



Desafíos y oportunidades de la economía popular en barranquilla y su area metropolitana: Caracterización de los micronegocios para el crecimiento económico y social

Guillermo Rafael Angulo Vega, Magíster.

Carlos Madieto Osorio, Magíster.

Paulo Cesar Carrillo, Magíster.

Sara Puentes De Alba, Magíster.

Marco Medina Molina, Profesional.

Jefferson Pacheco Valbuena, Especialista.

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Barranquilla, Colombia

angulov@sena.edu.co

RESUMEN

La economía popular en el departamento del atlántico, juega un papel crucial en la estructura económica y social de la región, proporcionando ingresos y empleo, especialmente para las mujeres. El estudio utiliza un diseño no experimental y metodologías descriptivas para examinar la cadena de valor de los micronegocios de economía popular en Barranquilla. Se realizaron cuatro fases que incluyen la recolección de datos, el trabajo de campo, el desarrollo de estrategias de gestión y el diseño de un plan de capacitación. Los resultados revelan que la mayoría de los micronegocios están ubicados en zonas urbanas y son operados por mujeres, aunque enfrentan grandes retos, como la falta de formalización, acceso limitado a crédito y escasos ingresos a pesar de largas jornadas laborales. El documento concluye que, para que la economía popular alcance su potencial, es necesario impulsar redes de valor y alianzas estratégicas que promuevan la visibilidad y sostenibilidad de estos negocios.

Palabras Clave:

Barranquilla, Economía Popular, Oportunidades, Redes de Valor.

Guillermo Rafael Angulo
Vega, Magíster.

Carlos Madiedo Osorio,
Magíster.

Paulo Cesar Carrillo,
Magíster.

Sara Puentes De Alba,
Magíster.

Marco Medina Molina,
Profesional.

Jefferson Pacheco
Valbuena, Especialista.

Servicio Nacional de
Aprendizaje SENA
Barranquilla, Colombia

angulov@sena.edu.co

ABSTRACT

The popular economy in the department of the Atlantic plays a crucial role in the economic and social structure of the region, providing income and employment, especially for women. The study uses a non-experimental design and descriptive methodologies to examine the value chain of popular economy microbusinesses in Barranquilla. Four phases were carried out that include data collection, field work, the development of management strategies and the design of a training plan. The results reveal that the majority of microbusinesses are located in urban areas and are operated by women, although they face great challenges, such as lack of formalization, limited access to credit and low income despite long working hours. The document concludes that, for the popular economy to reach its potential, it is necessary to promote value networks and strategic alliances that promote the visibility and sustainability of these businesses.

KeyWords:

Popular Economy,
Opportunities, Value
Networks

INTRODUCCIÓN

El documento expone un análisis exhaustivo sobre la importancia y los desafíos de la economía popular en Colombia, enfocándose en el departamento del Atlántico y su capital, Barranquilla. A través del Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026, el Gobierno colombiano busca fortalecer este sector mediante la creación de alianzas y redes de valor, impulsando la formalización y sostenibilidad de los micronegocios, elementos clave para la inclusión económica y el crecimiento social. La investigación se centra en la cadena de valor de estos micronegocios, explorando las dinámicas de los actores involucrados y proponiendo estrategias para mejorar su sostenibilidad y rentabilidad.

OBJETIVOS

Objetivo Principal:

Diseñar redes de valor y logística para la sostenibilidad de los micronegocios de economía popular del departamento del Atlántico.

Objetivos Específicos:

- Caracterizar los micronegocios vinculados a la red de valor la economía popular en Barranquilla.
- Desarrollar un plan estratégico para mejorar las prácticas de la gestión empresarial de la red de valor de los micronegocios de economía popular en Barranquilla.
- Proponer el diseño de la Red de Valor de los actores de la economía popular en la participación de circuitos cortos de comercialización y cadenas productivas.
- Evaluar el impacto de las redes de valor y logística para la sostenibilidad de micronegocios de economía popular del Departamento del Atlántico.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

De acuerdo con (Sarria & Tiribia, 2014), la economía popular se define como el conjunto de actividades sociales y económicas, realizadas por los sectores populares, para satisfacer sus necesidades, a partir de la explotación de sus propios recursos y fuerza laboral. Por lo tanto, se caracteriza por la independencia laboral y la producción para el autoconsumo, intercambio o venta de bienes.

En el contexto colombiano, la economía popular se caracteriza por estar conformada por pequeños negocios, en el cual, se ocupan laboralmente una o dos personas, por lo general, miembros de una misma familia, y se desarrollan actividades mercantiles, productivas, de distribución y comercialización de bienes y servicios (Valencia, 2023).

