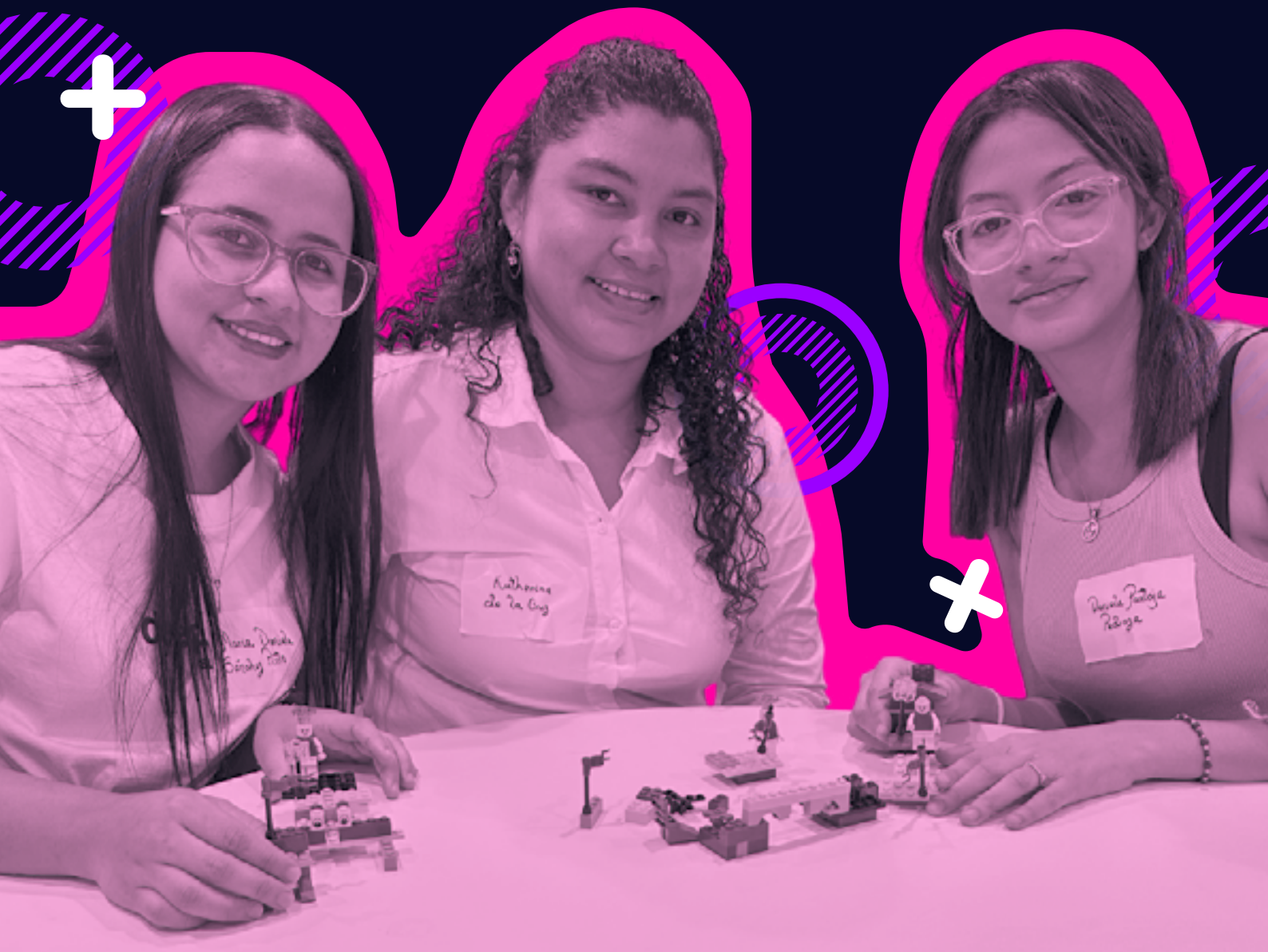
ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO *juvenil en perspectiva:*

Hallazgos y retos

Barranquilla, 2025



GLOBAL OPPORTUNITY YOUTH NETWORK: BARRANQUILLA

EL FUTURO ES JOVEN

aspen institute

UNIVERSIDAD DEL NORTE

Ecosistema de Emprendimiento Juvenil en Perspectiva: Hallazgos y Retos

Jana Schmutzler, Juan Pablo Escorcia, Maríangela López Lambraño, Patricia Márquez-Rodríguez, Zahira Moreno Freites, José Luis Ramos Ruiz, Liceth Reales Silvera, Gertrudis Ziritt Trejo.

Palabras clave: Juventud vulnerable | Emprendimiento juvenil | Barranquilla | Acompañamiento institucional

Co-editores: Universidad del Norte, Global Opportunity Youth Network Barranquilla
Diseño editorial: Margarita Cadavid y Maria Fernanda Rodriguez

Forma de citación:
Schmutzler, J., Escorcia, J. P., López Lambraño, M., Márquez-Rodríguez, P., Moreno Freites, Z., Ramos Ruiz, J. L., Reales Silvera, L., & Ziritt Trejo, G. (2025). Ecosistema de Emprendimiento Juvenil en Perspectiva: Hallazgos y Retos.

Publicado en Colombia - Published in Colombia

Las instituciones no son responsables por las ideas, modelos teóricos o nombres mencionados por los autores. El contenido publicado es exclusiva responsabilidad de los autores y no refleja la opinión de las directivas ni de las instituciones. Puede ser reproducido libremente, siempre que se cite el título, el autor y la fuente institucional correctamente.

Los autores agradecen especialmente a los asistentes de investigación por el apoyo brindado en la revisión de literatura, recolección de datos, análisis de datos y escritura del reporte: Nataly Ayala, Rafael Bautista, Paula Camargo, Rall Castro, Shadia Jaafar, Alis Lora, Alberto Marino, Isabella Soto, Saray Terrill, Marcos Tulio y Luisa Vargas.

CAPÍTULO 1
• Introducción

CAPÍTULO 2. Emprendimiento juvenil en condiciones de vulnerabilidad - Marco Conceptual y Revisión de Literatura
• Introducción
• Jóvenes con potencial: resignificando el término NINI
• Emprendimiento por necesidad, de supervivencia e informal
• Emprender para actuar: de la vulnerabilidad al potencial emprendedor
• Barreras estructurales: manifestaciones empíricas de los pasivos de la pobreza
• Intervenciones: Los medios para superar las barreras

CAPÍTULO 3. Caracterización de los jóvenes con potencial (potenciales) emprendedores
• ¿Qué sabemos de verdad sobre sus trayectorias de emprendimiento?
• ¿Qué hicimos?
• ¿Quiénes son estos jóvenes?
• ¿Y cómo es su entorno familiar?
• ¿Cómo es emprender desde la escasez?
• ¿Qué saben o creen saber?
• ¿Cuáles son las mayores barreras?
• ¿Dónde están sus redes?
• ¿Cómo viven su barrio cómo entorno para emprender?
• ¿Qué sueñan para su negocio?
• Conclusiones del análisis

CAPÍTULO 4. Ecosistemas emprendedores contados desde los márgenes: Un ejercicio de mapeo y tres talleres para (re)imaginar el ecosistema de Barranquilla
• ¿Un ecosistema para todos? - Una introducción
• Mapeo del Ecosistema - ¿Qué es un "ecosistema emprendedor" y por qué lo dividimos en etapas y segmentos?
• Un panorama en movimiento: fortalezas y fragilidades del ecosistema de Barranquilla
• Puertas de entrada según el momento del emprendedor
• Taller 1 - El ecosistema emprendedor visto por los jóvenes emprendedores
• Taller 2 - El ecosistema emprendedor visto por los actores
• Taller 3 - Reconciliando las tensiones y generando recomendaciones
• Conclusiones del análisis

CAPÍTULO 5.
• Aprendizajes y Conclusiones
• Insights Clave para el diseño de Intervenciones

¿Cómo convertimos la creatividad del ***rebusque en crecimiento sostenido?***

¿Qué ***puente*** le falta al negocio del barrio para ***cruzar las fronteras digitales y geográficas?***

Si el **banco no entra al barrio,** ***¿quién pone el primer peso para escalar una idea?***

¿Qué modelos de cuidado ***liberarían horas productivas para los y las emprendedoras?***

¿Cómo blindar al micro-negocio frente a ***la extorsión sin obligarlo a esconderse?***

¿Cómo orquestamos a los actores dispersos ***— públicos, privados y comunitarios —*** para que cada joven encuentre un camino ***claro, coherente y sin duplicidades dentro del ecosistema?***

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN



Los jóvenes son una fuerza clave para el desarrollo económico y social. Su energía, creatividad y capacidad de adaptación los posicionan como agentes transformadores en las sociedades actuales. Los jóvenes conforman el **16% de la población mundial y serán 1.300 millones en 2030** (United Nations, s.f.). Esta cifra plantea un reto urgente: invertir en su desarrollo educativo, económico y social, tal como promueven los ODS. Sin embargo, una creciente proporción de jóvenes está desconectada del sistema educativo, del mercado laboral y de oportunidades de formación.

Sin embargo, una creciente proporción de jóvenes está desconectada del sistema educativo, del mercado laboral y de oportunidades de formación. Son los llamados NEETs (Not in Employment, Education or Training) o en su versión en español NINI (ni estudian, ni trabajan) que en este informe se denominan "jóvenes con potencial" (JCP)[1]. Esta desconexión mencionada puede generar consecuencias profundas como la pérdida de capital humano y lo que se llama "efectos cicatriz", trayectorias marcadas por desempleo recurrente y bajos ingresos futuros (Gangl, 2006; Bell & Blanchflower, 2010; Gregg & Tominey, 2005). El término "jóvenes con potencial" no equivale únicamente a desempleo o encontrarse por fuera del sistema educativo. Más de la mitad de este grupo es considerado inactivo: no buscan activamente empleo, muchas veces por barreras estructurales, responsabilidades familiares o desconfianza institucional (Caroleo et al., 2020). Muchos tampoco aparecen en registros de servicios públicos, lo que dificulta intervenciones enfocados en ellos (OECD, 2016). Eurofound (2016) ha demostrado que los jóvenes con potencial no son un grupo homogéneo. Existen subgrupos con necesidades diferenciadas: desempleados de corto o largo plazo, cuidadores, jóvenes con discapacidad o en proceso de reintegración (Cavalca, 2016; Yates & Payne, 2006).

"Invertir en juventud es apostar por el futuro económico y humano de las naciones."

"Un enfoque único no basta: se necesitan respuestas diversas y adaptadas."

[1] De acuerdo con la definición de GOYN Barranquilla 2023, se aplica esta terminología "para resaltar lo que tienen y dejar de enfocarnos en lo que no tienen, para dejar de invisibilizarlos e invitar a la acción desde el reconocimiento de sus oportunidades".

En Colombia, el 26% de los jóvenes entre 14 y 28 años está fuera del sistema educativo y laboral, es decir, 3.2 millones de personas (GEIH, 2021). En Barranquilla, esta proporción alcanza el 40% (Javeriana, 2022). Sin embargo, para GOYN Barranquilla, los JCP incluyen no solamente aquellos jóvenes que no estudian ni trabajan. Adicionalmente, los ocupados informales, sea en forma de autoempleo o empleado, hacen parte de este grupo. Por ello, de acuerdo con el informe de GOYN Barranquilla (2024), en Barranquilla el 45% de las mujeres y el 55% de los hombres jóvenes son considerados JCP.

En Barranquilla, de acuerdo con el estudio de GOYN Barranquilla (2024), casi la mitad de los JCP consideran la falta de recursos económicos como la principal barrera para acceder a la educación. Adicionalmente, se evidencia una barrera visible en la duración del desempleo: los JCP tardan más en encontrar trabajo, lo que sugiere mayores obstáculos o expectativas laborales más altas. (GOYN Barranquilla, 2024). Expresan que la falta de experiencia y su edad los hacen poco atractivos para un empleador y mencionan que salarios bajos o condiciones laborales no favorables son barreras que dificultan encontrar empleo (GOYN Barranquilla, 2024).

