riesgos y desafíos asociados al emprendimiento, especialmente en tiempos de crisis como la pandemia. Además, se puede explorar el papel que desempeñan factores como la innovación, la creatividad y la resiliencia en el éxito de estos emprendimientos informales.

## **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 Objetivo general**

Determinar el perfil emprendedor del trabajador de la economía popular del barrio Barlovento de la ciudad de Barranquilla: antes, durante y post pandemia.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Caracterizar la situación socioeconómica de los trabajadores de la economía popular del barrio Barlovento: antes, durante y post pandemia.
- Determinar las estrategias de supervivencia y crecimiento implementadas por los trabajadores de la economía popular durante la pandemia.
- Evaluar las capacidades emprendedoras de los trabajadores de la economía popular del barrio Barlovento.
- Examinar las perspectivas y retos de los trabajadores de la economía popular del barrio Barlovento.

## **1.5. METODOLOGÍA**

La investigación será de corte mixto, pues se abordarán algunos componentes cuantitativos y cualitativos, y tendrá un enfoque de tipo analítico. El carácter analítico se debe a la intención que se tiene de comprender de manera longitudinal (en 3 cortes de tiempo, antes durante y después de pandemia) las fluctuaciones en el perfil emprendedor de los trabajadores de economía popular.

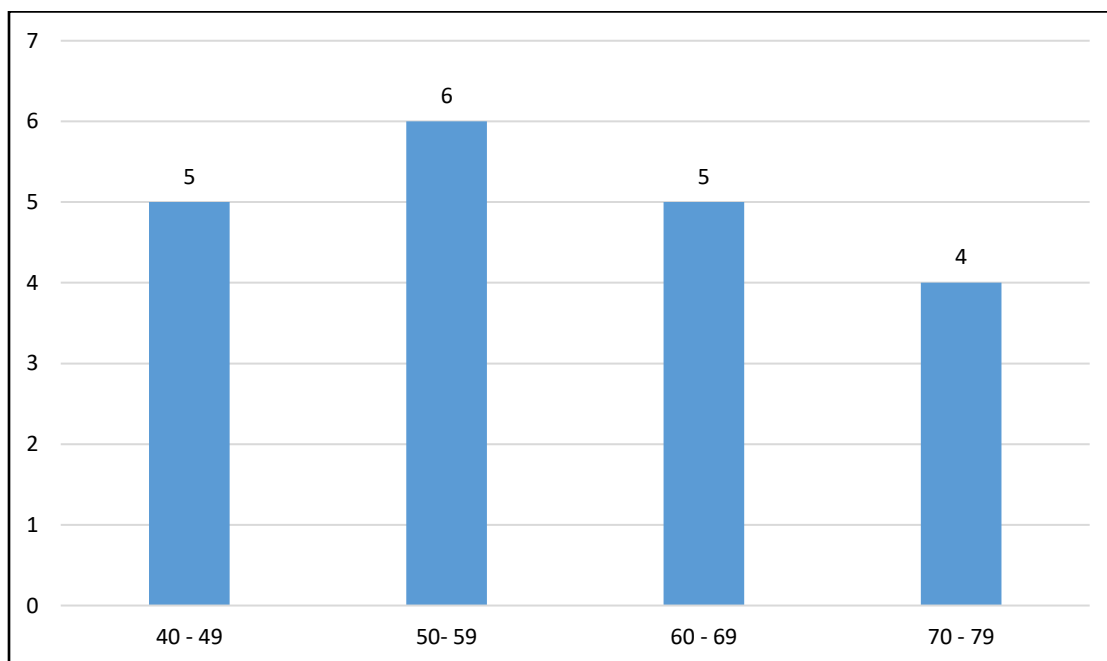
Para efectos del análisis a realizar, se tomarán como fuentes de información primaria, artículos científicos de bases de datos indexadas, y principalmente instrumentos tipo entrevistas aplicados a una población de emprendedores de economía popular, enfocados en recolectar datos relacionados con su perfil emprendedor, capacidades emprendedoras, estrategias de supervivencia y crecimiento implementadas durante la pandemia, así como sus perspectivas y retos futuros.

Se estudiará una muestra de más de 20 personas, contemplando de esta manera el límite mínimo de registros requeridos según el principio de saturación. De igual manera, los datos recolectados se analizarán a partir de estadística descriptiva para generar una comprensión holística del entorno y de los actores que lo hacen. La manera en la que se accederá a los contactos de la investigación será a través del mecanismo de bola de nieve. Finalmente, las fuentes de información secundarias estarán dadas por otras publicaciones científicas complementarias y otras publicaciones no científicas de carácter institucional que den cuenta de la temática del emprendimiento en la economía popular.

## 2. CARACTERIZACIÓN SOCIECONÓMICA DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DEL BARRIO BARLOVENTO

Este capítulo presenta un análisis detallado de las principales características socioeconómicas de los trabajadores de la economía popular en el barrio Barlovento. A través de variables como edad, composición del núcleo familiar, principales fuentes de ingresos, rol económico en el hogar y nivel educativo, se busca construir un perfil integral de este grupo poblacional.

**Gráfico 1. Edad**



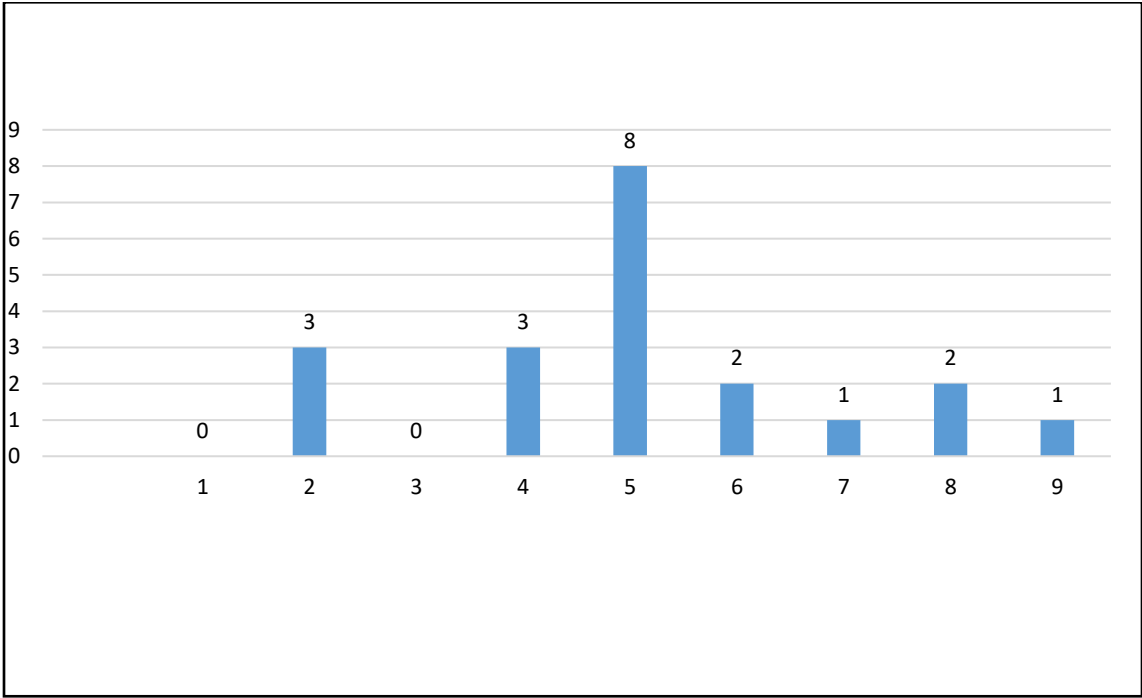
*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

En el barrio Barlovento, la mayoría de los trabajadores de la economía popular son de edad media y avanzada, según la distribución por edad. El grupo de cincuenta (50) a cincuenta y nueve (59) años posee la mayor cantidad de personas con seis (6) personas, seguido por los grupos de cuarenta (40) a cuarenta y nueve (49) y sesenta (60) a sesenta y nueve (69) años con cinco (5) personas cada uno. El grupo de setenta (70) a setenta y nueve (79) años tiene la menor representación, con tan sólo (4) personas. Esta distribución indica una población

trabajadora mayoritariamente madura, lo que podría presentar desafíos en términos de adaptabilidad laboral y necesidades de protección social.

La mayoría de los trabajadores populares de Barlovento tienen entre cincuenta (50) y cincuenta y nueve (59) años, lo que refleja una población adulta que puede enfrentar desafíos adicionales durante y después de la pandemia. Estos trabajadores, que pertenecen a un grupo de edad más vulnerable, pueden tener dificultades para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado provocadas por la pandemia, como la rápida digitalización y la necesidad de adquirir constantemente nuevas habilidades.

**Gráfico 2. Cantidad de personas en el núcleo familiar**



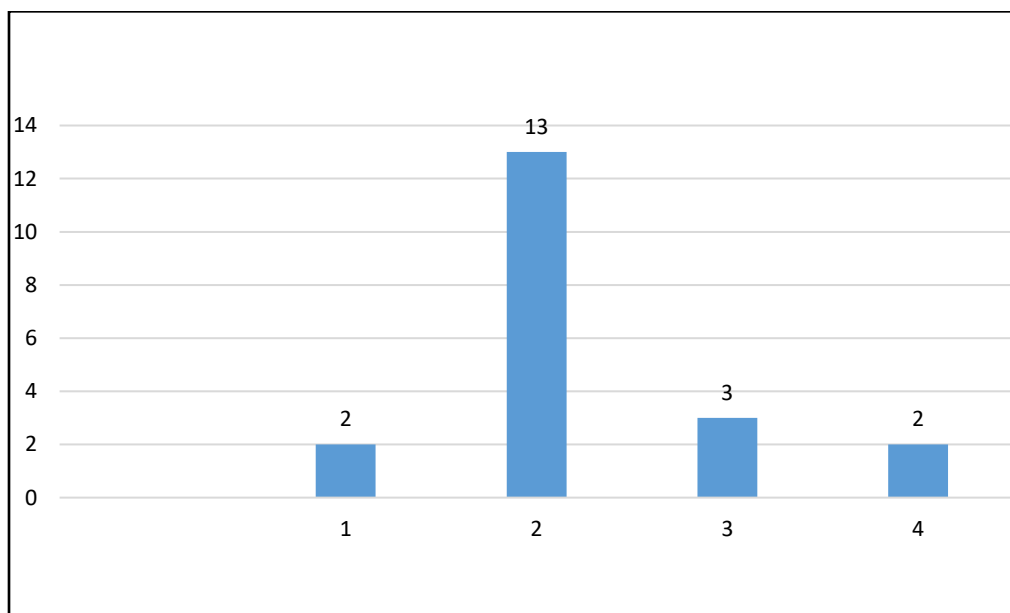
*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

El gráfico muestra la diversidad en la composición de los núcleos familiares de los trabajadores de la economía popular en Barlovento. La mayoría de los hogares (8) está compuesta por cinco (5) personas, lo que indica familias numerosas. Se observa también una presencia significativa de hogares con dos (2), cuatro (4), seis (6) y ocho (8) personas. Los

hogares unipersonales con siete (7) o nueve (9) personas son menos frecuentes. Esta variedad en la composición familiar sugiere diferentes niveles de responsabilidad económica y necesidades de ingresos entre los trabajadores.