De acuerdo con los resultados obtenidos en la Última Encuesta de Micronegocios, realizada durante el segundo trimestre del 2023, en Colombia, existen 3,7 millones de micronegocios que ocupan alrededor de 17.9 millones de personas, de las cuales, el 63.3% son hombres y el 36.7 son mujeres. Lo anterior demuestra la importancia que tienen los micronegocios para el desarrollo de la economía nacional. Departamento Administrativo Nacional de Estadística, en adelante, DANE, (2023).

Uno de los grandes retos que deben enfrentar los micronegocios en Colombia es la falta de visibilidad ante la política gubernamental, las instituciones y la sociedad en general. Por lo tanto, se requiere un compromiso más sólido por parte del Gobierno para reconocerlas como el motor del crecimiento económico del país. Este postulado surgió durante el conversatorio titulado “Desafíos actuales y futuros de las microempresas en Colombia”, organizado por el Centro de Estudios de la Empresa Micro (CEM) (SWI swissinfo.ch, 2022).

Según Fabio Andrés Montoya, director ejecutivo de la Corporación Interactuar, Colombia y América Latina en general cuentan con una gran cantidad de microempresas, pero el problema radica en que carecen de las condiciones necesarias y enfrentan desafíos culturales profundos, como la falta de confianza. Montoya señaló: “Las microempresas son invisibles para la política gubernamental, las instituciones, la sociedad en general, así como para las empresas de tamaño mediano y grande. Es esencial abordar de manera exhaustiva muchas de las problemáticas que enfrentan en la actualidad”. Por su parte, Yeinni Patiño, vicepresidenta de Competitividad y Cooperación en la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras), resalta que la informalidad está comúnmente ligada a la falta de visibilidad ante la política pública. Por ello, considera esencial trazar un camino hacia la formalización, comenzando con una comprensión más profunda de la situación de los microempresarios y sus necesidades. Además, indica la necesidad que tienen las empresas de mejorar su productividad y sostenibilidad, de modo que puedan maximizar su rendimiento y generar empleo. (SWI swissinfo.ch, 2022).

Cabe resaltar que en Colombia al igual que en América Latina, las microempresas desempeñan un papel fundamental en la estructura social y económica. Estas empresas abordan el problema del desempleo al iniciar negocios con recursos limitados pero ideas sólidas, lo que les permite absorber gran parte de la población económicamente activa, que de otra manera quedaría excluida de las empresas medianas y grandes. Esta dinámica contribuye al impulso de la producción y el consumo interno, así como a la distribución de la riqueza en la sociedad (Gómez, 2016; OIT, 2015, citados por (Cortés & Henao, 2022). Como señala Tunal (2003), “su existencia representa la presencia de nuevas formas de trabajo y de estructuras ocupacionales que cada día adquieren más relevancia”.

Sin embargo, a pesar de su amplia presencia en todo el país, en lugar de constituir un grupo económico sólido, las microempresas se enfrentan a diversos obstáculos que dificultan su crecimiento y su posición en el panorama económico y social.

De acuerdo con (Cortés & Henao, 2022), los problemas identificados se han agrupado en cinco categorías principales, que son las siguientes:

1. Gestión de las Microempresas. La cual se caracteriza por ser llevada a cabo por individuos solitarios o por miembros de una misma familia (Casillas, Díaz, Rus y Vázquez, 2014). Por lo general, el conocimiento en la administración del negocio y en las relaciones personales que intervienen en él se ha adquirido de manera empírica o como parte de una tradición familiar. Además, se observa un sentimiento de desconfianza hacia la adopción de nuevas técnicas de gestión que podrían permitir que la empresa crezca o, al menos, se adapte a las condiciones económicas cambiantes del entorno. Asimismo, los propietarios del negocio suelen mantener firmemente la creencia de que las estrategias que les llevaron al éxito en el pasado deben mantenerse, sin tomar en cuenta las tendencias emergentes, las nuevas tecnologías y las demandas cambiantes de su entorno.
2. Sistema de Costo. La implementación de un sistema de costos como una técnica de gestión es de gran importancia para la minimización de costos, gastos y tiempos, al mismo tiempo que permite maximizar la calidad de los productos o servicios. Sin embargo, en el contexto de los micro negocios, la aplicación de este sistema tiende a ser más intuitiva. En todos los casos, existe una falta de un método o sistema preciso que les permita determinar los costos con exactitud. En su lugar, los costos se asignan en función de los insumos necesarios, a los que se les añade un

margen que supuestamente debe cubrir otros costos directos e indirectos relacionados con la producción, comercialización o prestación de servicios. Este margen varía entre el 35% y el 50%, siendo más alto para los restaurantes.