Frente a este panorama, la iniciativa GOYN Barranquilla —como parte de la red global Global Opportunity Youth Network— ofrece una visión sistémica de la problemática que enfrentan los jóvenes en la ciudad. Su propósito es movilizar las capacidades del ecosistema local para impulsar transformaciones profundas que se traduzcan en oportunidades reales y sostenibles para la juventud barranquillera. Como parte de este esfuerzo, se han publicado dos ediciones del Informe Jóvenes con Potencial (2023 y 2024), los cuales, a través de datos y análisis rigurosos, visibilizan la problemática juvenil y ofrecen a la ciudadanía insumos valiosos para discutir, planificar y ejecutar acciones orientadas al mejoramiento de las condiciones de vida de los jóvenes y al fortalecimiento de sus trayectorias productivas.

En esta línea, el presente estudio complementa las reflexiones y hallazgos previos, presentando una caracterización de los jóvenes emprendedores, sus contextos, los desafíos que enfrentan y sus percepciones sobre el ecosistema emprendedor del área metropolitana. A partir de un trabajo de campo realizado durante varios meses, se ha recopilado información significativa que puede servir de base para diseñar e implementar intervenciones que fortalezcan el emprendimiento juvenil, con un enfoque diferencial y contextualizado.

“El emprendimiento juvenil necesita un ecosistema que crea en su potencial.”

CAPÍTULO 2

EMPRENDIMIENTO JUVENIL EN CONDICIONES DE VULNERABILIDAD

MARCO CONCEPTUAL Y REVISIÓN DE LITERATURA



Introducción

El emprendimiento juvenil ha sido promovido en los últimos años como estrategia frente al desempleo en países en desarrollo. Esta visión ha permeado políticas públicas y programas internacionales bajo la premisa de que fomentar la iniciativa empresarial puede reducir la informalidad e impulsar la inclusión económica juvenil.

Sin embargo, no todo emprendimiento genera movilidad social. En contextos de exclusión, emprender suele ser una respuesta forzada más que una opción estratégica. Por eso, el desafío no es generar más emprendimiento, sino entender qué tipo se está promoviendo, en qué condiciones y con qué apoyos.

Sin embargo, no todo emprendimiento genera movilidad social (Santos, Costa & Morris, 2022). En contextos de exclusión, emprender suele ser una respuesta forzada más que una opción estratégica. Por eso, el desafío no es generar más emprendimiento, sino entender qué tipo se está promoviendo, en qué condiciones y con qué apoyos. La evidencia empírica muestra que los jóvenes que crecen en contextos de vulnerabilidad se enfrentan a barreras que se refuerzan mutuamente en los planos personal, del ecosistema y de la política pública. Solo cuando esos obstáculos se abordan de manera paralela el emprendimiento puede traducirse en crecimiento inclusivo (Bruton, Ketchen & Ireland, 2013) .

Este capítulo presenta un marco conceptual para analizar el emprendimiento juvenil vulnerable, como base para diseñar intervenciones más realistas y contextualizadas a partir del trabajo en campo realizado en Barranquilla.

Jóvenes con potencial: resignificando el término NINI

La categoría **NINI** (no trabajan, no estudian) - (NEET en inglés) ha sido ampliamente adoptada en la literatura nacional e internacional para referirse a aquellos jóvenes que no participan en actividades laborales, educativas ni formativas. Desde la creación del término, este se ha ampliado para poder incluir la heterogeneidad del grupo, reconociendo que las experiencias y desafíos varían significativamente en función de factores como el nivel educativo, el contexto regional y el género (Mascherini, 2018 ; Assmann & Broschinski, 2021).

No obstante, esta noción ha sido objeto de debate debido a su carácter reduccionista y a las implicaciones que conlleva sobre cómo se percibe a esta población. Por esto, el uso del concepto **"jóvenes con potencial" (JCP)** que fue introducido por la iniciativa de GOYN para evitar el estigma que caracteriza el termino NINI, busca destacar las capacidades latentes y las oportunidades de desarrollo que pueden emerger con el diseño e implementación de políticas públicas pertinentes.

En las palabras de la iniciativa GOYN Barranquilla (2023): "Nos referimos a esta población como Jóvenes con Potencial, para resaltar lo que tienen y dejar de enfocarnos en lo que no tienen, para dejar de invisibilizarlos e invitar a la acción desde el reconocimiento de sus oportunidades". **Esta resignificación no solo evita la estigmatización, sino que también permite una lectura más compleja y optimista del fenómeno.**

Emprendimiento por necesidad, de supervivencia e informal

En los países del sur global, como Colombia, el emprendimiento ha adquirido un carácter ambivalente: es visto tanto como motor de desarrollo como mecanismo de subsistencia. Es fundamental diferenciar entre:

Emprendimiento por necesidad

Motivado por la falta de empleo e ingresos, operando en sectores de baja productividad, alta competencia y escasa diferenciación (Fairlie & Fossen, 2018). Con ciertas capacidades y valores así como también apoyos adecuados, puede volverse sostenible (Attanasio, Kugler, & Meghir, 2011; Cho & Honorati, 2014; Santos, Costa & Morris, 2022)

Emprendimiento informal

Ocurre por fuera del marco regulatorio legal establecido por el Estado. Se trata de *actividades económicas legales*, pero que operan sin registro formal, no pagan impuestos, ni cumplen con normativas laborales de seguridad social o comerciales (Williams, 2006; 2007). Aunque no siempre implica precariedad, limita el acceso a **crédito, redes institucionales y mercados más grandes.** Sus motivaciones son diversas: desde la urgencia hasta el deseo de independencia (Williams & Nadin, 2010).

Emprendimiento de supervivencia

Se trata de iniciativas nacidas en contextos de vulnerabilidad profunda, sin planificación ni capital. Su único objetivo es cubrir necesidades básicas inmediatas. Estos negocios rara vez escalan y permanecen en márgenes muy estrechos (Schoar, 2010; Bruton et al., 2013).

Estas formas de emprendimiento se solapan, pero comparten una característica común: enfrentan condiciones desfavorables desde su inicio, con decisiones moldeados por la urgencia y falta de alternativas.

Entender para actuar: de la vulnerabilidad al potencial emprendedor

Fomentar el emprendimiento juvenil en situación de vulnerabilidad implica reconocer los múltiples factores que afectan su origen y sostenibilidad. Dos marcos conceptuales permiten entender esa fragilidad estructural de manera integrada. En primer lugar, la trampa de productos básicos **(en inglés "commodity trap")** describe la dinámica por la cual los negocios que nacen en condiciones de vulnerabilidad compiten en mercados saturados, con productos poco diferenciadores, márgenes mínimos, sin escala ni tecnología (Morris, Santos y Neumeyer, 2018). Este encierro competitivo hace que, aun cuando las ventas crecen, la rentabilidad permanezca baja y la capacidad de acumulación sea limitada.

A esto se suma lo que la literatura denomina pasivos de la pobreza ("liability of poorness" en inglés) (Morris & Santos, 2020): un conjunto de desventajas estructurales que enfrentan los emprendedores en situación de pobreza. Este marco permite ir más allá de las explicaciones que reducen la dificultad de emprender a la falta de recursos económicos, y visibiliza un conjunto de factores interrelacionados que incrementan la fragilidad de los negocios creados desde la escasez.

Brechas de alfabetización: No se limitan al dominio básico de lectura o escritura. Más bien, se trata de un conjunto de cinco alfabetizaciones esenciales: funcional (leer, escribir, comunicarse), financiera (presupuestar, ahorrar, manejar deudas), económica (comprender precios, incentivos, decisiones de mercado), empresarial (entender el lenguaje del negocio y relacionarse con actores clave), y tecnológica (usar y adaptar herramientas digitales). Estas carencias dificultan desde la elaboración de presupuestos hasta la interacción con proveedores, la gestión administrativa y el uso estratégico de tecnologías.

Mentalidad de escasez: Es una forma de pensar que surge en contextos donde los recursos son tan limitados que cada decisión implica un sacrificio. Esta mentalidad lleva al emprendedor a enfocarse en resolver las urgencias del presente, descuidando la planificación a mediano o largo plazo. Como resultado, muchas decisiones se toman de forma reactiva, con poca capacidad para anticipar riesgos o identificar oportunidades. La atención del emprendedor se fragmenta y se limita a lo más inmediato, lo cual reduce su capacidad de construir una estrategia de crecimiento.

Presiones personales: Muchas personas en situación de pobreza enfrentan una carga cotidiana de demandas no relacionadas con el negocio, como el cuidado de familiares, enfermedades recurrentes, inseguridad en el entorno, hacinamiento, falta de acceso a servicios básicos o transporte, e incluso violencia. Estas circunstancias consumen tiempo y energía, dificultan la concentración y hacen que el negocio dependa exclusivamente del emprendedor, que además debe atender múltiples frentes de manera simultánea.

Falta de red de seguridad financiera: Los emprendedores pobres suelen operar "al margen", sin ahorros, seguros, activos líquidos ni acceso al crédito formal. Esto significa que no existe un colchón que permita resistir una crisis, invertir en mejorar el negocio o asumir riesgos. Cuando el negocio sufre una caída en ventas o una emergencia, no hay respaldo económico que permita sostenerlo, lo que incrementa su fragilidad estructural.

Estas condiciones **limitan** no solo las capacidades técnicas del emprendedor, sino también su bienestar emocional, tolerancia al riesgo y horizonte de expectativas. Emprender desde la escasez implica navegar simultáneamente barreras económicas, sociales y cognitivas, muchas veces ***sin acompañamiento institucional.***

No obstante, investigaciones recientes también han señalado que ciertos elementos desarrollados en contextos de pobreza, como por ejemplo la creatividad para **"rebuscarse",** la tolerancia a la incertidumbre o los lazos comunitarios estrechos, pueden convertirse en activos emprendedores (Morris & Tucker, 2021). Si se combinan con capacitación adecuada y una mentalidad empresarial crítica, estos activos de la pobreza **"poverty assets"** pueden servir como puente hacia la construcción de negocios más resilientes y adaptativos.

Barreras estructurales: manifestaciones empíricas de los pasivos de la pobreza

La potencia explicativa de este marco se confirma cuando se observan las barreras que la literatura recoge en tres niveles interdependientes: el micro, que remite a las capacidades, recursos y decisiones de la persona emprendedora y su negocio naciente; el meso, que engloba el ecosistema inmediato (infraestructura, programas, redes y mercados locales); y el macro, que abarca las reglas del juego, políticas y normas socioculturales que configuran el clima empresarial.

En el nivel **micro,** las brechas de alfabetización se expresan en la ausencia de formación emprendedora vivencial: los cursos magistrales elevan el conocimiento, pero rara vez se traducen en empresas en funcionamiento (Cho & Honorati, 2014). La falta de ahorros y de garantías incrementa el costo del crédito (Gemma & Ibrahim, 2015), mientras la baja alfabetización financiera dificulta el control de flujo de caja y la evaluación de riesgos (Karlan & Valdivia, 2011). A ello se suman la mentalidad de escasez y el temor al fracaso, que reducen la autoeficacia emprendedora (Zhao, Seibert & Hills, 2005; Goldman-Mellor et al., 2016).

En el nivel **meso**, la carencia de infraestructura y redes reproduce la ausencia de un "colchón" colectivo. Las zonas periféricas enfrentan conectividad deficiente y falta de equipamiento, lo que restringe el alcance de mercado y la adopción de modelos digitales (Dangolani, 2011). Incluso entre jóvenes "nativos digitales", predominan usos recreativos de la tecnología; las competencias para monetizarla, como son la analítica, ciberseguridad, logística en línea, son escasas (Scuotto & Morellato, 2013). La debilidad de redes de mentores y espacios colaborativos dificulta el aprendizaje por observación y retrasa la profesionalización (Bosma et al., 2012).