La mayoría de los hogares en Barlovento poseen cinco (5) miembros, lo que indica familias numerosas con múltiples responsabilidades económicas. Durante la pandemia, estas familias enfrentaron mayores presiones financieras debido a la pérdida de empleo y la reducción de ingresos, lo que destaca la necesidad de desarrollar estrategias de apoyo económico y social. Sin embargo, las estructuras familiares extensas pueden proporcionar una red de apoyo crucial, permitiendo una distribución más equitativa de las responsabilidades económicas y domésticas, al tiempo que promueven la resiliencia comunitaria en tiempos de crisis.

**Gráfico 3. Cantidad de personas que aportan ingresos en el hogar**



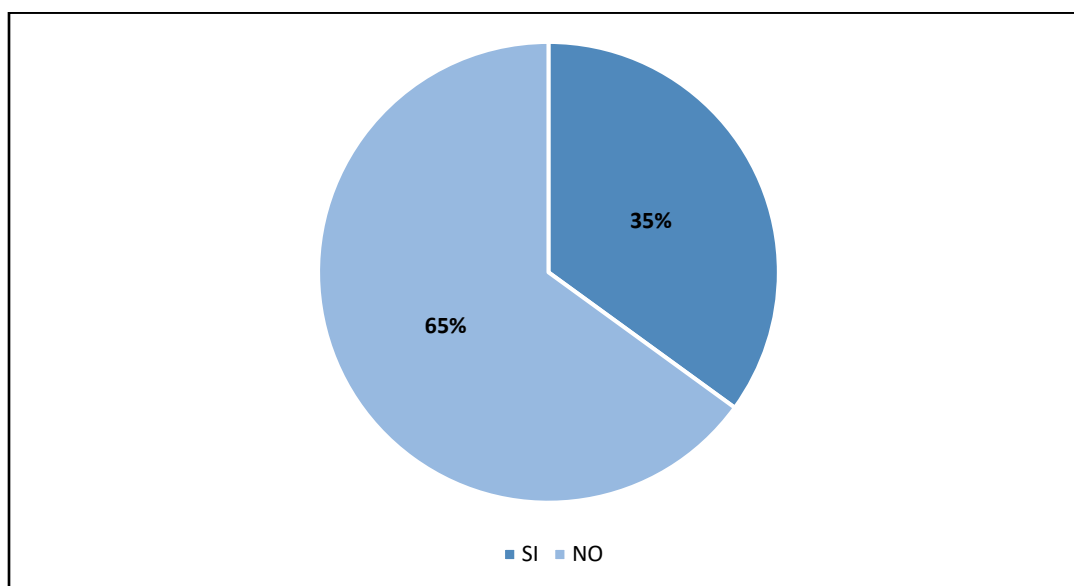
*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

En cuanto a los aportantes de ingresos por hogar, se observa una clara predominancia de hogares donde dos (2) personas contribuyen económicamente (13 casos). Esto es seguido por hogares con tres (3) aportantes (3 casos) y aquellos con 1 o 4 aportantes (2 casos cada uno). Esta distribución sugiere que, en la mayoría de los hogares, la responsabilidad económica es

compartida, lo que podría indicar una estrategia para hacer frente a las necesidades económicas familiares en el contexto de la economía popular.

Predominan los hogares con dos aportantes de ingresos, una estrategia clave para mantener la estabilidad económica en un entorno informal y no regulado. Durante la pandemia, la diversificación de las fuentes de ingresos se volvió aún más vital para enfrentar la incertidumbre económica. Esta estrategia refleja cómo las familias intentan mitigar los riesgos financieros y asegurar su sustento.

**Gráfico 4. Principal proveedor económico en el hogar**

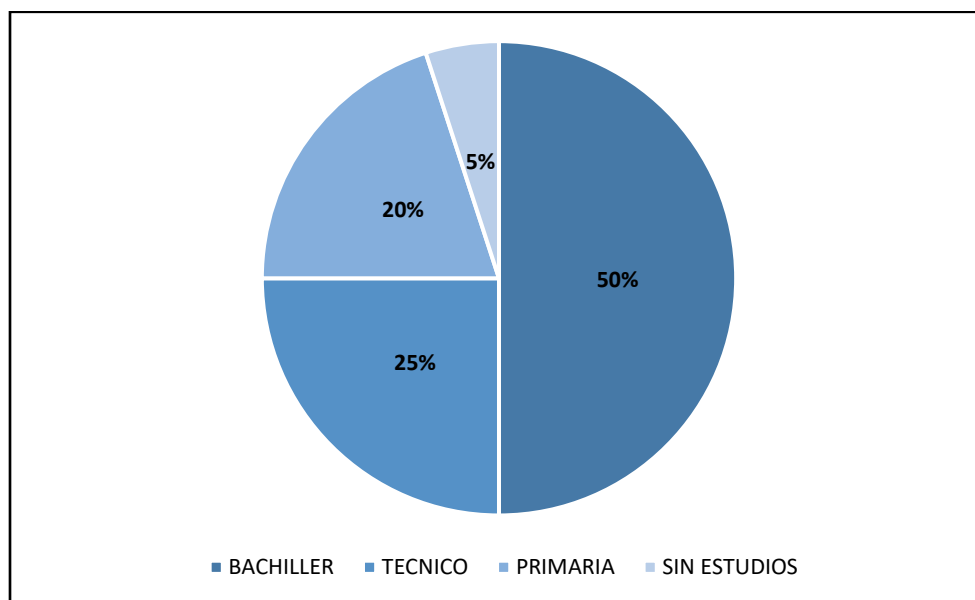


*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

El gráfico muestra que el 35% de los trabajadores encuestados se identifican como el principal proveedor económico de sus hogares, Este dato sugiere que la mayoría complementa los ingresos familiares, lo cual se tornó crucial durante la pandemia, cuando muchas fuentes de ingresos se vieron afectadas. Mientras que el 65% no lo son. Esta distribución sugiere que, en la mayoría de los casos, la responsabilidad económica principal recae en otros miembros del hogar o es compartida. Esto podría indicar que los ingresos

generados por estos trabajadores en la economía popular son complementarios a otras fuentes de ingreso familiar.

**Grafica 5. Nivel de escolaridad**

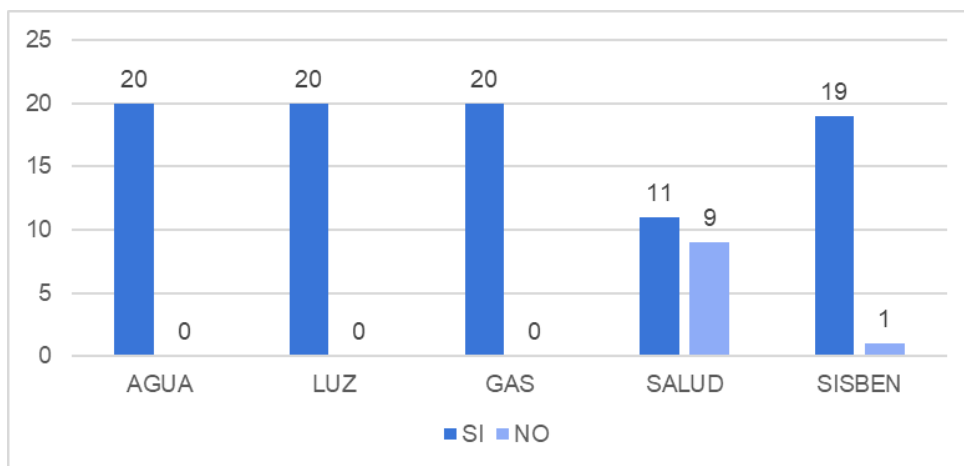


*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

El nivel educativo de los trabajadores de la economía popular en Barlovento muestra una distribución ampliamente variada. La mayoría (50%) tiene nivel de bachiller, seguido por un 25% con educación técnica. Un 20% cuenta solo con educación primaria, mientras que un 5% no tiene estudios formales. Aunque hay un número significativo de trabajadores con educación media o técnica, también hay un segmento importante con baja escolaridad, lo que puede influir en sus oportunidades laborales y capacidad de generación de ingresos en la economía formal. Este nivel educativo puede limitar sus oportunidades en la economía formal, una situación que se ha exacerbado durante la pandemia, cuando muchas personas necesitaron adquirir nuevas habilidades para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado laboral.

## SERVICIOS

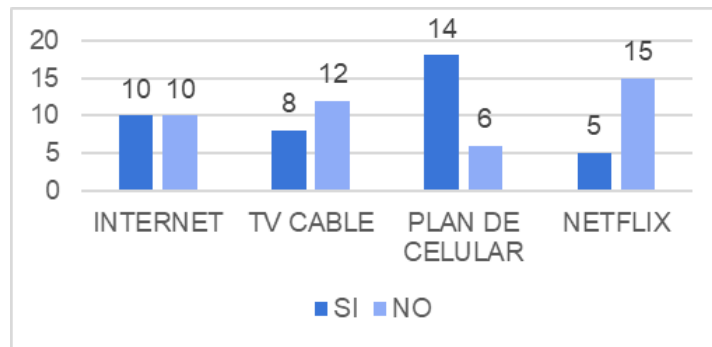
**Gráfica 6. Servicios básicos**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

Los servicios de primera necesidad, como agua, luz, gas y salud, son fundamentales para la calidad de vida y el funcionamiento diario. La gráfica muestra que la mayoría tienen acceso a estos servicios, con excepción de salud que encontramos que en su mayoría cuentan con ella más sin embargo 9 no tienen acceso a ella y en Sisbén 1 persona no tiene acceso a este servicio. En cuanto a los otros servicios todas las respuestas fueron positivas (20) y ninguna negativa en cada uno de los servicios como agua, luz y gas. Esto indica una cobertura casi que completa en estos aspectos cruciales, reflejando que los emprendedores de Barlovento tienen garantizadas sus necesidades básicas, lo cual es un indicador positivo de la infraestructura básica del barrio.

**Gráfica 7. Servicios de segunda necesidad**

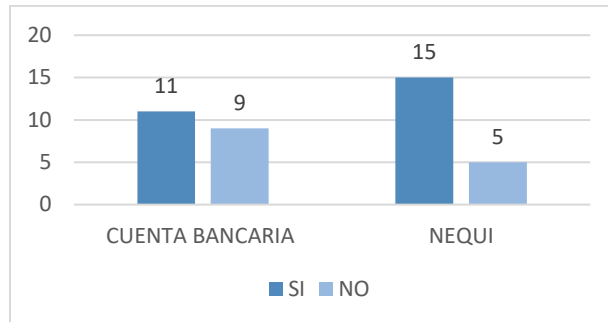


*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

En cuanto a los servicios de segunda necesidad, como internet, Netflix, plan del celular y televisión por cable, observamos una distribución más variada. La mitad de los emprendedores cuenta con acceso a internet, mientras que la otra mitad no lo tiene. Este equilibrio muestra que, aunque una parte significativa de la comunidad tiene acceso a internet, todavía hay una proporción considerable que carece de este recurso vital para la modernización y la digitalización de los negocios. En cuanto a Netflix, sólo cinco (5) personas acceden a este servicio, mientras que quince (15) no. Esto sugiere que el entretenimiento a través de plataformas digitales no es prioridad para la mayoría, posiblemente por restricciones económicas o falta de tiempo libre.