3. Crédito y Financiación. Los micronegocios o negocios familiares, enfrentan un gran desafío, ya que no pueden acceder a los programas de crédito bancario debido a su elevado nivel de riesgo. Además, los activos fijos y la maquinaria que podrían servir como garantía para obtener préstamos son escasos o han sido adquiridos en el mercado de segunda mano, lo que los hace inadecuados como respaldo para créditos. A esto se suma la ausencia de un respaldo contable sólido que certifique la salud financiera del negocio. Debido a la dificultad de las entidades financieras para determinar con certeza los ingresos de estas empresas, solo pueden ofrecerles sumas limitadas en las categorías de libre inversión y microcrédito. Estos préstamos suelen llevar tasas de interés elevadas y plazos que a menudo no coinciden con las necesidades de las microempresas. Este tipo de financiación obstaculiza la capacidad de modernización e innovación de los negocios (Aladro, Ceroni y Montero, 2011). En respuesta a estas dificultades, los microempresarios han optado por buscar financiamiento fuera del sistema financiero tradicional, ocasionándole, en muchas ocasiones problemas aún más graves, que incluso pueden terminar con la vida del pequeño empresario.
4. Condición Jurídica. La informalidad, definida como el incumplimiento de una o varias de las obligaciones legales en diversos aspectos que las organizaciones deben cumplir, como el ámbito laboral, comercial, fiscal y otros. La razón principal que lleva a desatender estas obligaciones está re-

lacionada con los costos que implica cumplirlas. Por ejemplo, en el ámbito laboral, cumplirlas implicaría pagar al menos el salario mínimo y todas las prestaciones establecidas por la ley a todos los trabajadores. En el ámbito fiscal, esto implicaría pagar impuestos de manera precisa, como el IVA, el impuesto sobre la renta, el impuesto de industria y comercio, entre otros. En el ámbito comercial, cumplir significará contar con sistemas de información, particularmente sistemas contables, completos y confiables.

5. Manejo de las cuentas personales y cuentas del negocio.

* Los propietarios de microempresas calculan sus beneficios en función de un flujo de caja sin considerar normalmente los desembolsos futuros. Esto significa que no emplean un sistema de causación de costos y gastos que reconozca los pagos futuros. Por ende, los propietarios suelen determinar sus beneficios simplemente restando los ingresos de los gastos en efectivo. Esto conlleva a un escaso o nulo aprovisionamiento para el pago de impuestos, prestaciones sociales u otras obligaciones legales o comerciales de la empresa.

* Los beneficios o lucro del propietario son la medida fundamental desde la cual se toman decisiones sobre inversiones.

* Se evidencia la falta de un sistema contable completo y confiable, que sugiere que es posible que exista una cierta interdependencia económica entre el propietario y su negocio. Dado que no existen acuerdos claros sobre la distribución de los beneficios, en su mayoría son apropiados por el propietario para satisfacer sus necesidades personales.

METODOLOGÍA

El enfoque metodológico de la investigación actual se caracteriza por ser de naturaleza descriptiva, ya que se centrará en proporcionar una descripción detallada de los actores involucrados en los micronegocios de economía popular. Esto implicará abordar aspectos como su composición, proceso, evolución y la situación actual en la que se encuentran. Analizando cada uno de los resultados obtenidos, para posibilitar un mecanismo que permita optimizar la cadena de valor de la economía popular en barranquilla, brindando información y herramientas acerca de los actores y las características que impactan positivamente en el desarrollo económico de la región.

El diseño utilizado es no experimental – longitudinal. Se considerará no experimental como menciona Kerlinger y Lee (2002), porque el científico no posee control directo de las variables, en otras palabras, sus manifestaciones ya han ocurrido o son inherentemente manipuladas; Según Christensen (Citado por Hernández y otros 2001), cuando la primera característica está asociada a variables que ya ocurrieron o se dieron en la realidad sin la intervención directa del investigador.

Por otra parte, se realizará un muestreo de los actores de la cadena de valor de los micronegocios de economía popular en Barranquilla, lo cual permitirá describir, explicar y predecir el comportamiento de las variables de estudio, los indicadores de proyección y el diseño de estrategias para el fortalecimiento de este sector.