En el nivel **macro,** los pasivos de la pobreza se magnifican por un marco institucional y cultural que penaliza el ensayo y error. El emprendimiento se percibe con frecuencia como opción insegura frente al empleo asalariado, lo que desincentiva la movilización de recursos familiares o comunitarios (Henderson & Robertson, 1999). Además, los múltiples trámites de registro, los requisitos de capital mínimo y la fiscalidad volátil elevan los costos de entrada y reducen la formalización (van Stel, Storey & Thurik, 2007).

En síntesis, las barreras micro, meso y macro son manifestaciones empíricas de los pasivos de pobreza y explican por qué la mayoría de los emprendimientos juveniles en condiciones de vulnerabilidad queda atrapada en la lógica de productos básicos.

Intervenciones: Los medios para superar las barreras

El siguiente análisis, basado en estudios comparables en economías en desarrollo, como Colombia, Perú, Nigeria, Uganda, Sudáfrica y Guyana, ofrece lecciones relevantes para el contexto de Barranquilla, caracterizado por altos niveles de informalidad, desigualdad y desconexión institucional.
Al conectar barreras con tipos de intervenciones posibles, se busca sentar las bases para el diseño de políticas públicas, estrategias o intervenciones del ecosistema más coherentes con la realidad de los jóvenes y con el potencial transformador que encierra el emprendimiento cuando es adecuadamente acompañado.

La evidencia indica que, en el plano individual, los programas que combinan capacitación experiencial, capital semilla y mentoría multiplican las ganancias y la generación de empleo en comparación con intervenciones aisladas (Cho & Honorati, 2014). Integrar competencias digitales avanzadas, como son analítica de datos, ciberseguridad y comercio electrónico, en la formación técnica y superior cierra brechas clave (Scuotto & Morellato, 2013). La educación financiera, enfocado en temas como flujo de caja, crédito, y fijación de precios, mejora la supervivencia de los negocios (Wise, 2013). La mentoría fortalece la resolución de problemas y la perseverancia (St-Jean & Audet, 2012). Y finalmente, los módulos de bienestar psicosocial reducen el miedo al fracaso (Goldman-Mellor et al., 2016).

En el ecosistema, la provisión subsidiada de banda ancha, dispositivos y laboratorios de prototipado permite a los jóvenes diseñar, probar y escalar productos (Dangolani, 2011). Articuladores que generan la conexión entre gobiernos, empresas y universidades ofrecen redes, mentoría e intermediación financiera que elevan la tasa de supervivencia de los emprendimientos de primera generación (Bosma et al., 2012).

En el ámbito macro, las reformas que habilitan ventanillas únicas digitales, reducen el capital mínimo y estabilizan la fiscalidad incrementan la creación y formalización de empresas (van Stel et al., 2007). Incentivos como exenciones tributarias temporales y cuotas de compras públicas para empresas jóvenes envían señales de demanda que legitiman los negocios emergentes, mientras campañas mediáticas con referentes diversos comienzan a desestigmatizar la iniciativa empresarial (Henderson & Robertson, 1999).

La evidencia converge en un mensaje operativo: las trayectorias juveniles son diversas y las intervenciones deben reflejarlo. Resulta imprescindible un itinerario integrado que combine formación experiencial temprana, financiamiento inclusivo acompañado de mentoría y educación financiera, infraestructura digital y redes de apoyo densas, todo soportado por regulación simple y una narrativa cultural que legitime el riesgo emprendedor. Solo así se neutralizan los pasivos de la pobreza y se puede superar la trampa de los productos básicos para así transformar el emprendimiento en vector de movilidad social, más allá de la mera supervivencia.

BARRERAS
e intervenciones

MICRO
Individual

Se enfoca en los emprendedores a nivel individual. Asociadas a rasgos de personalidad, motivaciones y comportamientos.

BARRERAS
Falta de educación en emprendimiento y en el desarrollo de habilidades.

INTERVENCIONESI
Programas de emprendimiento que desarrollan habilidades prácticas en jóvenes para crear negocios, promoviendo inclusión y abordando inequidades.

BARRERAS
Bajo nivel de autoeficacia y miedo al fracaso.

INTERVENCIONES
Mejorar la educación en emprendimiento, basándola en casos de éxito y aspectos cognitivos, para aumentar la autoeficacia e intención emprendedora.

BARRERAS
Acceso a capital y recursos financieros limitados.

NTERVENCIONES
Alternativas de financiación (crowdfunding, prestamos par-a-par) y microcréditos para abordar los retos financieros que enfrentan los jóvenes emprendedores.

INTERVENCIONES
Programas de educación financiera que capacitan a los jóvenes para garantizar la sostenibilidad de sus negocios y su bienestar financiero.

MESO
Organizacional / Institucional

Se enfoca en como las industrias y redes en el entorno más amplio, determinan la actividad emprendedora.

BARRERAS
Falta de acceso a herramientas tecnológicas.

INTERVENCIONES
Organizaciones gubernamentales y no gubernamentales pueden facilitar el acceso a herramientas digitales, dando a los jóvenes emprendedores más oportunidades en el mercado.

BARRERAS
Colaboración con diferentes Stakeholder.

INTERVENCIONES
Entidades públicas y privadas pueden crear espacios de networking y mentorías, conectando a jóvenes con emprendedores y fortaleciendo el ecosistema emprendedor.

MACRO
Social / Político

Se enfoca en factores del entorno económico, social y político a una escala más amplia.

BARRERAS
Actitudes sociales y culturales.

INTERVENCIONES
Mecanismos para impulsar un cambio cultural que posicione el emprendimiento como una carrera viable y reduzca percepciones negativas.

BARRERAS
Marcos regulatorios complejos.

INTERVENCIONES
Los gobiernos deben reformar políticas para simplificar regulaciones y reducir burocracia, favoreciendo el emprendimiento juvenil.

CAPÍTULO 3

CARACTERIZACIÓN DE LOS JÓVENES CON POTENCIAL (POTENCIALES) EMPRENDEDORES



¿Qué sabemos de verdad sobre sus trayectorias de emprendimiento?

Para entender las realidades del emprendimiento juvenil vulnerable, no basta con contar historias individuales. Tampoco alcanza con analizar indicadores o diseñar programas desde el escritorio. Lo que se necesita es sumergirse, escuchar y, sobre todo, **conectar lo cuantitativo con lo vivido.**

Este apartado del estudio recoge justamente eso: Una fotografía compleja y densa de lo que los jóvenes de Barranquilla y su Área Metropolitana enfrentan cuando deciden emprender desde la vulnerabilidad. No como plan de vida ideal, sino como respuesta a una ausencia: la del empleo formal, el ingreso digno, el respaldo educativo y el entorno seguro.

¿Qué hicimos?

Para lograrlo, se aplicaron **250 encuestas estructuradas** a jóvenes entre 18 y 28 años . La muestra aleatoria fue dividida en dos grupos abarcando los 5 municipios del Área Metropolitana de Barranquilla durante el mes de febrero y marzo de 2025:

- 141 jóvenes que ya tienen un negocio activo.
- 109 jóvenes con intención de emprender.

Para generar los mejores resultados posibles, se realizó exitosamente una prueba piloto el 27 y 28 de febrero de 2025 con 10 jóvenes.

Además, realizamos **46 entrevistas semiestructuradas en profundidad,** que nos permitieron explorar no solo los "qué" y los "cuántos", sino también los "por qué" y los "cómo". Se escogió a 45 jóvenes estratégicamente - 29 con negocios ya andando y 16 con intenciones de emprender - para representar la diversidad del grupo objetivo. Las entrevistas se realizaron en marzo de 2025. Esta muestra incluyó perfiles con distintas aspiraciones de emprendimiento, contextos de origen y trayectorias de vida, garantizando una perspectiva holística sobre las oportunidades y barreras del ecosistema emprendedor local.

A través de dos instrumentos, la encuesta y una guía para las entrevistas semi-estructuradas, indagamos en cinco grandes dimensiones:

1. Trayectoria personal y motivaciones para emprender.
2. Condiciones de vida y entorno familiar.
3. Experiencia concreta con su negocio o idea.
4. Redes, apoyos y percepción del ecosistema.
5. Obstáculos psicosociales y proyecciones de futuro.

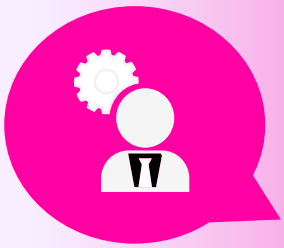
Este trabajo en campo reveló una verdad fundamental: El ecosistema no está diseñado desde las trayectorias de quienes más lo necesitan. Los hallazgos que presentamos nos dan pistas claras sobre qué tipo de apoyos necesitan estos jóvenes si queremos construir un ecosistema realmente inclusivo. Porque escuchar no es el fin. Es el punto de partida.

[2] Se identificadaron dificultades en ambos grupos objetivo en el levantamiento de información. En algunas zonas comerciales, varios jóvenes emprendedores mostraron resistencia a participar, manifestando preocupación por situaciones de extorsión en el área, lo que limitó la recolección de datos. Por otro lado, en las visitas casa a casa, algunos jóvenes con intención de emprender no se encontraban en sus hogares.

¿Quiénes son estos jóvenes?

Los jóvenes encuestados se organizan en

dos perfiles:



109
con intención de emprender
(44%)

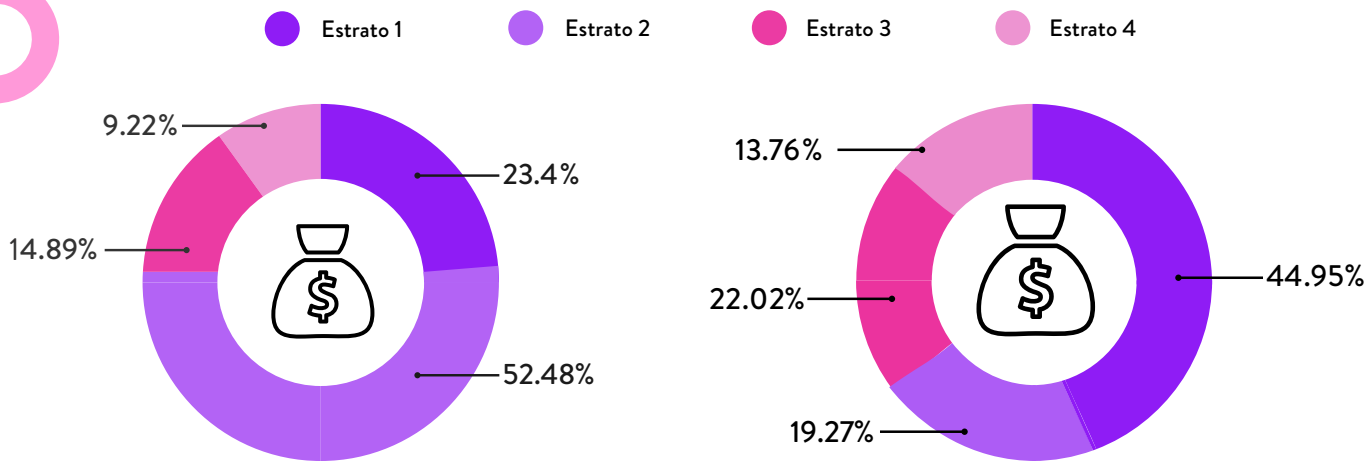
141
con perfil emprendedor
(56%)



La gran mayoría no se identifica con grupos étnicos (alrededor del 90%) ni reporta tener alguna discapacidad. Aunque la mayoría reside en Barranquilla, es mucho más común que quienes tienen intención de emprender hayan migrado desde otros municipios (74%), principalmente por razones educativas. Este patrón muestra cómo la movilidad se convierte en una estrategia de superación personal para quienes, a pesar de enfrentar mayores barreras, buscan alternativas para avanzar. Los emprendedores no muestran la misma movilidad.