La situación cambia cuando observamos los planes de celular, donde catorce (14) personas cuentan con este servicio y sólo seis (6) no lo tienen. Esto refleja una alta permeabilidad de la telefonía móvil, esencial para la comunicación y la gestión diaria de los negocios. Sin embargo, solo ocho (8) personas tienen televisión por cable, mientras que doce (12) no. Esto puede indicar una preferencia por otros medios de entretenimiento o información, o bien, una limitación económica que impide el acceso a este servicio.

**Gráfico 8. Servicios financieros**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

Los servicios financieros, como cuentas bancarias y plataformas de pago digital como Nequi, son cruciales para la formalización y expansión de los negocios. La mayoría de los emprendedores tiene una cuenta bancaria, pero todavía hay una proporción considerable que no cuenta con este servicio, lo cual podría limitar sus opciones de financiamiento y ahorro. En cuanto a Nequi, quince (15) personas utilizan esta plataforma, mientras que cinco (5) no. Esto demuestra una adopción relativamente alta de soluciones financieras digitales, que facilitan las transacciones y la inclusión financiera, especialmente entre aquellos que quizás no tienen acceso a los servicios bancarios tradicionales.

En conjunto, estos datos reflejan una comunidad que, aunque tiene asegurados sus servicios básicos, muestra una variabilidad significativa en el acceso a servicios de segunda necesidad y financieros. La cobertura total de los servicios básicos es un punto fuerte, proporcionando una base estable para los habitantes de Barlovento. Sin embargo, la disparidad en el acceso a internet y otros servicios digitales indica áreas de mejora, especialmente para fomentar la digitalización de los negocios. La adopción de servicios financieros digitales como Nequi es un signo positivo de modernización, aunque la falta de cuentas bancarias para una parte de la población podría señalar la necesidad de más educación y accesibilidad financiera.

## **SITUACIÓN LABORAL**

Se presenta un análisis detallado sobre la estabilidad y adaptabilidad de los emprendedores de la economía popular en el barrio Barlovento durante el período comprendido entre 2018 y 2023, con un enfoque especial en los años de pandemia (2020-2021). En el análisis se destacan casos específicos donde el COVID-19 condujo a cambios significativos en las estrategias laborales, incluyendo la transición hacia el emprendimiento como una respuesta a la inestabilidad del empleo formal. La economía popular, en este contexto, emergió como un pilar fundamental de estabilidad y una fuente de ingresos crucial durante tiempos de incertidumbre.

Para este análisis se utilizó una gama de colores con distintas tonalidades de azules para visualizar cada tipo de situación laboral, de la siguiente manera:

**Figura 1. Colores situación laboral**

EMPLEADO
INDEPENDIENTE
COMBINACION DE EMPLEADO E INDEPENDIENTE
DESEMPLEADO
COMBINACION DE DESEMPLEADO E INDEPENDIENTE
COMBINACION DE EMPLEADO, DESEMPLEADO E INDEPENDIENTE

*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

**Tabla 1. Situación laboral**

EMP	2018	2019	2020	2021	2022	2023
EMP 1	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 2	Dark Blue	Light Blue	Dark Blue	Blue	Dark Blue	Dark Blue
EMP 3	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 4	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 5	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 6	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 7	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 8	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 9	Light Blue	Light Blue	Dark Blue	Dark Blue	Dark Blue	Dark Blue
EMP 10	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 11	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Blue	Blue
EMP 12	Dark Blue	Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 13	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 14	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 15	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 16	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 17	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 18	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 19	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
EMP 20	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue

*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

En el contexto de la economía popular en Barlovento, se observa una notable estabilidad en la independencia laboral de la mayoría de los emprendedores durante el período analizado, incluyendo los años de pandemia. Este análisis revela que la mayoría de los emprendedores (EMP1, EMP5-EMP9, EMP11-EMP15, EMP17-EMP20) lograron mantener su estatus de independientes a lo largo del tiempo, demostrando una fuerte solidez y capacidad de adaptación en sus negocios, incluso frente a las adversidades presentadas por la pandemia de COVID-19.

Sin embargo, el impacto de la pandemia no fue homogéneo para todos. Algunos emprendedores experimentaron cambios significativos en su situación laboral durante los años 2020 y 2021. Por ejemplo, EMP2 pasó de ser empleado en 2019 a una combinación de desempleado e independiente en 2020, y mantuvo esta situación hasta 2023. Este cambio podría indicar que la pandemia afectó negativamente su negocio, obligándolo a buscar otras fuentes de ingreso para complementar sus ingresos.

Por otro lado, EMP10, que inicialmente era empleado, experimentó una transición a una combinación de empleado, desempleado e independiente durante 2020-2021, para luego estabilizarse como desempleado e independiente en 2022-2023. Esto sugiere que la inestabilidad laboral generada por la pandemia pudo haber actuado como un catalizador para que este individuo iniciara un emprendimiento, posiblemente como una respuesta a la incertidumbre y la inestabilidad en el mercado laboral formal.

Asimismo, el caso de EMP16 ilustra cómo el emprendimiento puede ser una respuesta directa a la crisis. Este emprendedor pasó de estar desempleado entre 2018 y 2021 a convertirse en independiente en 2022-2023. Esto podría indicar que, ante la falta de oportunidades de empleo formal durante y después de la pandemia, el emprendimiento se presentó como una alternativa viable para generar ingresos y lograr una estabilidad económica.

Además, es interesante observar la estrategia de diversificación de ingresos adoptada por algunos emprendedores, como EMP3, EMP4 y EMP19, quienes mantuvieron una combinación de empleo e independencia durante todo el período analizado. Esta combinación de ingresos parece haberles proporcionado una mayor capacidad de adaptación, permitiéndoles afrontar los desafíos de la pandemia sin experimentar períodos de desempleo. La mayoría de los emprendedores no experimentaron desempleo en este período, lo que sugiere que la economía popular pudo actuar como amortiguador contra el desempleo en tiempos de crisis económica. Esto destaca la importancia de la economía popular como una fuente de ingresos y también como un pilar de resiliencia económica durante tiempos de crisis.

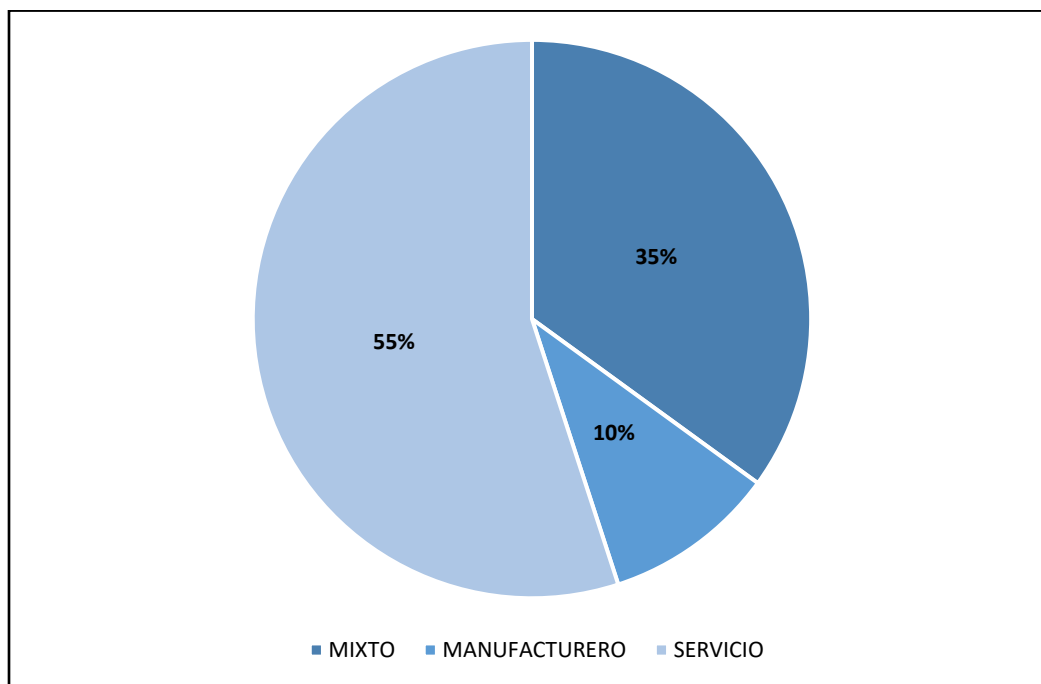
Este análisis deja ver que la economía popular en Barlovento ha sido fundamental para mantener la estabilidad laboral de muchos emprendedores, incluso durante la pandemia. Aunque algunos han tenido que adaptarse y cambiar sus estrategias para sobrevivir, la

mayoría ha logrado mantener su independencia laboral. Esto resalta la relevancia de la economía popular como una fuente crucial de resiliencia económica y como una vía para generar oportunidades de ingresos en contextos donde el empleo formal es escaso o inestable.

### 3. CARACTERIZACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA POPULAR

Este capítulo se enfoca en analizar las características fundamentales de los emprendimientos pertenecientes a la economía popular en el área de estudio. A través de cinco secciones clave, se examinan los tipos de negocios predominantes, las diversas actividades económicas realizadas, la antigüedad de los emprendimientos, las fuentes de financiamiento inicial y las motivaciones detrás de la decisión de emprender. El análisis se basa en datos cuantitativos y cualitativos recopilados de la muestra de emprendedores, representados en gráficos y tablas. Esta caracterización proporciona una visión integral del panorama de los pequeños negocios en el sector de la economía popular, destacando sus particularidades, desafíos y potencialidades.

**Grafica 9. Tipo de negocio**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

El gráfico muestra que la mayoría de los emprendimientos (55%) pertenecen al sector de servicios. Los negocios mixtos representan el 35%, mientras que los manufactureros constituyen el 10% del total. Esta distribución sugiere una fuerte orientación hacia la prestación de servicios en la economía popular del área estudiada.

La mayoría de los emprendimientos en Barlovento pertenece al sector de servicios, reflejando una adaptabilidad a las necesidades locales y menores barreras de entrada en términos de inversión inicial y recursos necesarios. Durante la pandemia, esta orientación hacia los servicios pudo haber facilitado una mayor flexibilidad y capacidad de respuesta a las cambiantes demandas del mercado, permitiendo a los emprendedores ajustar rápidamente sus ofertas para satisfacer las necesidades emergentes de la comunidad.

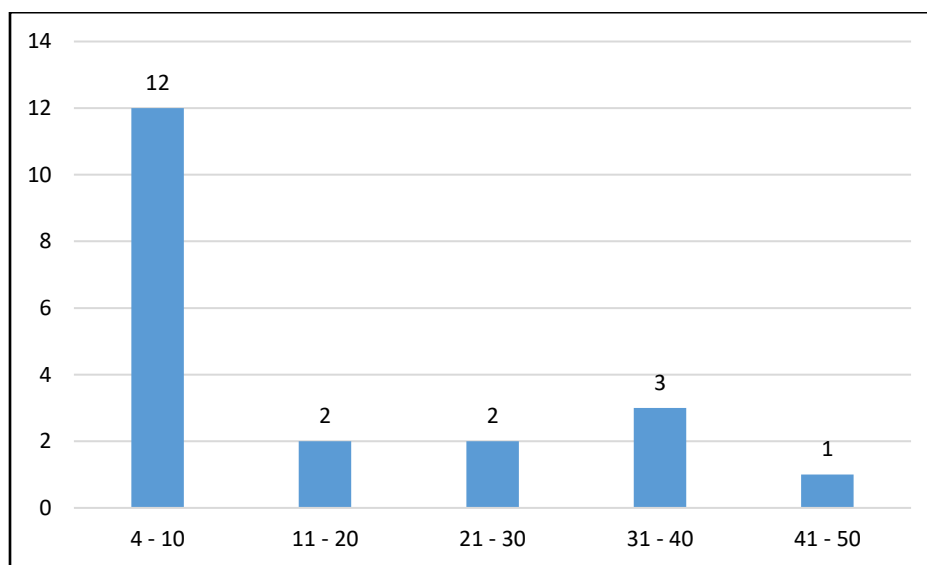
### **3.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA**

En esta sección se examinan las diferentes actividades económicas que realizan los emprendimientos, proporcionando una visión detallada de la diversidad de negocios en el sector de la economía popular. Se identificaron actividades económicas, que van desde la bisutería y peluquería hasta venta de comida rápida y mensajería. Algunos emprendimientos tienen nombres específicos, como "La terraza de María" o "ASADOS LA MELLA", mientras que otros no tienen un nombre comercial definido. Esta diversidad refleja la amplitud de servicios y productos.