Fuentes y técnicas de recolección de la información

Fuentes Secundarias

Para obtener información se realizarán investigaciones documentales de fuentes secundarias como: bibliografía relacionada con el tema, trabajos de grado de la misma línea de inves-

tigación, registro de datos estadísticos recopilados por organismos como el CEPAL, Documentos de Naciones Unidas, DANE, Cámara de Comercio, ACOPI, alcaldía de Barranquilla, además de consultas en revistas indexadas, prensa e Internet.

Fuentes Primarias

Se obtendrá información mediante la observación directa y aplicación de instrumentos de recolección de información aplicado a los actores de la cadena de valor de los micronegocios de economía popular de Barranquilla.

Población

La población objeto de este estudio serán los actores de la cadena de valor de los micronegocios de economía popular de Barranquilla, asociados a fundaciones, asociaciones o independientes.

El proyecto se realizará en las siguientes fases:

Fase 1: En esta fase del proyecto, se realizará la recolección de la información de datos secundarios del sistema económico en Barranquilla y de los actores de la cadena de valor de los micronegocios de economía popular activos en la ciudad, lo anterior, se realizará con el objetivo de identificar las principales características y el estado real de las ventajas, desventajas, beneficios y retos que deben enfrentar los micronegocios en la ciudad. Además, tener una visión sistémica del funcionamiento del sector de la economía popular y sus actores en la ciudad de Barranquilla.

Fase 2: Durante el desarrollo de esta fase se realizará un trabajo de campo en el cual, se podrá comparar la información antes recolectada. En esta fase se tendrá contacto directo con los actores de la cadena de valor de los micronegocios de economía popular en la ciudad de Barranquilla, se empleará el software SICF- SENA herramienta digital desarrollada en la vigencia 2020 titulado: "Validación de la herramienta tecnológica SICF para

los procesos de enseñanza y aprendizaje de la gestión de la información contable y financiera en los programas del área Contable y Financiera del Centro de Comercio y Servicios del SENA Regional Atlántico”.

Fase 3: Con base en los datos recolectados en las fases anteriores se desarrollará un plan estratégico para fortalecer la gestión empresarial de los actores de la red de valor de economía popular en Barranquilla. Además, se desarrollarán herramientas estratégicas para empoderar a las mujeres propietarias de los micronegocios pertenecientes a este sector.

Fase 4: En la última fase se estará desarrollando un plan de capacitación que permita impulsar la red de valor de los micronegocios de economía popular de Barranquilla, fomentando el comercio de los mismos a través de circuitos cortos de comercialización y e-commerce.

RESULTADOS Y DISCUSION

De acuerdo con Sarria y Tiribia (2014), la economía popular se define como el conjunto de actividades sociales y económicas realizadas por los sectores populares para satisfacer sus necesidades, explotando sus propios recursos y fuerza laboral. Se caracteriza por la independencia laboral y la producción para autoconsumo, intercambio o venta de bienes.

En Colombia, la economía popular incluye principalmente pequeños negocios, que suelen emplear una o dos personas, generalmente miembros de la misma familia, en actividades mercantiles, productivas, de distribución y comercialización de bienes y servicios (Valencia, 2023).

La última Encuesta de Micronegocios, realizada en el segundo trimestre de 2023, revela que en Colombia existen 3,7 millones de micronegocios, los cuales emplean a alrededor de 17.9

millones de personas, de las cuales el 63.3% son hombres y el 36.7% son mujeres, lo que resalta la importancia de los micronegocios en la economía nacional (DANE, 2023).

Uno de los grandes desafíos de los micronegocios en Colombia es su falta de visibilidad ante las políticas gubernamentales, las instituciones y la sociedad en general. Durante el conversatorio “Desafíos actuales y futuros de las microempresas en Colombia”, organizado por el Centro de Estudios de la Empresa Micro (CEM) (SWI swissinfo.ch, 2022), se destacó la necesidad de un mayor compromiso por parte del Gobierno para reconocer a estas empresas como motor del crecimiento económico del país.

Fabio Andrés Montoya, director ejecutivo de la Corporación Interactuar, señaló que, aunque América Latina cuenta con un gran número de microempresas, estas enfrentan desafíos como la falta de confianza y condiciones adecuadas. Montoya subrayó que las microempresas son invisibles para las políticas gubernamentales y necesitan apoyo para abordar los problemas que enfrentan. Por su parte, Yeinni Patiño, vicepresidenta de Competitividad y Cooperación en Confecámaras, destacó que la informalidad está ligada a esta falta de visibilidad, y es crucial fomentar la formalización para mejorar la productividad y sostenibilidad de las empresas (SWI swissinfo.ch, 2022).