Ambos perfiles se concentran en hogares de ingresos bajos, pero con matices: el perfil emprendedor predomina en estrato 2, mientras que la intención de emprender se concentra en estrato 1 (casi 45%). Sin embargo, en ambos casos, la afiliación al Sisben está muy alta: un 64% para los emprendedores y 69% de los jóvenes con intención de emprendedor. Si bien no tenemos una muestra representativa, puede ser un indicador de mayor vulnerabilidad entre los jóvenes que tan solo tienen intención de emprender. Este va de la mano con los apoyos económicos recibidos: el 10.64% de los emprendedores recibe ayuda del programa Familias en Acción, mientras que los hogares de los jóvenes con intención de emprender reciben apoyo de diversos programas.

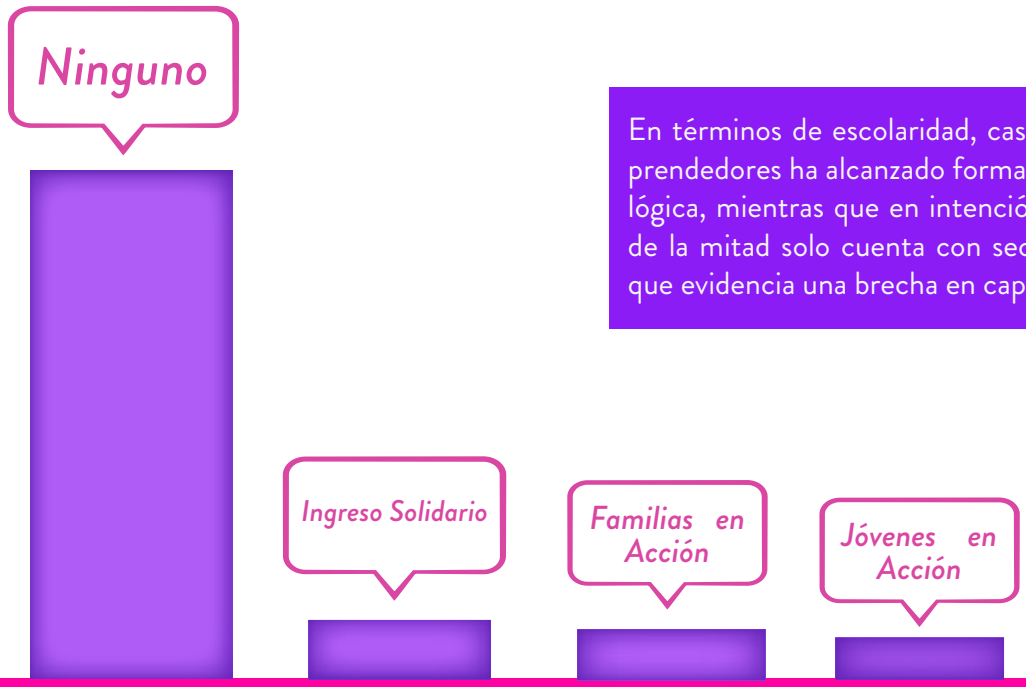
Gráfica 1. Distribución por estrato socioeconómico



Emprendedor

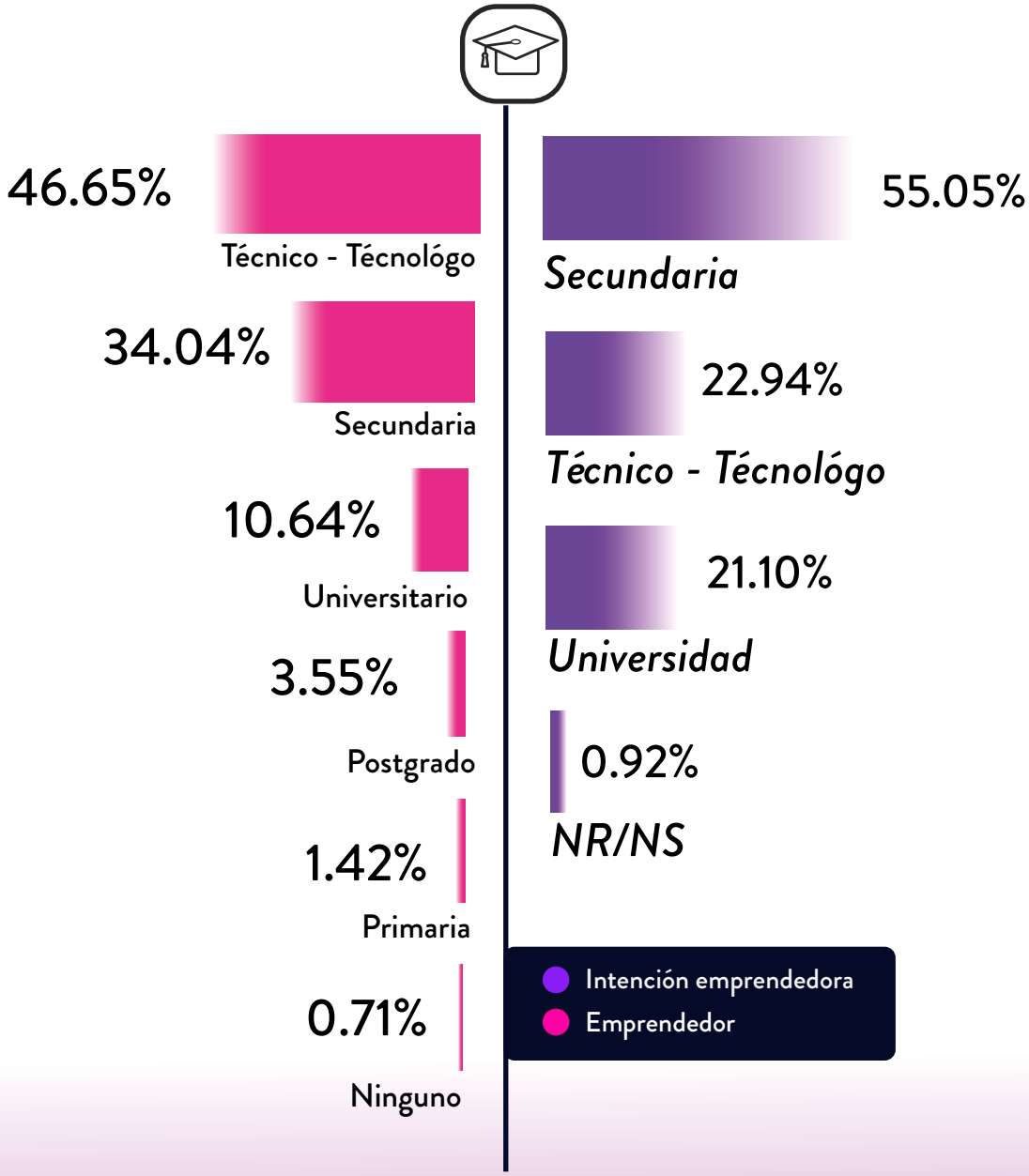
Intención emprendedora

Gráfica 2. Tipo de apoyo económico

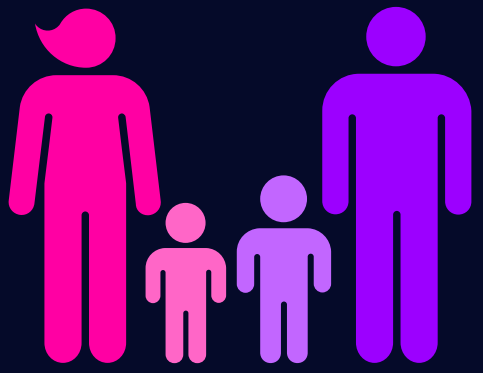


En términos de escolaridad, casi la mitad de los emprendedores ha alcanzado formación técnica o tecnológica, mientras que en intención de emprender más de la mitad solo cuenta con secundaria completa, lo que evidencia una brecha en capital formativo.

Gráfica 3. Nivel educativo de los participantes



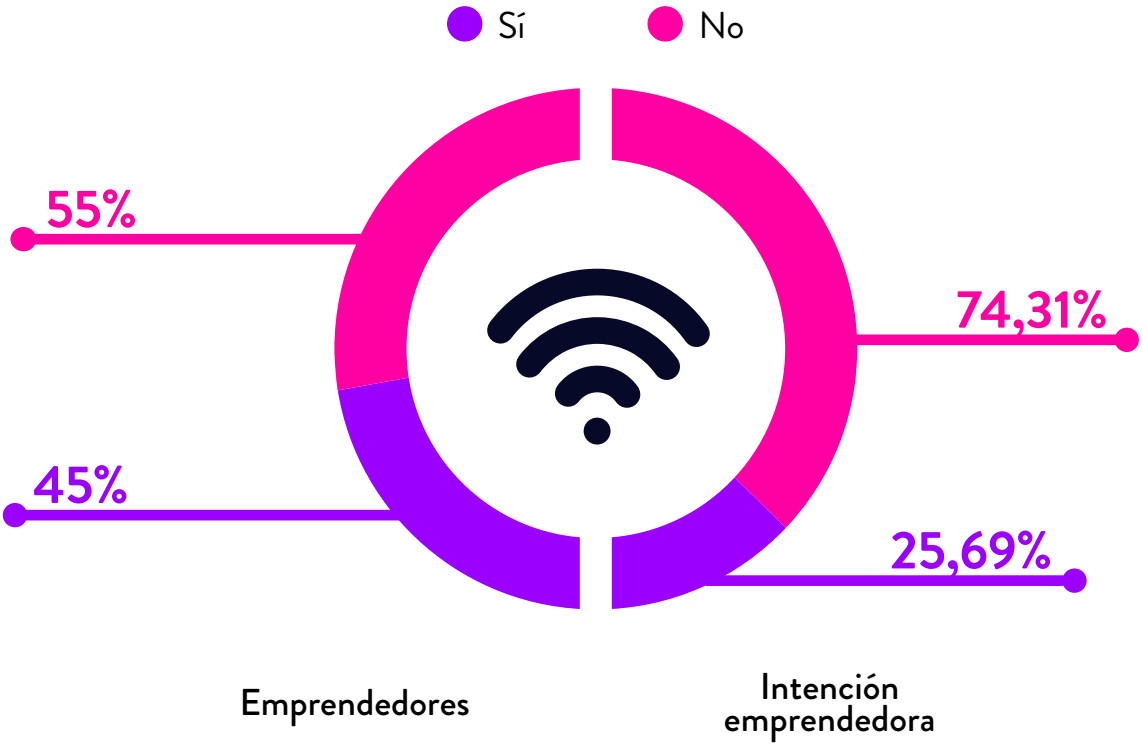
Adicionalmente, también se observa un contraste en la experiencia laboral: **7 de cada 10 jóvenes** con intención de emprender nunca han trabajado, mientras que entre emprendedores esa proporción es cercana a la mitad. Este patrón de mayor inserción laboral y acceso a redes de apoyo distingue claramente a los emprendedores, mientras que los jóvenes con intención de emprender enfrentan una mayor vulnerabilidad estructural.



¿Y cómo es su entorno familiar?

Los hogares son numerosos: en promedio, cada vivienda tiene entre 4 y 5 personas. Sin embargo, en los hogares de jóvenes con intención de emprender, la presencia de niños es mayor (1.47 niños en promedio frente a 1.07 en hogares de emprendedores). La vivienda familiar es la más común (57%), seguida de arriendo (34%), sin grandes diferencias entre grupos.

El acceso a internet evidencia una fuerte brecha entre ambos perfiles. Mientras que el 53% de los emprendedores cuenta con conexión en su hogar, solo uno de cada cuatro jóvenes con intención de emprender tiene este servicio. Esta desigualdad limita sus posibilidades de educación, empleabilidad y emprendimiento, ya que hoy en día, muchas oportunidades dependen del acceso a medios digitales. A pesar de estas limitaciones, los jóvenes con intención de emprender son los que más buscan formarse y capacitarse.