Las actividades económicas del sector son diversas, incluyendo bisutería, peluquería, venta de comida rápida, entre otras. Esta diversidad refleja la capacidad de los emprendedores para adaptarse a diferentes demandas del mercado y encontrar nichos económicos viables. Durante la pandemia, la flexibilidad para ajustar sus actividades y diversificar sus fuentes de ingresos fue fundamental para mantener la estabilidad económica y asegurar la continuidad de sus negocios. La variedad de actividades económicas también indica un ecosistema emprendedor resiliente y capaz de innovar frente a desafíos.

### 3.2 ANTIGÜEDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS

**Grafica 10. Antigüedad de los emprendimientos**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

El gráfico muestra que la mayoría de los emprendimientos (12) tienen entre cuatro (4) y diez (10) años de funcionamiento. Se presenta una distribución relativamente uniforme entre los rangos de (11-20), (21-30) y (31-40) años, con 2 o 3 emprendimientos en cada categoría. Solo 1 emprendimiento tiene más de cuarenta (40) años. Esto sugiere que la mayoría de los negocios son relativamente jóvenes, pero han logrado cierta estabilidad al superar los primeros años críticos. La distribución de la antigüedad de los emprendimientos permite identificar cuáles existían antes de la pandemia, cuáles surgieron durante ella, y cuáles han logrado mantenerse en la etapa postpandemia. Esta perspectiva temporal es crucial para

entender cómo el perfil emprendedor ha evolucionado en respuesta a los desafíos planteados por la crisis sanitaria.

La antigüedad de los emprendimientos en este estudio ofrece una perspectiva interesante en relación con la pandemia de COVID-19. La mayoría de los negocios analizados tienen una existencia que precede a la crisis sanitaria, con al menos diecisiete (17) de los veinte (20) emprendimientos superando los cuatro (4) años de antigüedad. Esto sugiere que gran parte de la muestra estaba ya establecida cuando la pandemia irrumpió, permitiendo así un análisis de cómo estos negocios preexistentes se adaptaron y sobrevivieron a las nuevas circunstancias.

El grupo más numeroso, con doce (12) emprendimientos, se sitúa en el rango de cuatro (4) a diez (10) años de antigüedad. Este rango es particularmente interesante ya que podría incluir tanto negocios que ya estaban consolidados antes de la pandemia, como algunos que podrían haber surgido justo antes o durante los primeros momentos de la crisis. Sin embargo, la falta de datos más precisos sobre las fechas exactas de creación limita la posibilidad de hacer distinciones más finas dentro de este grupo.

Los emprendimientos más antiguos, con más de once (11) años y llegando incluso a superar las cuatro décadas en un caso, ofrecen una perspectiva valiosa sobre la resiliencia a largo plazo en el sector de la economía popular. Estos negocios han sobrevivido no solo a la reciente pandemia, sino probablemente a múltiples crisis y cambios económicos a lo largo de los años.

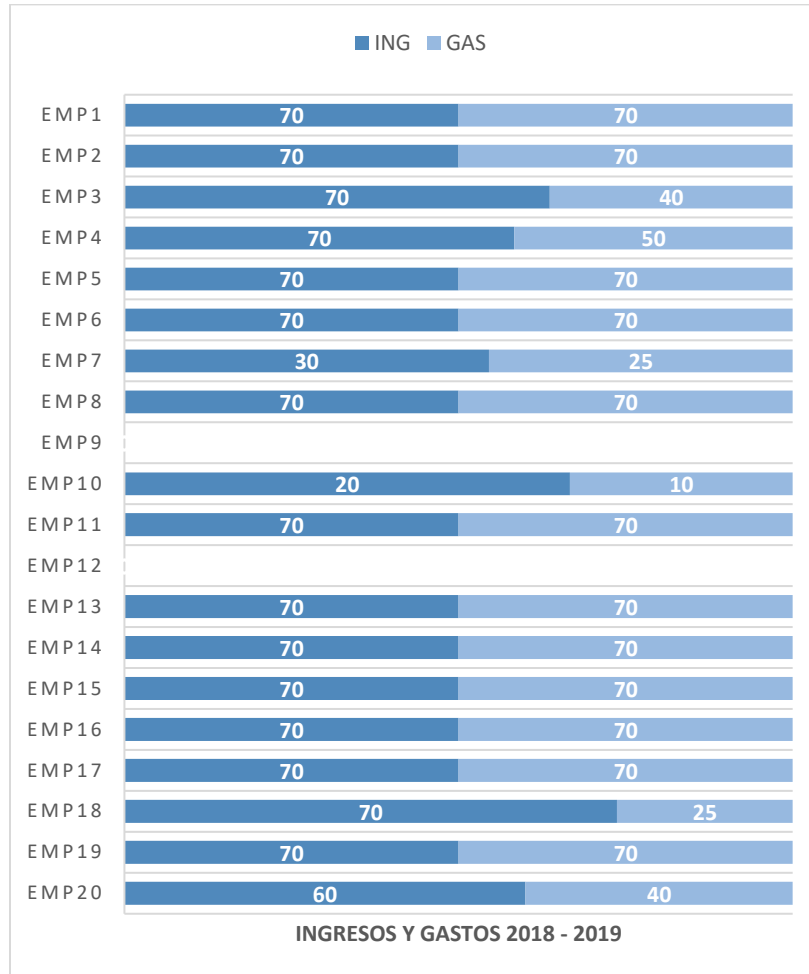
La antigüedad de los emprendimientos en Barlovento varía, con una mezcla de negocios nuevos y establecidos. La presencia de emprendimientos establecidos sugiere una base de negocios resilientes y adaptados a las condiciones locales, mientras que la aparición de nuevos emprendimientos durante la pandemia indica una capacidad de innovación a nuevas oportunidades económicas. Este equilibrio entre estabilidad y dinamismo empresarial es crucial para fomentar un ecosistema emprendedor sostenible a largo plazo.

### **3.3 NIVEL DE INGRESOS VS GASTOS DEL EMPRENDEDOR**

Los gráficos presentados a continuación muestran el comportamiento de los ingresos y gastos mensuales, expresados en miles de pesos, para la muestra de estudio (20) emprendedores

(identificados como EMP1 a EMP20) durante tres períodos consecutivos: 2018-2019, 2020-2021 y 2022-2023.

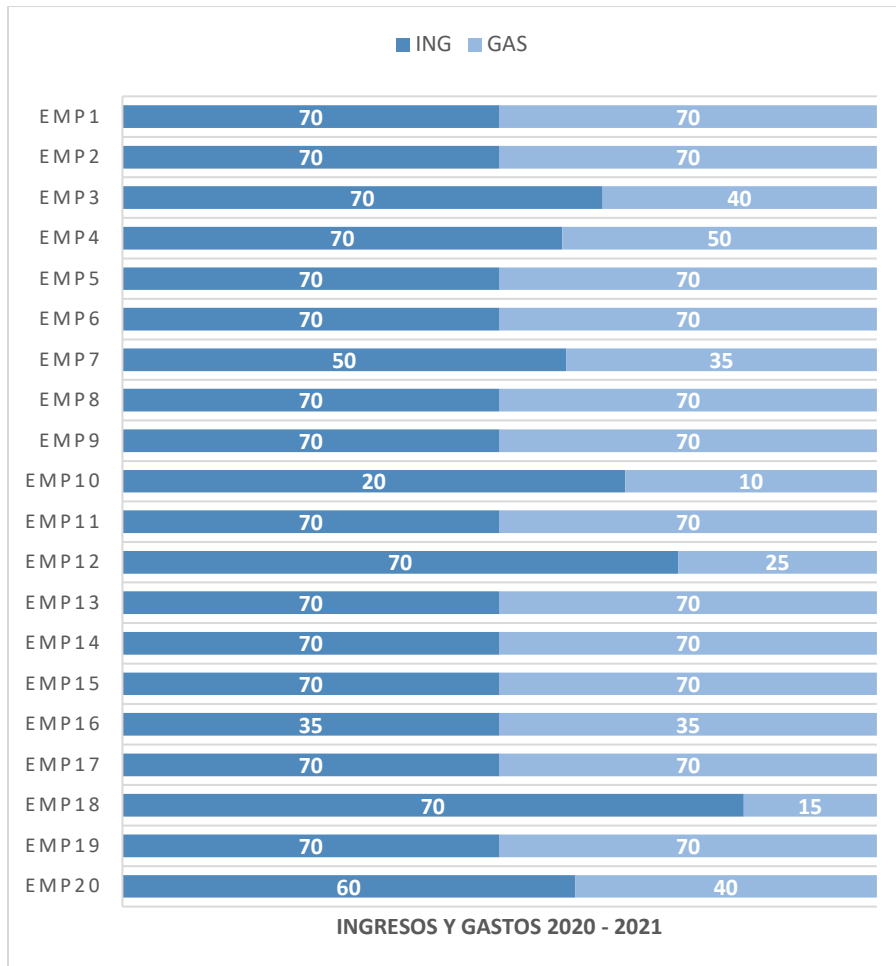
**Grafica 11. Ingresos VS gastos 2018-2019**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

En el período 2018-2019, la mayoría de los emprendedores registraron ingresos mensuales de \$70,000 pesos. Sin embargo, se observaron algunas excepciones notables. EMP7 reportó ingresos de \$30,000 pesos y gastos de \$25,000 pesos, mientras que EMP10 mostró los ingresos más bajos con \$20,000 pesos y gastos de \$10,000 pesos. EMP20, por su parte, registró ingresos de \$60.000 pesos y gastos de \$40.000 pesos. Varios emprendedores, como EMP3, EMP4 y EMP18, muestran un equilibrio, manteniendo gastos significativamente menores que sus ingresos.