En Colombia y América Latina, las microempresas juegan un papel clave en la estructura social y económica. Con recursos limitados, pero ideas sólidas, estas empresas contribuyen a mitigar el desempleo y absorber gran parte de la población económicamente activa, lo que impulsa la producción, el consumo interno y la distribución de la riqueza en la sociedad (Gómez, 2016; OIT, 2015; Cortés & Henao, 2022). Según Tunal (2003), “su existencia representa nuevas formas de trabajo y estructuras

ocupacionales que adquieren cada día más relevancia". Sin embargo, a pesar de su presencia, las microempresas enfrentan obstáculos que dificultan su crecimiento y desarrollo en el contexto económico y social.

Cortés y Henao (2022) identifican cinco principales problemas para las microempresas:

Gestión de Microempresas

Suele ser llevada a cabo por personas solitarias o familias, con conocimiento adquirido empíricamente, lo que genera resistencia al cambio y adopción de nuevas técnicas de gestión.

Sistema de Costo

Las microempresas tienden a implementar sistemas de costos de manera intuitiva, sin un método preciso, lo que afecta la eficiencia de la producción y los precios.

Crédito y Financiación

Debido al alto riesgo percibido y la falta de garantías, las microempresas tienen acceso limitado al crédito, lo que impide su modernización y crecimiento.

Condición Jurídica

La informalidad es común debido a los costos asociados con el cumplimiento de las obligaciones legales en áreas como impuestos y prestaciones laborales, lo que impide la formalización.

Manejo de Cuentas Personales y del Negocio

Los dueños suelen calcular sus ganancias en función del flujo de caja inmediato, sin considerar desembolsos futuros, lo que resulta en una falta de planificación para obligaciones fiscales o comerciales. La interdependencia entre las finanzas personales y las del negocio dificulta una gestión clara de las ganancias. Este conjunto de factores limita el desarrollo de las microempresas en Colombia y América Latina, afectando su contribución al crecimiento económico del país.

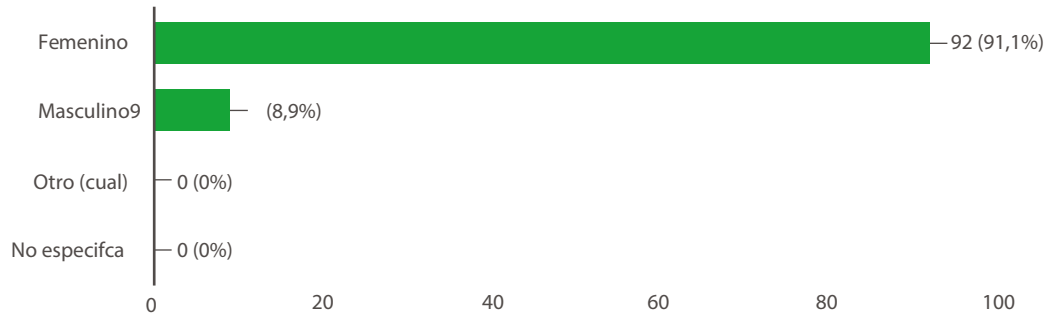
Caracterización De Los Actores De Economía Popular

La economía popular en el departamento del Atlántico se caracteriza por ser un componente esencial de la dinámica social y económica regional. Esta se manifiesta a través de pequeños negocios familiares, que emplean a una o dos personas, generalmente miembros de la misma familia, y que se dedican a actividades mercantiles, productivas y de comercialización de bienes y servicios (Valencia, 2023). De acuerdo con la última Encuesta de Micronegocios, en Colombia existen 3.7 millones de micronegocios que emplean a aproximadamente 17.9 millones de personas, destacando la importancia de este sector para el desarrollo económico nacional (DANE, 2023). Sin embargo, la economía popular enfrenta desafíos significativos, como la informalidad y la falta de visibilidad ante las políticas gubernamentales, lo que limita su capacidad de crecimiento y sostenibilidad (Montoya, 2022; Patiño, 2022). A pesar de estos obstáculos, las microempresas son fundamentales para la creación de empleo y la promoción del consumo interno, contribuyendo así a la distribución de la riqueza y a la mitigación del desempleo en la región (Gómez, 2016; OIT, 2015; Cortés & Henao, 2022).

Durante el desarrollo de la presente investigación, se construyó, validó y aplicó un instrumento de recolección de información, que permitiera conocer el estado actual de los diferentes actores vinculados al proyecto.