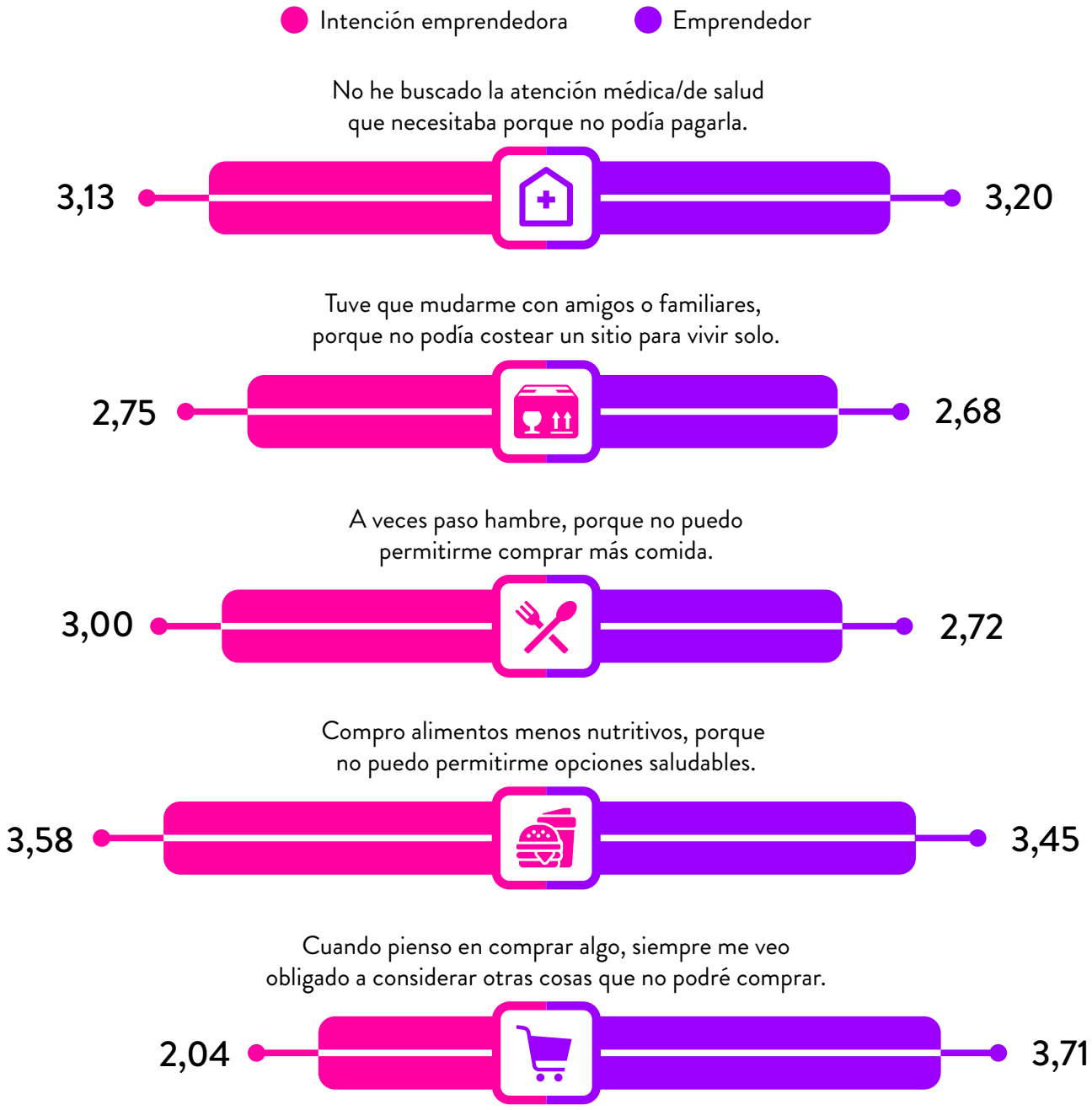


Gráfica 4. Accesibilidad a internet según perfil emprendedor



En cuanto a las fuentes de ingreso del hogar, se observa que el 42% de los aportes económicos provienen de familiares directos, seguidos de hermanos (19.6%) y cónyuges (12.8%). Solo uno de cada cinco jóvenes afirma ser quien sostiene económicamente su casa, lo que resalta la dependencia de redes familiares para la subsistencia.

Esta precariedad se refleja también en el hecho de que el hambre y sobre todo la compra de alimentes no tan nutritivos son situaciones no desconocidos por muchos de estos jóvenes.



Gráfica 5. Limitaciones financieras personales y familiares

Un aspecto preocupante es el entorno familiar en el que viven estos jóvenes. Alrededor del 70% ha enfrentado situaciones que afectan su bienestar, siendo los conflictos familiares (disputas y peleas) el problema más común. Además, el 23% de los hogares sufre desempleo o inestabilidad laboral. También se registran casos de violencia, divorcio y ausencia de apoyo emocional, factores que no solo afectan la calidad de vida, sino que también suponen un reto adicional para emprender, pues la prioridad sigue siendo resolver las necesidades básicas antes que desarrollar proyectos productivos.

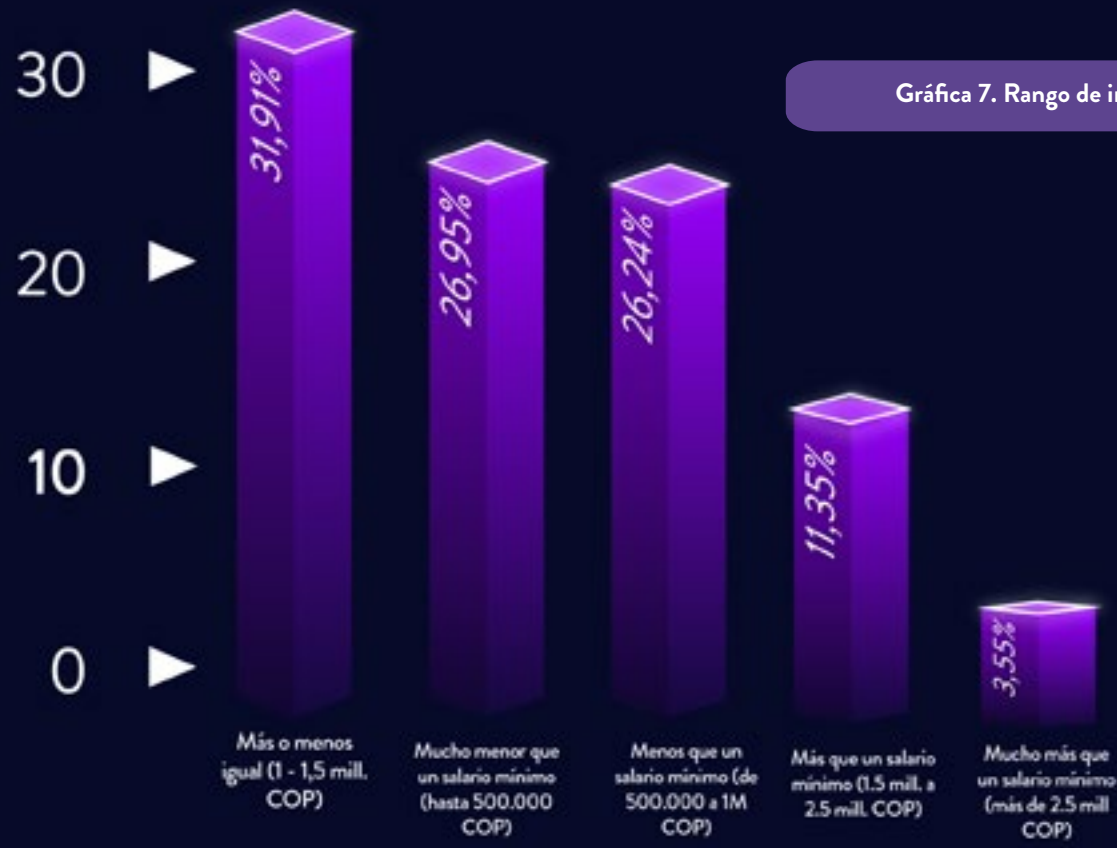
¿Cómo es emprender desde la escasez?

Emprender desde la escasez es la realidad cotidiana para la mayoría. La mayoría de los jóvenes indican que emprendieron para aprovechar una oportunidad. A su vez, el reto de enfrentarse a algo nuevo, ser su propio/a jefe y adquirir nuevas habilidades son las motivaciones principales de los jóvenes, mostrando que emprender no solo es una fuente de ingreso. Al contrario, ellos lo entienden como un camino de desarrollo personal.



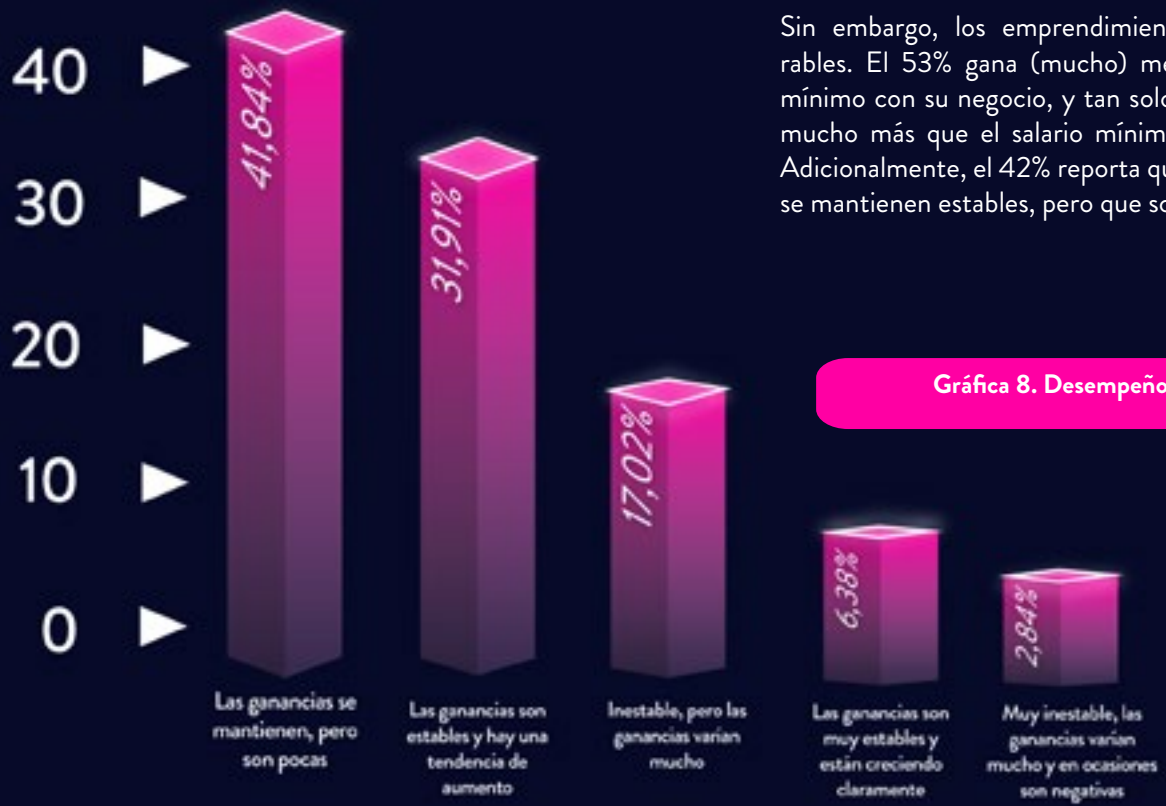
Gráfica 6. Implicaciones de crear una empresa o emprender