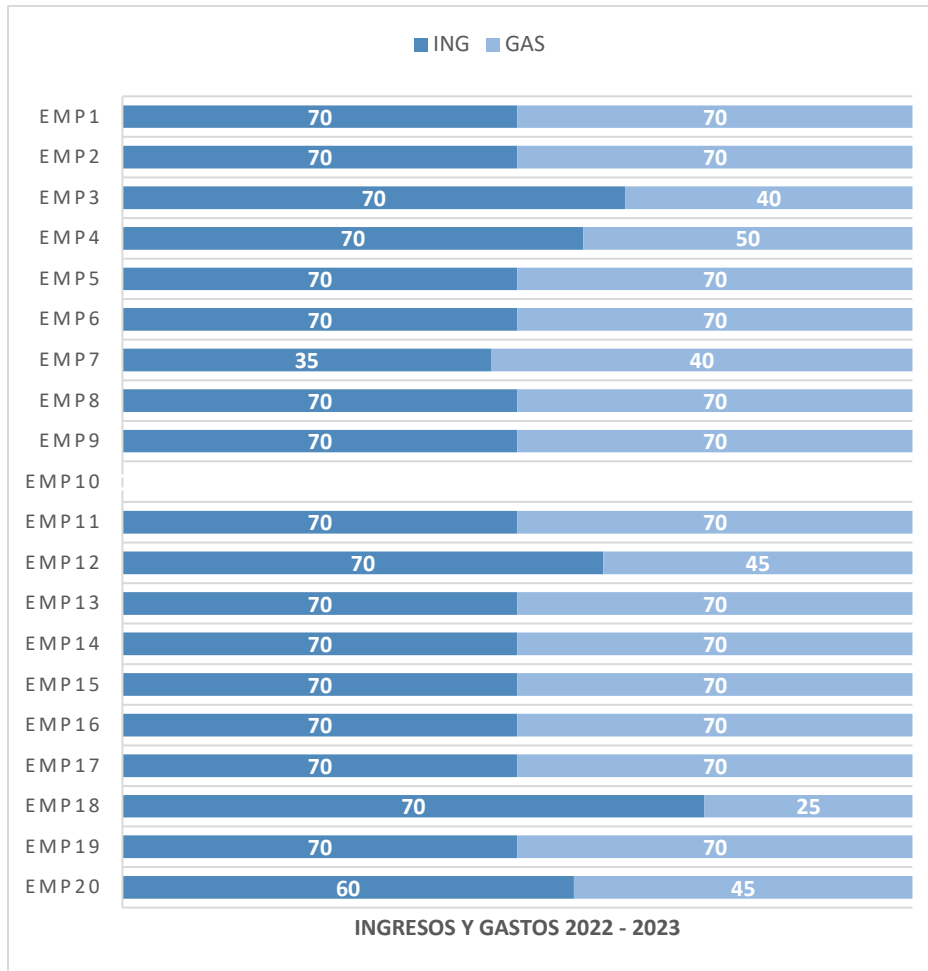
**Grafica 12. Ingresos VS gastos 2020-2021**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

Durante 2020-2021, la tendencia del ingreso \$70,000 pesos al mes, se mantuvo para la mayoría. Sin embargo, se observarán cambios interesantes. EMP7 aumentó sus ingresos a \$50,000 pesos y sus gastos a \$35,000 pesos. EMP10 continuó con los ingresos más bajos, mientras que EMP16 mostró una disminución en ingresos a \$35,000 pesos, igualando sus gastos. EMP12 apareció con ingresos de \$70.000 pesos y gastos de \$25.000 pesos. EMP3, EMP4 y EMP18 mantuvieron su gestión financiera eficiente.

**Grafica 13. Ingresos VS gastos 2022-2023**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

En el período 2022-2023, aunque la mayoría de los emprendedores mantuvieron ingresos de \$70,000 pesos mensuales, se observaron cambios significativos. EMP7 experimentó una disminución en ingresos de \$35.000 pesos, con gastos de \$40.000 pesos, superando sus ingresos por primera vez. EMP10 no presentó datos, lo que podría indicar un cese de actividad. EMP12 aumentó sus gastos a \$45.000 pesos, mientras que EMP16 incrementó sus ingresos a \$70.000 pesos, igualando sus gastos. EMP3, EMP4 y EMP18 continuarán manteniendo su eficiencia financiera.

En los tres períodos, se observa una tendencia estable en los ingresos mensuales de la mayoría de los emprendedores, manteniéndose en \$70,000 pesos. Sin embargo, los gastos muestran mayor variabilidad entre los diferentes emprendedores y a lo largo del tiempo. Casos como el de EMP7 muestran una trayectoria preocupante, pasando de una situación rentable a una donde los gastos superan los ingresos. EMP10, que mantuvo los ingresos más bajos durante dos períodos, desaparece del registro en el último período, sugiriendo un posible cierre del negocio. EMP12 y EMP16 presentan cambios significativos en sus estructuras de ingresos y gastos, lo que podría indicar ajustes en sus modelos de negocio. Por otro lado, EMP3, EMP4 y EMP18 se mantienen como los más eficientes financieramente, con ingresos estables y gastos controlados a lo largo de todo el período analizado.

Estos resultados sugieren que, mientras algunos emprendedores han logrado mantener una estabilidad financiera, otros enfrentan desafíos significativos que requieren atención. La capacidad de mantener ingresos estables mientras se controlan los gastos parece ser un factor clave para el éxito a largo plazo de estos emprendimientos. La variabilidad observada en los gastos y la evolución de algunos casos particulares resaltan la importancia de una gestión financiera cuidadosa y adaptativa en el entorno social.

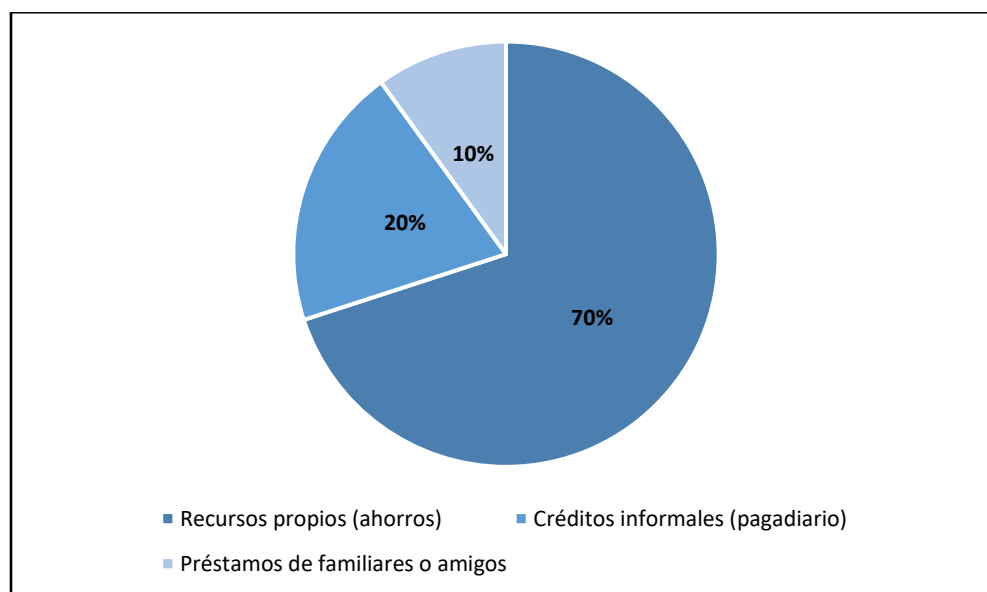
Al analizar estos patrones financieros, es importante considerar cómo factores como la edad, los niveles de educación y el impacto de la pandemia pueden influir en el manejo financiero de estos emprendedores. La edad puede afectar la capacidad de adaptación a nuevas tecnologías o métodos de negocio, mientras que los niveles de educación podrían influir en la habilidad para gestionar efectivamente los recursos financieros. La pandemia, por su parte, ha tenido un impacto diferencial dependiendo del tipo de negocio y la capacidad de adaptación de cada emprendedor.

Además, las características socioeconómicas previamente identificadas, como la composición del núcleo familiar y el rol económico en el hogar, también pueden ser variables cruciales que afectan el manejo financiero de estos recursos. Por ejemplo, emprendedores con familias más numerosas podrían enfrentar mayores presiones para mantener niveles de ingreso estables, mientras que aquellos con mayor nivel educativo podrían mostrar una gestión más eficiente de sus gastos. Esta interacción compleja de factores subraya la

importancia de un enfoque holístico al analizar y apoyar a los emprendedores de la economía popular.

### 3.4 FINANCIAMIENTO INICIAL

**Grafica 14. Financiamiento inicial**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

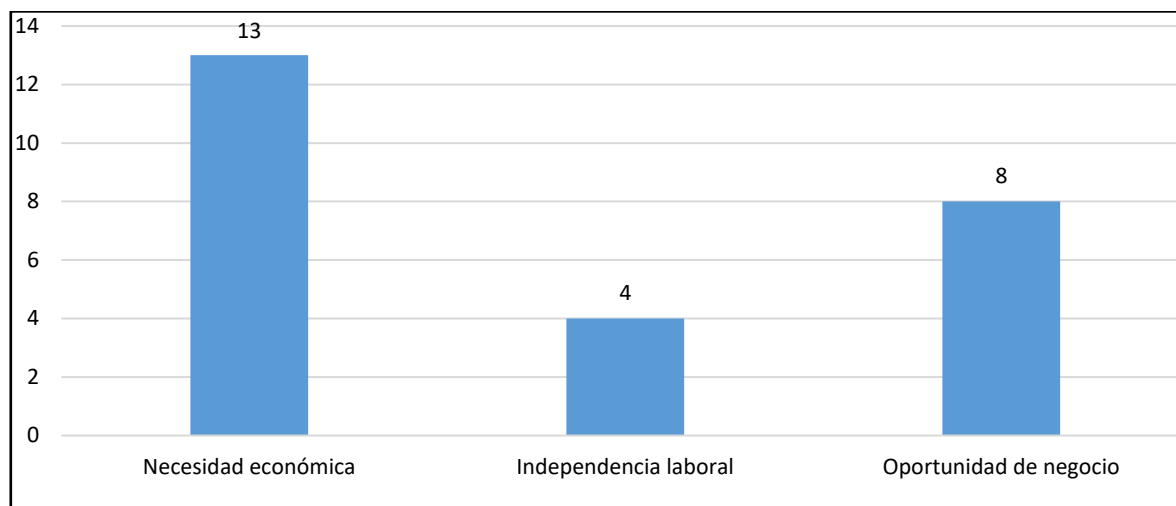
El gráfico revela que la gran mayoría de los emprendedores (70%) utilizaron recursos propios para iniciar sus negocios. El 20% recurrió a créditos informales (pagadiario), mientras que el 10% obtuvo préstamos de familiares o amigos. Esto indica una fuerte dependencia del autofinanciamiento y de las redes informales de crédito, posiblemente debido a limitaciones en el acceso a financiamiento formal teniendo en cuenta el contexto socioeconómico de la comunidad.

Esta preferencia por la autofinanciación se interpreta como una estrategia de independencia financiera, donde los emprendedores evitan comprometerse con instituciones financieras

formales lo cual puede darse por los altos costos de los créditos o los estrictos requisitos exigidos para entregar créditos, tales como mantener un buen puntaje financiero o contar con capacidad de endeudamiento. Además, el uso de recursos propios y redes informales refleja una alta eficiencia en la gestión de recursos disponibles, lo que es crucial en contextos de crisis económica y social. Durante la pandemia, estas fuentes de financiamiento se hicieron aún más relevantes. La restricción en la movilidad y la incertidumbre económica llevaron a muchos emprendedores a depender más de sus ahorros y de la ayuda de familiares y amigos, en lugar de buscar financiamiento formal que podría haber incrementado su vulnerabilidad financiera.