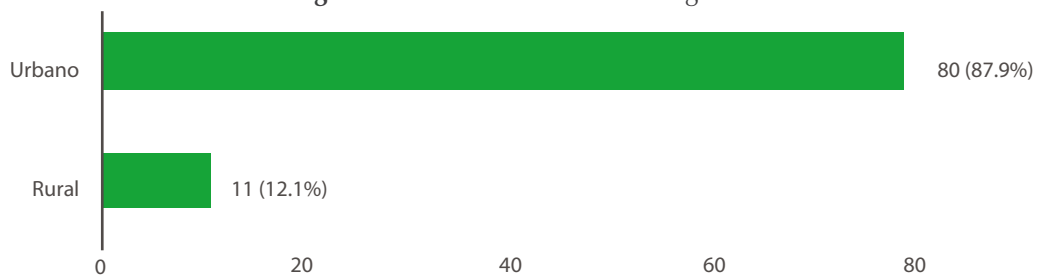
De acuerdo con los datos obtenidos, el sector se encuentra caracterizado de la siguiente manera:

Figura 1. Genero Economía Popular



Fuente: elaboración propia

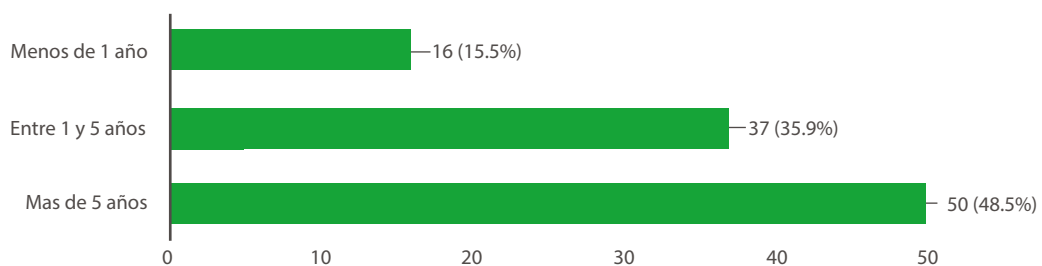
Figura 2. Ubicación del Micronegocio



Fuente: elaboración propia

Los resultados obtenidos, evidencias que el 87,9% de los micronegocios vinculados al proyecto se encuentran en el área urbana y solo un 12,1% s encuentran ubicados en el área rural.

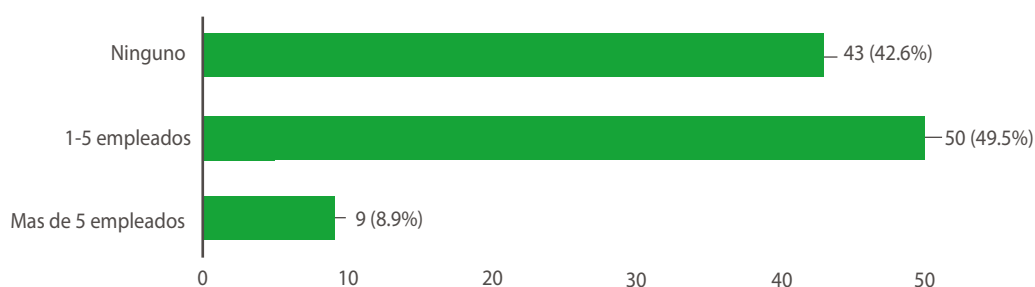
Figura 3. Años Funcionamiento del Micronegocio



Fuente: elaboración propia

De los micronegocios vinculados al proyecto el 48.5% tienen mas de 5 años de funcionamiento, el 35.9% entre uno y cinco y años; y el 5.5% tiene menos de un año de funcionamiento. Lo anterior indica que la gran mayoría son unidades productivas, de las cuales, sus dueños dependen económicamente y que tienen un alto grado de sostenibilidad.

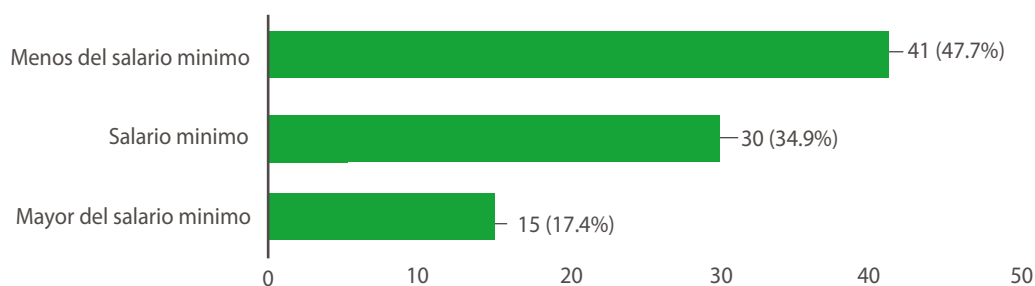
Figura 4. Generación de empleo



Fuente: elaboración propia

En consecuencia, con la respuesta obtenida anteriormente, el 49.5% de los micronegocios, generan entre uno y cinco empleos, el 8.9% genera más de cinco empleos y el 42.6% es atendido por sus propietarios.