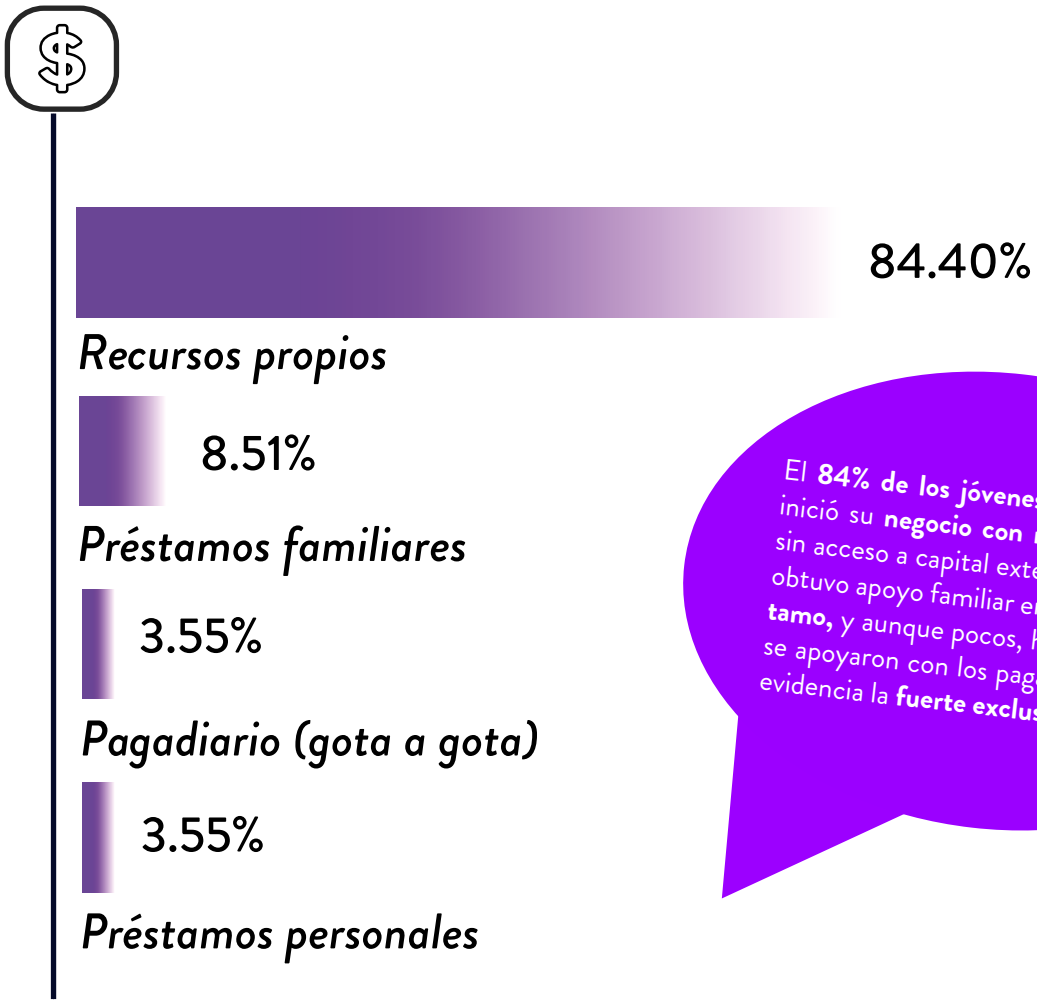
Gráfica 7. Rango de ingresos del negocio



Sin embargo, los emprendimientos son vulnerables. El 53% gana (mucho) menos del salario mínimo con su negocio, y tan solo el 3,55% gana mucho más que el salario mínimo legal vigente. Adicionalmente, el 42% reporta que sus ganancias se mantienen estables, pero que son muy bajas.

Gráfica 8. Desempeño del negocio





El **84% de los jóvenes emprendedores** inició su **negocio con recursos propios**, sin acceso a capital externo. Solo un **8%** obtuvo apoyo familiar en **forma de préstamo,** y aunque pocos, hay aquellos que se apoyaron con los paga diarios, lo que evidencia la **fuerte exclusión financiera.**

Gráfica 9. Fuentes de financiamiento del negocio

La precariedad también se refleja en lo operativo: **la gran mayoría trabaja desde casa, sola o solo, sin empleados,** y apenas u**n 7,8%** cuenta con registro en el RUT y el **7,1%** con registro en la Cámara de Comercio. Cuando se les preguntó si podrían afrontar imprevistos, la mayoría dijo que podrían cubrir **gastos menores** *(como $50.000 pesos)*, pero **no** estarían en capacidad de asumir una multa de $500.000 o una inversión de $1 millón, lo cual demuestra una **fragilidad financiera estructural** que pone en riesgo la sostenibilidad de sus emprendimientos.

Desde las entrevistas, se logra complementar. La falta de espacio, equipos adecuados y liquidez inmediata es recurrente. Muchos emprenden **sin capital, sin registro y sin capacidad de afrontar emergencias.** La informalidad no es una elección estratégica, sino una condición estructural. La confianza en instituciones financieras es baja, y la experiencia con créditos formales es casi inexistente. Además, **los costos invisibles del entorno, extorsión, miedo e inseguridad, erosionan las posibilidades de consolidación,** especialmente en barrios periféricos.

¿Qué saben o creen saber?

El análisis sobre los conocimientos y necesidades de aprendizaje de los jóvenes refleja una brecha clara en su formación. Solo el 50% de los emprendedores ha participado en programas de formación para emprendedores, mientras que el 100% de los aspirantes a emprender nunca ha tomado cursos o talleres relacionados con negocios. Esta falta de capacitación formal limita sus herramientas para gestionar adecuadamente sus emprendimientos.

A pesar de ello, en general se sienten capaces – con una ligera ventaja por parte de aquellos que ya emprenden – de llevar a cabo las funciones esenciales de emprender: identificar oportunidades, comercializar, crear nuevos productos/ servicios y pensar creativo.

Pero cuando ya se revisan funciones administrativas más detalladamente, esta confianza que muestran no es tan alta, ubicándose entre 4.5 y 5.5 en una escala de 7. A pesar de no haber emprendido aún, los jóvenes con intención emprendedora reportan mayores niveles de confianza para realizar la mayoría de las actividades relacionadas con la gestión y operación de un negocio. Esto contrasta con los emprendedores actuales, quienes solo superan en autoconfianza aspectos puntuales como la planificación estratégica, el análisis de recursos propios, y tareas operativas específicas. El hallazgo sugiere un potencial optimismo inicial en quienes aún no enfrentan los retos reales del emprendimiento, y apunta a la necesidad de fortalecer la confianza práctica en quienes ya están emprendiendo.



Gráfica 10. Autoevaluación de competencias para emprender

	Emprendedor	Intención emprendedora
Tengo claro dónde quiero estar en 3 años con mi negocio y sé que hacer para lograrlo.	5,69	5,30
Defino, mido y monitoreo el progreso de los objetivos en mi negocio para los próximos 3 años (ejemplo: las ventas mensuales se logran al 100%).	5,41	4,93
Analizo factores del mercado donde opera el negocio para establecer planes a futuro.	5,47	5,05
Visité al menos un negocio de mi competencia para ver qué precios tienen sus productos.	5,01	5,44
Registré cada compra y venta realizada en el negocio.	4,91	5,40
Tengo un presupuesto escrito, que indica cuánto se debe pagar cada mes.	4,79	4,91
He tenido que bajar la calidad o el tamaño del producto para disminuir los costos / por el aumento en los costos de los materiales o insumos.	4,63	4,77
Hago mantenimiento de manera regular y planeada a mi maquinaria/equipos.	5,30	4,91
Tengo un reporte anual de pérdidas y ganancias de mi negocio.	4,71	5,03
Tengo un reporte anual de flujo de efectivo.	4,67	4,89
Tengo un presupuesto de los costos posibles que el negocio tendrá que afrontar durante el próximo año.	4,66	5,00
He tenido que endeudarme para poder mantener mi negocio.	3,77	4,66

Gráfica 11. Evaluación de capacidades emprendedoras

Esta versión se puede complementar desde las entrevistas realizadas. Aunque los jóvenes reportan haber aprendido a administrar, socializar, ahorrar y organizarse, identifican vacíos importantes en ***marketing digital, finanzas básicas, análisis de competencia y posicionamiento.*** Las entrevistas revelan un deseo fuerte por aprender, especialmente en herramientas digitales y de venta, pero también que la formación previa ha sido escasa, puntual o poco conectada con sus realidades. ***La creatividad emerge como activo clave,*** pero requiere apoyo estructurado para convertirse en innovación sostenible.

¿Cuáles son las mayores barreras?

Los datos muestran que los jóvenes con intención emprendedora perciben mayores barreras para iniciar o desarrollar un negocio en comparación con quienes ya están emprendiendo. Las diferencias más marcadas se observan en la percepción del riesgo financiero, la falta de contactos, el acceso a insumos y los altos costos del entorno. Este hallazgo sugiere que, antes de emprender, los jóvenes tienden a sobredimensionar los obstáculos o carecen de información y redes que les ayuden a afrontarlos. Esto refuerza la importancia de estrategias de sensibilización, conexión y formación temprana para reducir temores anticipados y facilitar la transición a la acción emprendedora.

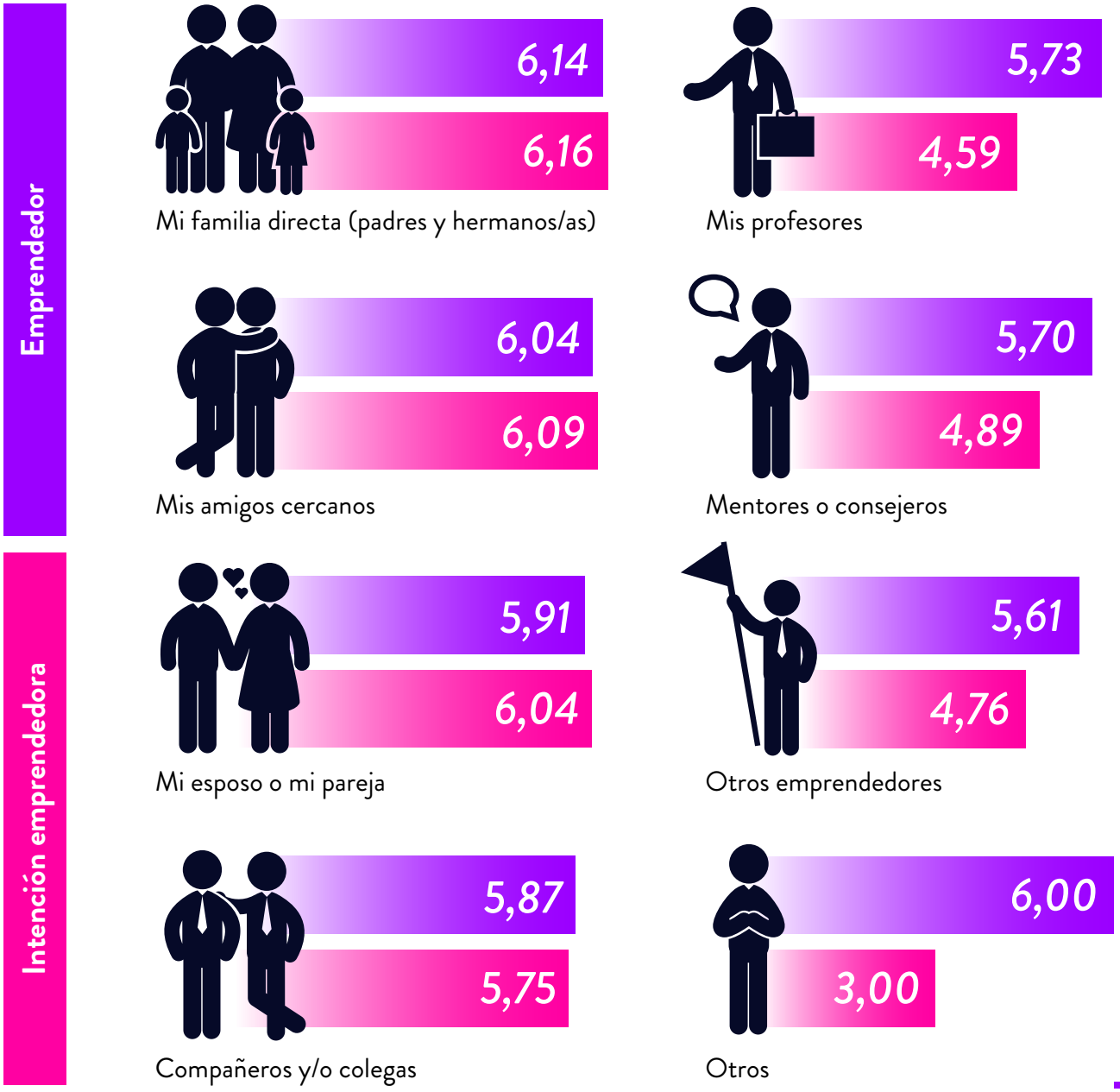
	Emprendedor	Intención emprendedora
La corrupción obstaculiza el desarrollo de mi negocio.	5,30	5,68
La dificultad para encontrar personal adecuado hace difícil mantener mi negocio.	3,71	4,95
La imposibilidad de acceder a un crédito restringe mis opciones de inversión y el crecimiento de mi negocio.	5,26	5,85
La falta de socios adecuados limita la expansión y la gestión efectiva de mi negocio.	4,21	5,13
Mi falta de conocimiento de la tecnología necesarioa para mi negocio dificulta su operación.	4,21	5,05
La falta de formación académica limita mi capacidad de sostener y crecer mi negocio.	3,24	4,72
Por mi falta de experencia en emprendimiento es difícil manejar mi negocio.	3,38	5,00
La ausencia de contactos/conocer personas adecuadas restringe mi acceso a oportunidades y financiamiento.	3,99	5,01
Mi carencia de ahorros y recursos personales impide realizar la inversión necesaria para mi negocio.	4,33	5,95
El riesgo de perder mi inversión inicial me preocupa y limita la toma de desiciones estrategicas.	4,45	5,52
Por presión social y familiar ante un posible fracaso no tomo decisiones estrategicas.	5,05	4,83