### 3.5 MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER

**Gráfica 15. Motivación para emprender**



*Fuente: Elaboración propia de los autores.*

El gráfico muestra que la necesidad económica es la motivación predominante para emprender, con trece (13) respuestas. La oportunidad de negocio es la segunda razón más común, con ocho (8) respuestas. La independencia laboral motivó a cuatro (4) emprendedores. Estos datos sugieren que la mayoría de los emprendimientos surgen como una respuesta a necesidades económicas, aunque también hay un número significativo que

identifica y aprovecha oportunidades de mercado. Sin embargo, se puede analizar que hay veinticinco (25) respuestas, lo cual significa que emprendedores seleccionaron varias respuestas, lo cual demuestra su interés no solo por necesidad económica sino también por su deseo de una independencia laboral.

La necesidad económica como principal motivador resalta cómo la falta de oportunidades laborales y escasas económicas impulsan a muchas personas a iniciar sus propios negocios como una forma de supervivencia e inmediatez. Este fenómeno se incrementó durante la pandemia, donde la pérdida de empleos formales y la reducción de ingresos llevaron a un aumento en el número de emprendimientos, a menudo en sectores informales y de baja inversión inicial.

La oportunidad de negocio y la independencia laboral, aunque menos determinante, también son motivaciones significativas que reflejan lo que se comentaba anteriormente, orientado al crecimiento y a la realización personal. Aquellos motivados por oportunidades de negocio suelen tener una visión más a largo plazo y están más dispuestos a innovar y adaptarse, características que pueden ser vitales para el éxito en un entorno postpandemia donde todo se sintetiza en cambios y oportunidades de mejora.

### **3.6 PRINCIPALES FORTALEZAS DE LOS EMPRENDEDORES**

Durante el diálogo con los emprendedores, se les planteó la pregunta "¿Cuál considera que es su principal fortaleza como emprendedor?". Las respuestas revelaron una diversidad de cualidades que los emprendedores consideran fundamentales para su éxito. La perseverancia se posicionó como una característica importante, reflejando la capacidad de estos individuos para persistir frente a los desafíos cotidianos antes, durante y postpandemia. Muchos también destacaron su autenticidad, sugiriendo que mantener una identidad única en el mercado es crucial para su éxito. La resiliencia fue otra cualidad frecuentemente mencionada, evidenciando la capacidad de estos emprendedores para adaptarse y recuperarse de las

adversidades, especialmente en el contexto no solo de la pandemia sino también de los distintos contextos de cada emprendedor encuestado. Algunos se describieron como pujantes y estables, indicando una combinación de energía y constancia en sus emprendimientos. La creatividad y la visión fueron características que varios emprendedores consideraron como sus principales fortalezas, señalando su habilidad para innovar y anticipar tendencias en el mercado. La responsabilidad y el compromiso también figuraron en las respuestas, subrayando la importancia que estos emprendedores otorgan a la confiabilidad y la dedicación en sus negocios. Notablemente, algunos emprendedores destacaron su orientación al servicio como una fortaleza clave, indicando un enfoque centrado en el cliente que podría explicar su capacidad para mantener y expandir los clientes con los que cuenta cada negocio. Esta diversidad de fortalezas proporciona un contexto valioso para interpretar los datos financieros y operativos presentados anteriormente. Por ejemplo, la perseverancia y la resiliencia podrían explicar cómo varios emprendedores lograron mantener niveles de ingreso estables a pesar de los gastos cambiantes y los desafíos del entorno económico. La creatividad y la visión podrían estar detrás de los casos donde se observaron cambios significativos en los ingresos posiblemente reflejando adaptaciones innovadoras en sus modelos de negocio. Estas cualidades, en su conjunto, demuestran un grupo de emprendedores resilientes y adaptativos, capaces de navegar las complejidades de la economía popular y mantener sus negocios funcionando incluso en tiempos de crisis. La presencia de estas características sugiere que estos emprendedores poseen un conjunto de habilidades y actitudes que les permiten no solo sobrevivir, sino también buscar oportunidades de crecimiento y mejora continua en sus emprendimientos.

## **4. ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA Y CRECIMIENTO IMPLEMENTADAS POR LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DURANTE LA PANDEMIA**

En este capítulo, se registran las diversas estrategias de supervivencia y crecimiento que los trabajadores de la economía popular implementaron durante la pandemia. El objetivo es analizar cómo estos emprendedores adaptaron sus negocios para enfrentar los desafíos económicos y sociales provocados por el COVID 19. Se analizan las medidas adoptadas para mantener la viabilidad de sus emprendimientos, así como las expectativas de estos emprendedores para los próximos cinco años. La información presentada se basa en datos recolectados a través de las encuestas realizadas a los emprendedores.

### **4.1 LA PANDEMIA Y LOS EMPRENDEDORES**

El impacto de la pandemia en los negocios de los emprendedores del barrio Barlovento fue diverso y significativo. Muchos experimentaron dificultades considerables, viéndose algunos obligados a cerrar sus negocios temporal o permanentemente. “No pude continuar” o “Tenía que parar y no he podido abrir” fueron respuestas que reflejaron la gravedad de la situación para algunos. La drástica reducción de ventas fue una experiencia común, varios emprendedores tuvieron expresiones como "se redujeron las ventas" o que les "fue muy mal en las ventas durante la pandemia".

Las restricciones de movilidad tuvieron un impacto directo en la capacidad de llevar a cabo sus actividades, como lo demuestra la respuesta "No se podía salir, ni hacer ventas". Además, las preocupaciones de salud llevaron a algunos a suspender sus actividades, como el caso de un emprendedor que "no trabajó en pandemia por su salud".

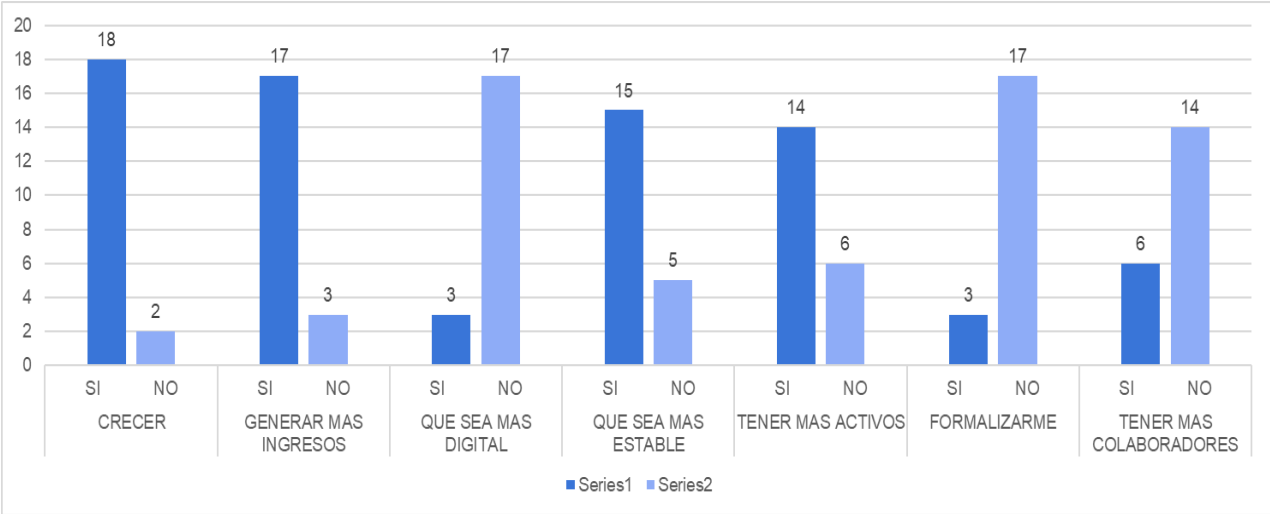
Sin embargo, no todos los efectos fueron negativos. Algunos negocios "nacieron a raíz de la pandemia", mientras otros lo describieron como "una bendición para prestar su servicio", sugiriendo que ciertas actividades encontraron oportunidades en medio de la crisis. También se observaron impactos indirectos, como lo demuestra un emprendedor que señaló que la construcción del Transmetro en la vía principal, más que la pandemia misma, afectó sus ventas.

No obstante, la pandemia también actuó como un catalizador para la innovación. Algunos emprendedores encontraron nuevas oportunidades de negocio, como la venta de productos esenciales o servicios adaptados a las necesidades emergentes, lo que les permitió no solo sobrevivir sino también expandirse en un mercado cambiante.

**4.2 EXPECTATIVAS DE LOS EMPRENDIMIENTOS PARA LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS**

La gráfica a continuación ilustra las expectativas y aspiraciones de los emprendedores del barrio Barlovento para sus negocios en cinco años. Esta visualización captura las principales áreas de enfoque y prioridades que los trabajadores de la economía popular han determinado para el futuro de sus emprendimientos. Las categorías representadas abarcan desde el crecimiento del negocio y el aumento de ingresos hasta aspectos como la digitalización, la estabilidad, el aumento de activos, la formalización y el aumento de personal.

**Grafica 16. Expectativas de los emprendimientos para los próximos 5 años**



**Fuente: Elaboración propia de los autores.**

Los emprendedores del barrio Barlovento expresaron una variedad de aspiraciones para los próximos cinco años, reflejando optimismo y ambición a pesar de los desafíos recientes. La gran mayoría de los emprendedores desea que su negocio crezca en los próximos cinco años. Esto refleja un punto determinante de una gráfica anterior donde se demostraba que no solo

emprendían por subsistencia sino también por independencia laboral, donde muchos mencionaron planes de expansión física, compra de equipos y diversificación en sus productos. De manera similar, hay un fuerte deseo de aumentar los ingresos, lo cual se alinea con las aspiraciones de crecimiento económico y la meta de algunos emprendedores de volver a los niveles de ventas prepandemia. En contraste, cuando se trata de la digitalización, la mayoría no parece priorizar este aspecto. Este hallazgo puede deberse a varios factores: un perfil demográfico compuesto posiblemente por emprendedores de mayor edad menos familiarizados con la tecnología, la naturaleza de los negocios que son en su mayoría comercios locales o servicios que dependen más de la interacción física, esencialmente se puede considerar que es aspecto determinante en este punto es la edad, teniendo en cuenta que la mayoría de las personas encuestadas eran de edad avanzada. Sin embargo, algunos mencionaron planes de expandir ventas por redes sociales, lo que indica que hay un segmento que sí ve valor en la digitalización. Hay una preferencia clara por la estabilidad, lo cual refleja el deseo de recuperación y solidez postpandemia. La mayoría de los emprendedores desea aumentar sus activos, lo que se alinea con las aspiraciones de tener mejores herramientas, equipos y espacios de trabajo. Sorprendentemente, la mayoría no prioriza la formalización de sus negocios. Contrario a esto, algunas respuestas mencionaban el deseo de convertir sus emprendimientos en empresas o hacerlos más empresariales. Las posibles razones detrás de esta decisión incluyen el temor a mayores obligaciones económicas, la percepción de que la informalidad ofrece más flexibilidad y la falta de información sobre los beneficios de la formalización.

Finalmente, hay un ligero favoritismo hacia no aumentar la plantilla. Esto puede parecer contradictorio con las menciones de querer generar empleo, pero podría explicarse por un deseo de crecimiento con cautela en asumir más responsabilidades laborales, una preferencia por optimizar operaciones antes de expandir el equipo y un posible temor a los costos y complejidades de tener más empleados. Los emprendedores de Barlovento se muestran optimistas sobre el crecimiento y los ingresos, pero cautelosos en cuanto a la digitalización, formalización y expansión de personal. Esto sugiere un enfoque en el crecimiento orgánico y la estabilización postpandemia, priorizando la mejora de sus operaciones actuales sobre

grandes cambios estructurales o tecnológicos. Sus aspiraciones abarcan desde mejoras operativas concretas hasta ambiciones más amplias de desarrollo empresarial, reflejando una planificación estratégica y una visión clara para el futuro de sus emprendimientos.