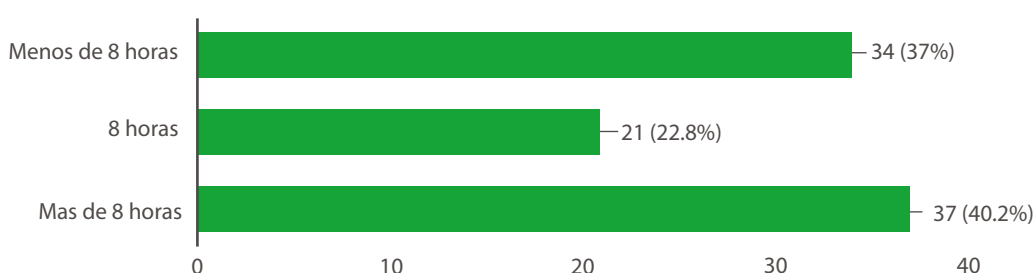
Figura 5. Ingresos Promedios



Fuente: elaboración propia

En el análisis de las respuestas obtenidas, se puede concluir que el 47.7% de los micronegocios analizados no alcanzan a generar como ingreso para el propietario, el mínimo establecido para satisfacer sus necesidades, mientras que el 34.9% indica que lograr un ingreso mínimo mensual y solo el 17.4%, indican tener un ingreso mayor al establecido como salario mínimo.

Figura 6. Jornada Laboral



Fuente: elaboración propia

En contraste con los ingresos que se obtienen, se puede evidenciar que el 40.2% de las personas, dedican mas de ocho horas de trabajo, en su micronegocio, mientras que el 37% dedica menos de ocho horas y solo el 22.8% dedica el tiempo de una jornada laboral de ocho horas en su micronegocio.

DISCUSIÓN

La economía popular en el departamento del atlántico emerge como un pilar fundamental en la estructura económica y social de la región. De acuerdo con la información presentada, se evidencia que la mayoría de los micronegocios están conformados por mujeres, lo que resalta el papel crucial que desempeñan en la generación de ingresos y la autonomía económica. Este hallazgo indica que las mujeres en contextos de vulnerabilidad a menudo recurren a la economía popular como una estrategia para afrontar la precariedad económica (Valencia, 2023; Montoya, 2022).

Por su parte, la alta concentración de micronegocios en áreas urbanas (87.9%), indica que las ciudades ofrecen un entorno más favorable para el desarrollo de estas iniciativas. Esto podría ser consecuencia de una mayor densidad poblacional y de un acceso más amplio a mercados y recursos, lo que favorece la actividad comercial. Sin embargo, este fenómeno también plantea interrogantes sobre la sostenibilidad de estos negocios, dado que la competencia en entornos urbanos tiende a ser más intensa. El hecho de que el 48.5% de los negocios tengan más de cinco años de funcionamiento sugiere un nivel de estabilidad y sostenibilidad; sin embargo, es preocupante que el 51.5% de los micronegocios tenga menos de cinco años, lo que puede implicar una alta tasa de mortalidad empresarial.

Los datos sobre la generación de empleo revelan que casi la mitad de los micronegocios (49.5%) generan entre uno y cinco empleos. Este dato es positivo, pues indica que estas iniciativas no solo son fuentes de ingresos para sus propietarios, sino que también contribuyen a la creación de empleo en la comunidad. Sin embargo, es alarmante que un 42.6% de los micronegocios son atendidos únicamente por sus propietarios, lo que puede reflejar la falta de recursos para contratar personal adicional. Este fenómeno limita el

potencial de crecimiento de estas unidades económicas y evidencia la precariedad laboral que enfrentan muchos de sus trabajadores.

La disparidad entre las horas de trabajo y los ingresos generados es un hallazgo crítico. Aunque un 40.2% de los propietarios dedican más de ocho horas diarias a sus negocios, el 47.7% de estos no logra alcanzar el ingreso mínimo necesario para cubrir sus necesidades básicas. Esto pone de manifiesto la explotación que muchas personas sufren en este sector, donde largas jornadas laborales no se traducen en ingresos dignos. Este aspecto es fundamental para entender la precariedad de la economía popular en el Atlántico, que, a pesar de ser una fuente de empleo, no garantiza un sustento adecuado para sus trabajadores.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como conclusiones de la presente investigación, se puede afirmar que la economía popular en el Atlántico representa un componente esencial para la creación de empleo y la generación de ingresos, especialmente entre las mujeres. Este sector actúa como una alternativa económica para muchas familias que, de otra forma, no tendrían acceso a oportunidades de empleo en el mercado formal.