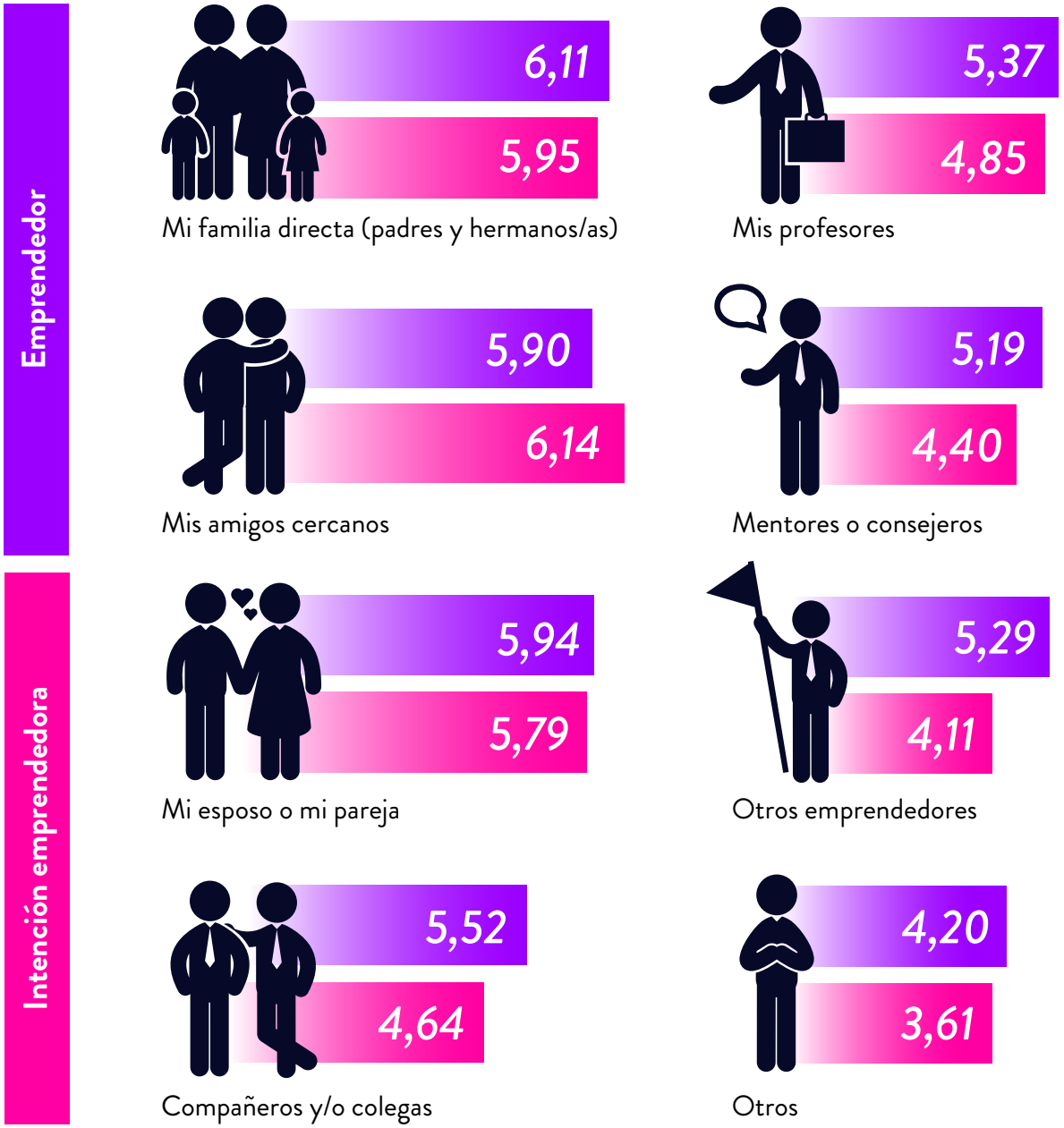
Gráfica 12. Percepciones de obstáculos y barreras para emprender

¿Dónde están sus redes?

Las redes de apoyo de los jóvenes emprendedores se concentran, en primer lugar, en su familia directa, la cual cumple un papel clave en diversos aspectos del emprendimiento. Esta red cercana es, para la mayoría, su único sostén en el camino de emprender. Sin embargo, lo que resalta es que los emprendedores tuvieron un mayor apoyo de parte de la red extendida – como son profesores, mentores y particularmente otros emprendedores – que lo apoyaron en su decisión de emprender y a su vez, también valoraron más a las opiniones de ellos.

Gráfica 13. Nivel de apoyo percibido al momento de emprender





Gráfica 14. Impacto del apoyo social en la decisión emprendedora

" Los primeros clientes los tuve ahí mismo en el barrio, entre mis amistades y mis familiares [...]. Me han apoyado mucho."

" Mis padres me han ayudado un poco."

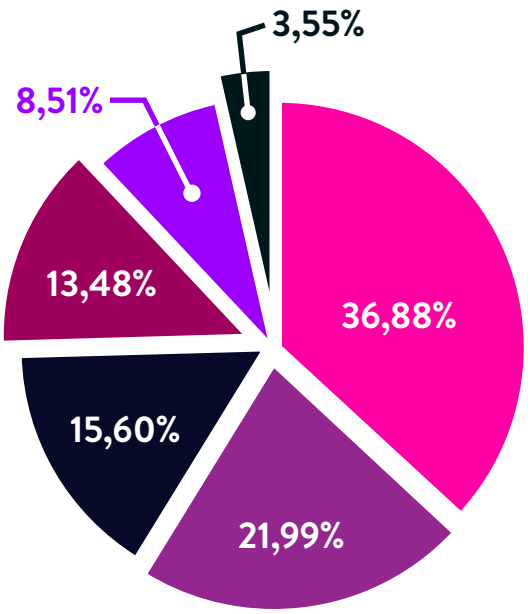
" Mi esposo y mi familia, mi abuelo también."

" Mi hermana [...] me recomienda a otra persona. A ella le preguntan y ella da mi número y por ahí me contactan."

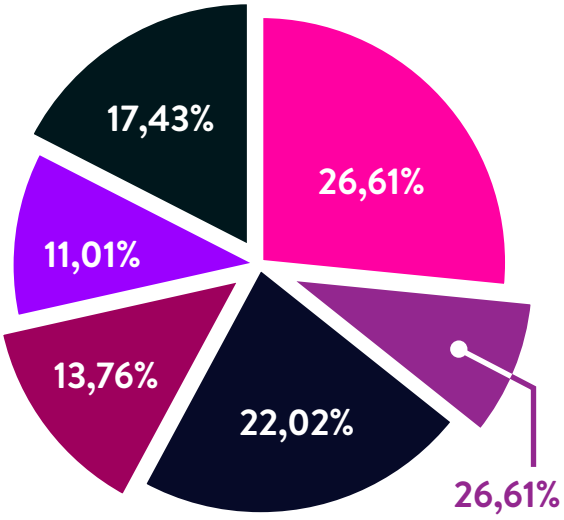
A pesar de reconocer el apoyo que puede generar una red extendida, el 94% de los encuestados no pertenece a ningún grupo o asociación de emprendedores, lo que refleja una escasa integración en redes formales. Y entre los que forman asociaciones, el vínculo por amistad prevalece. Además, el 100% manifestó no conocer organizaciones de apoyo al emprendimiento, lo que no solamente demuestra un gran desconocimiento de las estructuras institucionales existentes y un descuadre entre lo que se ofrece y lo que se requiere, sino también una limitación fundamental para sus posibilidades de aprendizaje colaborativo.

Aun así, un 32.4% de los emprendedores afirma conocer entre 3 a 5 emprendedores, lo cual sugiere la existencia de conexiones informales y aisladas entre emprendedores locales. Llama la atención que este aislamiento está más marcado entre aquellos que tienen la intención de emprender.

El rol del ***apoyo familiar*** —emocional, logístico y a veces financiero— se ratifica en las entrevistas como un pilar del emprendimiento. Sin embargo, el desconocimiento del "ecosistema emprendedor" es generalizado. Muchos asocian el término con "la gente que me ayuda" sin incluir instituciones, políticas o redes formales. Aunque algunos han recibido formación del SENA, ***la conexión sostenida con actores institucionales es marginal.***