## **5. CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DEL BARRIO BARLOVENTO**

Los recursos a disposición de los emprendedores son fundamentales para el desarrollo y éxito de sus actividades económicas. Para analizar estos recursos de manera estructurada, se han categorizado en cuatro grupos principales: lugar físico para operar, medios de transporte, tecnología/comunicación, y maquinaria y equipos. La siguiente tabla muestra la disponibilidad de estos recursos para cada emprendedor:

## RECURSOS A DISPOSICIÓN

Tabla 2. Recursos a disposición

Código	Casa	Local	Carretilla	Moto	Carro	Bicicleta	Celular	Maquinaria
EMP1	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
EMP2	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
EMP3	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
EMP4	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
EMP5	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
EMP6	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
EMP7	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
EMP8	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
EMP9	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
EMP10	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
EMP11	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
EMP12	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
EMP13	Sí	Sí	No	No	No	No	Sí	No
EMP14	Sí	Sí	No	No	No	No	Sí	No
EMP15	No	Sí	No	No	No	No	Sí	Sí
EMP16	No	Sí	No	No	No	No	Sí	Sí
EMP17	No	Sí	No	No	No	No	Sí	Sí
EMP18	No	No	Sí	No	No	No	Sí	No
EMP19	No	No	Sí	No	No	No	Sí	No
EMP20	No	No	No	No	Sí	No	Sí	No

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Lugar físico para operar: El lugar físico es crucial para el desarrollo de las actividades emprendedoras. Observamos que el setenta (70%) de los emprendedores (14 de 20) utilizan su casa como lugar para desarrollar sus emprendimientos. Esto les da ventaja en costos, permitiéndoles reducir gastos de alquiler. Por ejemplo, EMP1 a EMP6 usan sus casas como locales, lo que puede ser beneficioso para negocios como tiendas de barrio o servicios a domicilio.

El veinticinco (25%) (5 de 20) cuenta con un local específico para su negocio. Esto puede indicar un nivel más avanzado de formalización y posiblemente un mayor volumen de operaciones. Los emprendedores EMP15, EMP16 y EMP17, que cuentan con local y maquinaria, podrían estar operando negocios que requieren un espacio dedicado, como talleres o pequeñas industrias.

El diez (10%) (2 de 20) utiliza carretillas, lo que sugiere unos negocios de vendedores ambulantes. Esto demuestra la adaptabilidad característica de la economía popular, permitiendo a emprendedores como EMP18 y EMP19 moverse a zonas de mayor afluencia de clientes.

Medios de transporte: El treinta (30%) de los emprendedores (6 de 20) posee una moto, algo relevante en un contexto urbano como Barlovento. La moto proporciona una movilidad crucial para transportar mercancías o llegar a los clientes, expandiendo el negocio inclusive hasta otros barrios. Por ejemplo, los emprendedores EMP1 a EMP6 podrían estar utilizando sus motos para servicios de entrega o para abastecerse de insumos.

Solo un emprendedor (EMP20) cuenta con un carro, lo que podría indicar un negocio con necesidades de transporte o simplemente cuentan con las capacidades económicas para tenerlo. La ausencia de bicicletas es notable y podría sugerir que no se percibe como un medio de transporte eficiente para las necesidades de estos emprendedores en particular.

Tecnología/comunicación: El cien (100%) de los emprendedores (20 de 20) cuenta con un celular, lo que demuestra la importancia de este dispositivo en modernidad. El celular es una herramienta indispensable para a los emprendedores mantener contacto con proveedores y clientes, acceder a servicios financieros digitales, utilizar redes sociales para promover y mejorar la eficiencia operativa de sus negocios.

Maquinaria y equipos: El quince (15%) de los emprendedores (3 de 20) cuenta con maquinaria especializada. Esto sugiere que la mayoría de los negocios no requieren equipamiento especializado, posiblemente porque se centran en servicios o comercio minorista. Sin embargo, para EMP15, EMP16 y EMP17, la maquinaria podría ser un factor diferenciador crucial, permitiéndoles ofrecer servicios especializados y aumentar su competitividad en el mercado local.

Estos recursos facilitan las actividades diarias de los emprendedores, y también al contar con estos activos, los emprendedores pueden ofrecer servicios más eficientes, crear empleo (aunque sea a pequeña escala), y contribuir a la circulación de bienes y servicios en la economía local. La prevalencia de casas como lugares de negocio y el uso total de celulares sugiere una economía popular altamente integrada en la vida cotidiana y adaptada a las nuevas tecnologías. La limitada presencia de vehículos y maquinaria especializada indica que la mayoría de estos emprendimientos operan a pequeña escala, pero con un alto grado de flexibilidad y adaptabilidad.

La pandemia de COVID-19 demostró la creatividad y capacidad de adaptación de estos emprendedores, quienes implementaron soluciones innovadoras, como la diversificación de sus actividades económicas y el uso de tecnología digital para mantener y expandir sus negocios. Sin embargo, también expuso las limitaciones en el acceso a recursos financieros formales, subrayando la necesidad de políticas de apoyo que faciliten el acceso al crédito y la capacitación en gestión financiera.

Estos recursos, combinados con su capacidad de maximizarlos, resaltan su papel esencial en la economía local. Para potenciar este rol, es crucial fomentar un entorno de apoyo que incluya mejor acceso a financiamiento, programas de capacitación y fortalecimiento de redes comunitarias, garantizando así la sostenibilidad y crecimiento de sus emprendimientos en el largo plazo.

El perfil de recursos de los emprendedores de Barlovento refleja una economía popular resiliente y adaptativa, capaz de operar con recursos limitados, pero haciendo un uso estratégico de los recursos disponibles, especialmente en términos de espacio físico y tecnología de comunicación. Esto subraya la importancia de políticas y programas de apoyo que ayuden a estos emprendedores a maximizar el uso de sus recursos existentes y acceder a nuevos recursos que impulsen el crecimiento y la formalización de sus negocios.

## **6. CONCLUSIONES**

El estudio sobre el perfil emprendedor de los trabajadores de la economía popular en el barrio Barlovento, ubicado en la ciudad de Barranquilla, proporciona una visión detallada y significativa de cómo este sector ha enfrentado y se ha adaptado a los desafíos impuestos por la pandemia y demás situaciones adversas. Los hallazgos destacan tanto la capacidad de adaptación de los trabajadores como las áreas en las que se requieren mejoras y apoyos adicionales.

Uno de los aspectos más destacados de la investigación es la evidencia de la notable capacidad de los trabajadores de la economía popular para adaptarse a las condiciones fortuitas. Estos trabajadores han desarrollado estrategias de supervivencia efectivas, como la diversificación de actividades económicas y la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio, que les han permitido mantenerse a flote en un entorno complejo, convirtiéndolo en extremadamente desafiante. Los resultados revelan desafíos persistentes y áreas que requieren atención urgente. A pesar de la capacidad de adaptación observada, los trabajadores de la economía popular continúan enfrentando obstáculos significativos relacionados con la falta de acceso a recursos adecuados, tecnología y apoyo institucional. La pandemia ha acentuado las vulnerabilidades existentes y ha puesto de manifiesto la necesidad de una mayor intervención y apoyo por parte de las instituciones y políticas públicas.

Uno de los hallazgos clave es la abundancia de trabajadores en la franja de edad de cincuenta (50) a cincuenta y nueve (59) años, lo cual plantea preguntas sobre la sostenibilidad y la transición generacional en el sector. La necesidad de adaptar las estrategias de apoyo y capacitación a este grupo específico es fundamental para asegurar la continuidad y el crecimiento de los emprendimientos a largo plazo. Además, el nivel educativo variable, donde predomina la formación secundaria y técnica, indica una brecha en el acceso a educación avanzada y formación especializada que podría limitar el potencial de crecimiento y desarrollo de estos negocios.

El estudio también subraya la importancia de la digitalización y el acceso a tecnologías como factores críticos para mejoras en la competitividad de estos negocios. La falta de acceso a tecnologías digitales y la capacitación en su uso representan una barrera significativa para los trabajadores de la economía popular. La promoción de la digitalización y el desarrollo de plataformas de comercio electrónico específicas para este sector podrían mejorar

significativamente el alcance y la sostenibilidad de los emprendimientos. Además, la necesidad de una mayor inclusión de perspectivas de género es un hallazgo crucial. Las mujeres en la economía popular a menudo enfrentan desafíos adicionales que deben ser abordados mediante programas específicos que promuevan la equidad de género y la participación equitativa. La inclusión de módulos de capacitación en igualdad de género es esencial para sensibilizar sobre la importancia de la equidad y prevenir la discriminación en el ámbito emprendedor.

Las limitaciones del estudio, como el tamaño reducido de la muestra y el enfoque en una sola región, deben ser consideradas al interpretar los resultados. Aunque los hallazgos proporcionan una visión valiosa del contexto específico, la generalización a otras regiones puede estar limitada. La implementación de estudios adicionales en diferentes contextos y la adopción de un enfoque longitudinal ayudarán a obtener una comprensión más completa y precisa de las dinámicas y necesidades del sector.

Así pues, la investigación resalta tanto las fortalezas como las debilidades del sector de la economía popular en Barlovento. La capacidad de adaptación y resiliencia demostrada por los trabajadores es admirable y muestra el potencial para enfrentar futuros desafíos. No obstante, el estudio también revela áreas críticas que necesitan atención, como el acceso a recursos, tecnología y apoyo institucional. La implementación de las recomendaciones propuestas, junto con un enfoque continuo en la investigación y el monitoreo, será esencial para fortalecer el sector y asegurar su sostenibilidad y crecimiento en el futuro.

## **6.1 Recomendaciones**

Para mejorar las condiciones y el desempeño de los trabajadores de la economía popular en el barrio Barlovento, y potencialmente en otras regiones de Colombia, es fundamental implementar una serie de estrategias integrales.

Primero, es esencial enfocar esfuerzos en fortalecer las capacidades emprendedoras de estos trabajadores. Esto implica desarrollar programas de capacitación continua que aborden no solo habilidades básicas de emprendimiento, sino también aspectos avanzados como la gestión empresarial y el uso de tecnologías digitales. Estos programas deben estar diseñados para potenciar la creatividad, innovación y adaptación de los trabajadores, preparándolos para

enfrentar los desafíos cambiantes del mercado. Además, proporcionar servicios de asesoría técnica y financiera personalizada puede ser crucial. Esta asesoría debe incluir el desarrollo de planes de negocio sólidos, la gestión efectiva de recursos financieros y el acceso a diversas fuentes de financiamiento, lo que permitirá a los emprendedores no solo sobrevivir, sino también prosperar en un entorno competitivo.

En paralelo, es vital desarrollar e implementar programas de apoyo específicos que beneficien a los trabajadores de la economía popular. Estos programas pueden incluir subvenciones, créditos a bajo interés y medidas que faciliten la formalización de los negocios informales.

Es necesario también crear políticas públicas que promuevan la inclusión económica y social de estos trabajadores, garantizando su acceso a servicios esenciales como salud, educación y seguridad social. La creación de un entorno favorable para el crecimiento y desarrollo de estos negocios es crucial, y esto se puede lograr mediante la simplificación de procesos burocráticos, la reducción de cargas impositivas y la implementación de incentivos para la formalización de los negocios.