Sin embargo, la falta de visibilidad y la informalidad limitan la capacidad de crecimiento de los micronegocios de economía popular. A pesar de su potencial para contribuir al desarrollo regional, la informalidad los excluye de beneficios como acceso a créditos, asistencia técnica y programas de capacitación, lo que reduce sus posibilidades de sostenibilidad.

Uno de los principales retos que enfrenta la economía popular, es proporcionar ingresos justos a sus trabajadores. Aunque las jornadas laborales tienden a ser extensas, la mayoría de los micronegocios no logra generar ingresos suficientes para satisfacer las necesidades básicas de sus propietarios y empleados,

lo cual perpetúa la vulnerabilidad económica.

Finalmente se refleja la falta de Innovación y Capacitación Empresarial, ya que, los micronegocios, en su mayoría gestionados de forma empírica, carecen de conocimientos técnicos y financieros. Esto limita la adopción de estrategias de mejora en áreas críticas como gestión, contabilidad y comercialización.

Por lo cual se recomienda fomentar políticas de formalización e inclusión financiera, que incentiven la formalización de los micronegocios, ofreciendo beneficios como el acceso a créditos de bajo interés, programas de capacitación técnica y reducción de trámites administrativos.

Otro aspecto de gran relevancia es el desarrollo de programas de capacitación y apoyo empresarial, que brinden a los emprendedores de la economía popular herramientas para mejorar sus procesos administrativos, contables y comerciales. Esto incluye, además, la capacitación en el uso de herramientas digitales para optimizar ventas y procesos contables. Teniendo en cuenta los resultados, impulsar redes de valor y alianzas estratégicas, permitirá a los micronegocios acceder a un mayor mercado y mejorar su sostenibilidad. El fortalecimiento de alianzas entre el sector público, privado y las asociaciones de economía popular facilitar.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] Cortes, J., & Henao, M. (2022). Microempresas: Trabajo Empírico de Algunos Problemas. *Revista en Contexto*, 185 - 207. doi:10.53995/23463279.486
- [2] Coraggio, J. L. (2020). Economía social y economía popular: Conceptos básicos. *Serie Consejeros*, 1.
- [3] Campana, J., & Lashayas, A. R. (2020). Economía Popular y Feminismo. *Otra Economía*, 13(23), 246-262.
- [4] Orellana, C. P. O., Orellana, E. F. O., & Olivo, M. A. O. (2020). Modelo de gestión para procesos administrativos en empresas de economía popular y solidaria. *Journal of business and entrepreneurial studies: JBES*, 4(2), 343-351.
- [5] Afanador, J. & Villalba, F. (2020). Sistemas logísticos sostenibles en redes de valor. *Fundación Universitaria Compensar*.
- [6] DANE. (2023). DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Obtenido de Encuesta de Micronegocios (EMICRON): <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-portema/mercado-laboral/micronegocios/micronegocios-historicos>
- [7] Sarria, A., & Tiribia, L. (2014). ECONOMIA POPULAR. En C. ANTONIO, LA OTRA ECONOMIA (págs. 173 - 186). Porto Alegre: Editorial Altamira. Obtenido de https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/news_attachments/Laotraeconomia.pdf#page=173
- [8] Valencia, G. (2023). Apoyo a la Economía Popular. Obtenido de Fundación Paz y Reconciliación: <https://www.pares.com.co/post/apoyo-a-la-econom%C3%ADa-popular>
- [9] Departamento, B. (2022). Colombia, potencial mundial de la vida: bases del Plan Nacional de Desarrollo 2022 - 2026. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/20.500.12324/37998>.
- [10] Giraldo, C. (2017). Economía Popular Desde Abajo. Ediciones desde abajo. ISBN 978-958- 8926-38-4 <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/portalDNP/PND-2023/2023-05-04-bases-plan-nacional-de-inversiones-2022-2026.pdf>
- [11] Montoya, F. A. (2022). [Título del documento]. En *Desafíos actuales y futuros de las microempresas en Colombia*. Centro de Estudios de la Empresa Micro.
- [12] Patiño, Y. (2022). En *Desafíos actuales y futuros de las microempresas en Colombia*. Centro de Estudios de la Empresa Micro.