Otra recomendación importante es fomentar la formación de cooperativas y asociaciones de trabajadores de la economía popular. Estas estructuras pueden facilitar la colaboración, el intercambio de conocimientos y la defensa de intereses comunes, potenciando la capacidad de negociación y visibilidad de los trabajadores. Crear y fortalecer redes de apoyo local también es esencial, ya que estas redes pueden conectar a los emprendedores con recursos, oportunidades de mercado y programas de apoyo institucional, facilitando así el acceso a información y servicios vitales para el crecimiento de sus negocios. El acceso a tecnología y la digitalización también juegan un papel clave en la mejora del desempeño de los negocios de la economía popular. Facilitar el acceso a tecnologías digitales y proporcionar formación en su uso puede mejorar significativamente la eficiencia operativa y ampliar el alcance de los negocios. Es recomendable desarrollar plataformas de comercio electrónico específicas para este sector, lo que permitirá a los trabajadores vender sus productos y servicios en línea y acceder a un mercado más amplio. La capacitación en el uso de herramientas digitales debe ser integral, abarcando desde el manejo básico de software hasta técnicas avanzadas de marketing digital.

La investigación y el monitoreo continuos son necesarios para ajustar las políticas y programas de apoyo a las realidades cambiantes del sector. Implementar sistemas de evaluación de impacto permitirá medir la efectividad de las intervenciones y realizar los ajustes necesarios basados en los resultados obtenidos.

Realizar estudios continuos proporcionará una visión actualizada de las condiciones y necesidades de los trabajadores, asegurando que las estrategias de apoyo sigan siendo relevantes y efectivas. Además, es crucial abordar las necesidades específicas de las mujeres en la economía popular. Desarrollar programas que promuevan la equidad de género y aseguren la participación equitativa en las oportunidades económicas es esencial. Incluir módulos de capacitación en igualdad de género ayudará a sensibilizar sobre la importancia de la equidad y prevenir la discriminación.

Finalmente, se recomienda crear espacios de trabajo compartido (coworking) para los trabajadores de la economía popular. Estos espacios deben estar bien equipados y diseñados para fomentar la colaboración y el intercambio de ideas. Mejorar las infraestructuras básicas en las áreas donde operan estos trabajadores, como el acceso a servicios de agua, electricidad y transporte, también contribuirá a un entorno más propicio para el desarrollo de sus actividades económicas. Los espacios de coworking pueden ofrecer un entorno profesional accesible, reducir costos y fomentar la innovación y el trabajo en equipo.

## **6.2 Limitaciones del proyecto**

En el desarrollo de esta investigación se han identificado limitaciones que pueden haber influido tanto en el estudio como en sus resultados. En primer lugar, el tamaño de la muestra, que se limitó a 20 participantes, es una limitación significativa. Esta muestra, aunque proporciona una visión valiosa del contexto específico del barrio Barlovento, no permite generalizar los hallazgos a otras regiones o a nivel nacional. La pequeña cantidad de participantes puede no reflejar de manera completa la diversidad de experiencias y desafíos enfrentados por todos los trabajadores de la economía popular en diferentes contextos.

Además, el método de bola de nieve utilizado para seleccionar a los participantes puede haber introducido ciertos sesgos en la muestra. Este método depende de las redes de contacto de los participantes iniciales, lo que puede haber limitado la diversidad de las voces y

experiencias incluidas en el estudio. La dependencia en estas redes puede haber influido en la representatividad de la muestra, afectando la generalización de los resultados a una población más amplia.

Otro desafío importante fue el acceso a ciertos lugares y a la población objetivo debido a problemas de inseguridad. Las dificultades para llegar a todos los posibles participantes pueden haber limitado la profundidad y amplitud del estudio, impidiendo una comprensión más completa de las realidades enfrentadas por los trabajadores de la economía popular en el barrio.

El tiempo disponible para la investigación también fue una limitación considerable. El período de estudio fue relativamente breve, lo que afectó la capacidad de realizar un análisis más profundo y exhaustivo de las dinámicas y cambios en el comportamiento emprendedor antes, durante y después de la pandemia. Un período de estudio más largo podría haber proporcionado una perspectiva más detallada y completa de la evolución de los negocios y las estrategias emprendedoras.

Finalmente, el enfoque del estudio en el barrio Barlovento de Barranquilla limita la aplicabilidad de los hallazgos a otras áreas. La investigación se centró en una región específica, lo que puede no capturar las dinámicas y desafíos únicos de otras localidades con diferentes contextos socioeconómicos. Además, el análisis abarcó tres momentos específicos (antes, durante y después de la pandemia), lo que puede no reflejar completamente las dinámicas cambiantes en otros contextos o períodos.

Estas limitaciones subrayan la necesidad de realizar investigaciones adicionales que aborden una mayor diversidad de contextos y utilicen métodos más amplios y variados para obtener una comprensión más completa del perfil emprendedor de los trabajadores de la economía popular.

### **6.3 futuras líneas de investigación**

A partir de los hallazgos y limitaciones de esta investigación, se identificaron varias líneas futuras que contribuirían a entender mucho el perfil emprendedor de los trabajadores de la economía popular. Estas líneas de investigación permitirán una comprensión más detallada

de las dinámicas específicas de este sector y pueden ofrecer una base sólida para el desarrollo de políticas y programas de apoyo más efectivos.

Primero, la ampliación geográfica de estudios similares es esencial. Realizar investigaciones en otras localidades de la ciudad de Barranquilla o incluso otras regiones del departamento del Atlántico y otras regiones de Colombia proporcionará una oportunidad para comparar los perfiles emprendedores y las estrategias de supervivencia en distintos contextos socioeconómicos. Esta ampliación permitirá identificar variaciones regionales importantes y patrones comunes, lo que contribuirá a una visión más completa de la economía popular en el país. Por ejemplo, estudiar las diferencias entre las zonas urbanas y rurales puede revelar cómo las condiciones locales influyen en las prácticas emprendedoras y los desafíos específicos que enfrentan los trabajadores de la economía popular. Además, estas investigaciones regionales pueden ayudar a desarrollar políticas y programas de apoyo que se ajusten mejor a las necesidades específicas de cada área, fomentando un desarrollo más equitativo y sostenible en todo el país.

Otra línea de investigación prometedora es la implementación de estudios longitudinales. Seguir a los emprendedores a lo largo de un período más extenso permitirá comprender mejor las dinámicas de adaptación y crecimiento postpandemia. Los estudios longitudinales ofrecen una perspectiva temporal que puede revelar cómo evolucionan los negocios informales y las estrategias emprendedoras en respuesta a diferentes desafíos y oportunidades.

Esta perspectiva a largo plazo es esencial para identificar los factores que contribuyen al éxito o fracaso de los negocios informales, así como para desarrollar intervenciones más efectivas y sostenibles. Además, los estudios longitudinales pueden ayudar a entender el impacto de eventos económicos y sociales a largo plazo, proporcionando ideas valiosas para la formulación de políticas y programas de apoyo. Además, es importante diversificar los sectores económicos analizados en futuras investigaciones. Hasta ahora, el enfoque ha sido principalmente en el sector de servicios, pero explorar otros sectores de la economía popular puede comprender más rica y detalladamente las estrategias emprendedoras y desafíos específicos de cada sector. Por ejemplo, estudiar los sectores de manufactura, agricultura o tecnología dentro de la economía popular podría revelar patrones únicos y oportunidades de apoyo específicas para cada uno. Esta diversificación sectorial permitirá desarrollar

programas de capacitación y apoyo que se adapten mejor a las necesidades y realidades de cada sector, fomentando un desarrollo más inclusivo y equitativo.

El impacto de la digitalización y el acceso a tecnologías de la información también representa una línea de investigación relevante. Explorar cómo la adopción de tecnologías digitales puede influir en las capacidades emprendedoras y las estrategias de los trabajadores de la economía popular es crucial en un mundo cada vez más digitalizado. Entender el papel de la tecnología en la mejora de la eficiencia operativa, la expansión del mercado y la competitividad de los negocios informales puede guiar el desarrollo de programas de capacitación y políticas que promuevan la inclusión digital. Además, investigar cómo los trabajadores de la economía popular están utilizando actualmente las tecnologías digitales puede revelar oportunidades para mejorar su acceso y uso, así como identificar las barreras que enfrentan y cómo superarlas.

Asimismo, es necesario analizar el impacto de las políticas públicas y los programas de apoyo institucional en el desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos en la economía popular. Investigar qué medidas y políticas son más efectivas permitirá optimizar los esfuerzos gubernamentales y no gubernamentales para apoyar a estos trabajadores.

Evaluar la efectividad de diversas intervenciones puede proporcionar información valiosa sobre las mejores prácticas y los enfoques más exitosos para fomentar el crecimiento y la formalización de la economía popular. Por ejemplo, estudiar el impacto de programas de microcrédito, capacitación empresarial y formalización de negocios puede ayudar a identificar las intervenciones más efectivas y cómo pueden mejorarse para maximizar su impacto.

Finalmente, llevar a cabo estudios comparativos internacionales podría proporcionar una perspectiva más amplia y enriquecedora. Comparar los hallazgos de esta investigación con estudios realizados en otros países de América Latina puede ayudar a identificar similitudes y diferencias en los perfiles emprendedores y estrategias de supervivencia a nivel regional. Esta comparación internacional puede ofrecer ideas valiosas sobre las mejores prácticas globales y adaptaciones culturales que podrían beneficiar a los trabajadores de la economía popular en diferentes contextos. Además, los estudios comparativos internacionales pueden

ayudar a identificar tendencias globales y emergentes en la economía popular, proporcionando una visión más amplia y comprensiva del fenómeno.

Estas posibles líneas de investigación ofrecen la oportunidad de profundizar y ampliar el entendimiento del perfil emprendedor de los trabajadores de la economía popular. Al abordar estos temas desde múltiples ángulos y contextos, se podrán desarrollar políticas y programas de apoyo más efectivos y adaptados a las necesidades específicas de este sector vital de la economía. Estas investigaciones pueden contribuir en mejorar las condiciones y oportunidades de los trabajadores de la economía popular y proporcionar una base sólida para el desarrollo de una economía más inclusiva y sostenible en Colombia y en toda América Latina.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

Barney, J. (1991). Recursos de la empresa y ventaja competitiva sostenida. *Revista de Gestión*, 17(1), 99-120.

Chen, M. A. (2007). Replanteando la economía informal: Vínculos con la economía formal y el entorno regulatorio formal. UNRISD.

De Soto, H. (2000). *El otro sendero: La revolución informal*. Instituto Libertad y Democracia.

Hart, K. (1973). Oportunidades de ingresos informales y empleo urbano en Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89.

Kirzner, I. M. (1973). *Competencia y espíritu empresarial*. Universidad de Chicago Press.

Penrose, E. T. (1959). *La teoría del crecimiento de la empresa*. Oxford University Press.

Portes, A., Castells, M., & Benton, L. A. (1989). *La economía informal: Estudios en países avanzados y menos desarrollados*. Johns Hopkins University Press.

Schumpeter, J. A. (1934). *La teoría del desarrollo económico*. Harvard University Press.

Stevenson, H. H. (1983). Una perspectiva sobre el espíritu empresarial. Harvard Business School, 13, 384-389.

Wernerfelt, B. (1984). Una visión basada en los recursos de la empresa. *Revista de Gestión Estratégica*, 5(2), 171-180.