Emprendedores



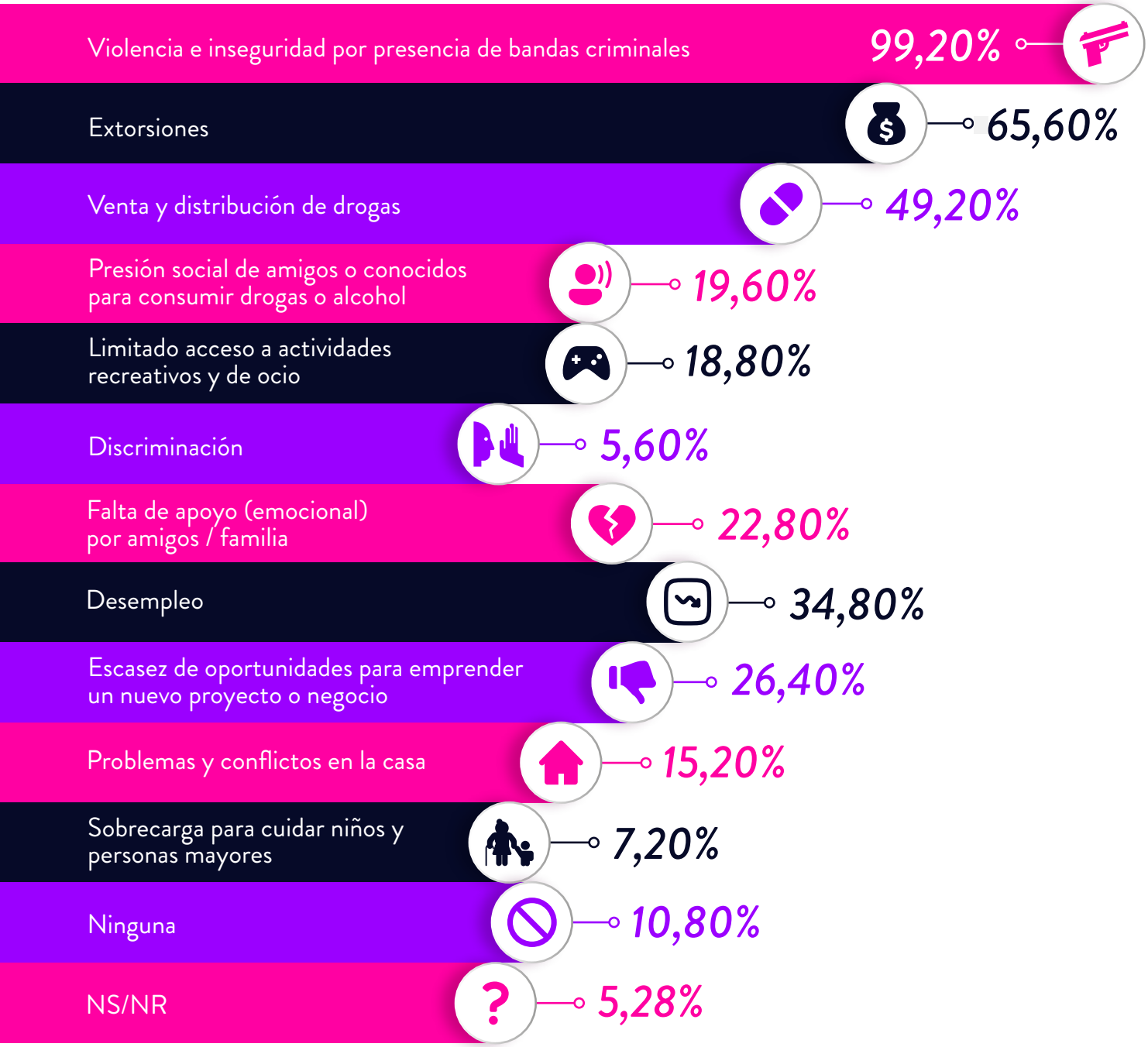
Intención emprendedora

3 - 5 personas
Más de 10
6 - 10 personas
Ninguna
1 - 2 personas
NS/NR

Gráfica 15. Cantidad de emprendedores en el círculo

¿Cómo viven su barrio como entorno para emprender?

El barrio se percibe como un entorno hostil para emprender, principalmente por la inseguridad, mencionada por el 99.2% de los encuestados como el factor que más afecta el bienestar de los jóvenes. A esto se suman las extorsiones (65.6%) y la venta y distribución de drogas (49.2%), que generan un ambiente de miedo constante. La presión social para consumir drogas o alcohol (19.6%) y los problemas y conflictos en casa (15.2%) también son barreras que afectan su capacidad de concentrarse en sus negocios o iniciar nuevos proyectos.



Gráfica 16. Factores que afectan el bienestar de los jóvenes de la comunidad

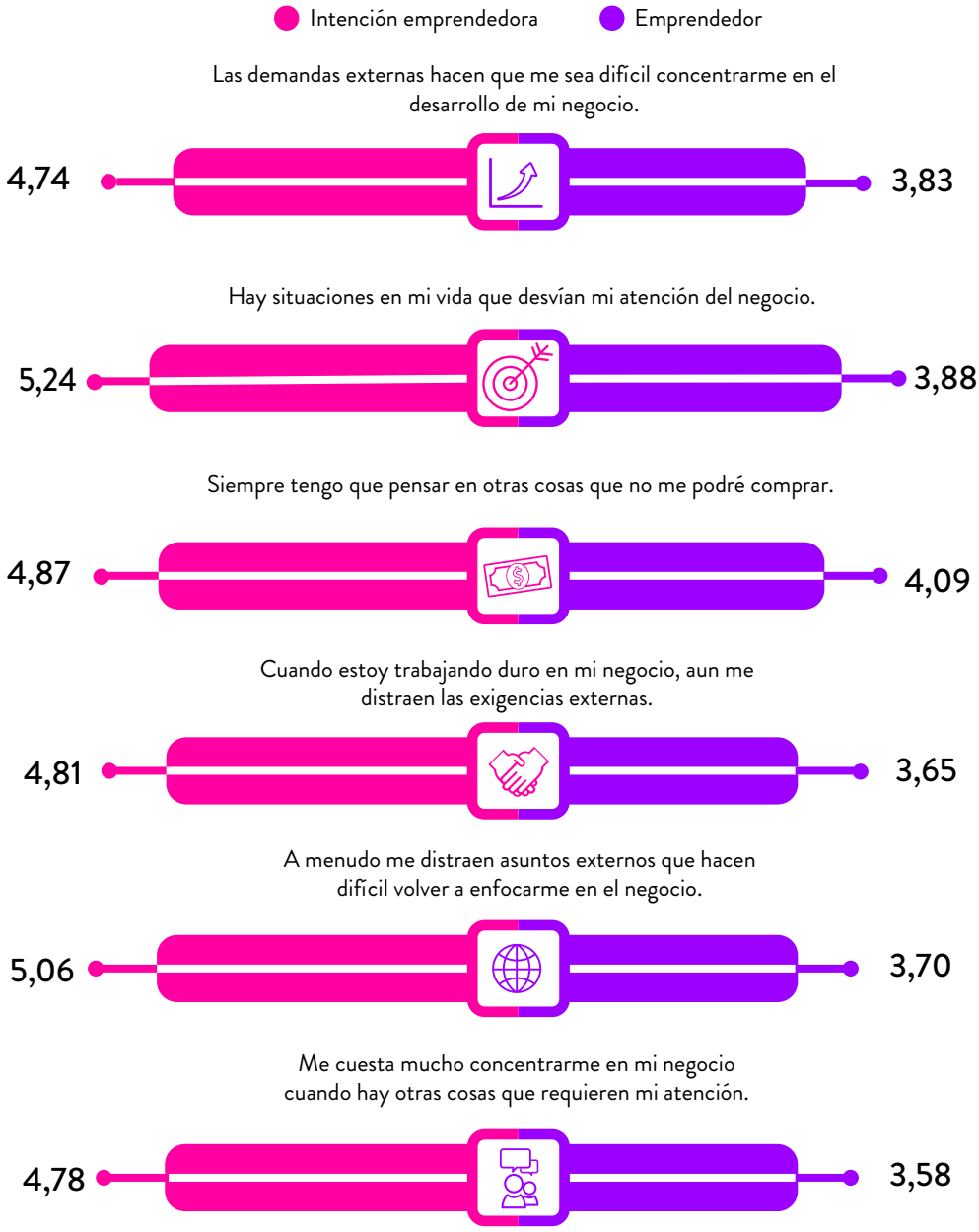


Gráfica 17. Percepción de oportunidades y participación juvenil en la comunidad

Un aspecto que resalta es que muchos de los emprendimientos permanecen invisibles, pues suelen funcionar dentro de las casas. Esto limita su visibilidad ante la comunidad y ante las políticas públicas, dejándolos fuera de programas de apoyo o iniciativas de fortalecimiento empresarial. A eso se suma la falta de espacios seguros y visibles para emprender, lo cual agrava la desconexión entre los jóvenes y su entorno productivo. Si bien existe talento y voluntad, el desempleo (34.8%) y la falta de actividades recreativas y de ocio (18.8%) contribuyen a que el barrio se viva como un lugar con más desafíos que oportunidades para emprender. La percepción de aislamiento institucional refuerza la idea de que el emprendimiento es un esfuerzo solitario, sostenido en la resiliencia personal y el apoyo de círculos muy cercanos.

¿Qué sueñan para su negocio?

Los emprendedores muestran aspiraciones altas y consistentes para los próximos tres años, especialmente en metas orientadas a **cubrir necesidades básicas, mantener ingresos estables, y expandirse con nuevos productos o herramientas.** Las metas con menor puntuación —como **abrir otra ubicación o contratar empleados**— reflejan una visión más prudente o adaptada a contextos de escasez. En conjunto, los datos revelan un enfoque aspiracional ***realista y progresivo,*** donde el crecimiento se asocia más con estabilidad y mejoras operativas que con expansión acelerada.



Gráfica 18. Autoevalúa tu nivel actual



Desde las entrevistas, esta percepción se fortalece. Contrario a visiones de éxito típicamente económicas, muchos jóvenes definen el éxito como estabilidad, autonomía, posibilidad de ayudar a su familia o especializarse en lo que les gusta. Las entrevistas confirman que no buscan crecer rápido, sino consolidar lo que tienen. Aun así, hay indicadores de pensamiento estratégico emergente: se mencionan prácticas de mejora continua, diferenciación en atención personalizada y creatividad en promociones, especialmente entre quienes han tenido alguna mentoría.



Conclusiones del análisis

El emprendimiento juvenil que observamos en Barranquilla y su Área Metropolitana responde, en buena medida, a la ausencia de empleo formal y a la necesidad de generar ingresos estables. La mayoría de quienes ya emprenden proviene de hogares de estratos 1 y 2, con recursos económicos limitados y responsabilidades familiares significativas; sus trayectorias educativas se ubican entre la secundaria completa y la formación técnica, y su experiencia laboral previa suele ser breve. Estos jóvenes ponen en marcha negocios con ahorros modestos, trabajan desde la vivienda familiar y casi siempre permanecen en la informalidad. La inseguridad del barrio, la escasez de capital de trabajo y la poca presencia de redes institucionales condicionan su día a día y frenan su expansión. Aun así, emprender les permite organizar la economía doméstica, ejercitar habilidades comerciales y mantener arraigo comunitario. Sus metas priorizan estabilizar ingresos, mejorar equipos y, a mediano plazo, alquilar un local o contratar a una o dos personas. El apoyo clave proviene de la familia; las instituciones —SENA, alcaldías, fundaciones— aparecen, pero de manera intermitente, lo que explica la demanda reiterada de formación práctica y de crédito asequible.

El grupo que solo tiene intención de emprender comparte la motivación de "no depender de un tercero", pero exhibe vulnerabilidades adicionales. Predomina el estrato 1, la migración reciente desde municipios vecinos y la falta de experiencia laboral: siete de cada diez nunca han trabajado. La mayoría concluyó la secundaria y apenas una cuarta parte dispone de internet en casa. No ha participado en cursos de emprendimiento ni integra asociaciones, de modo que su red de apoyo es casi exclusivamente familiar. Pese a ello, declara confianza para identificar oportunidades y lanzar un negocio, aunque percibe con más fuerza la falta de capital, de contactos y de información sobre trámites y costos. La inseguridad del entorno también pesa: temen invertir en equipos que luego no puedan proteger.

En la práctica, ambos perfiles recorren momentos distintos de la misma ruta. Los emprendedores activos ya transformaron la necesidad en actividad económica, han adquirido ciertos clientes y conocen de primera mano los retos cotidianos (flujo de caja, extorsiones puntuales, falta de crédito formal). Los aspirantes, en cambio, se sitúan antes del primer paso concreto; su principal desafío es convertir la intención en acción con un respaldo inicial de formación, financiamiento y acompañamiento cercano. No sabemos aún si las redes y capacidades que muestran quienes ya emprenden son resultado de haber comenzado o de una condición previa que facilitó el arranque; lo que sí revela el contraste es que la vulnerabilidad no desaparece al emprender, pero cambia de forma y se asocia a nuevos aprendizajes y conexiones.

Fortalecer ambos trayectos implica articular apoyo técnico continuo, microfinanzas flexibles y mejoras en la seguridad y la infraestructura barrial. Así, la iniciativa individual —sea intención o negocio en marcha— podrá convertirse en una opción laboral sostenible a lo largo del tiempo.

Conclusiones del análisis

1. La vulnerabilidad no solo es económica, es estructural

Exclusiones educativas, laborales, tecnológicas y territoriales se superponen: **se emprende "con lo que hay" mientras se sostiene el hogar y se manejan conflictos familiares y – en algunos casos - sobrecarga de cuidados.**

2. Emprenden desde la escasez, no desde la oportunidad

A pesar de mencionar que las oportunidades son su motivación para iniciar el negocio, **los emprendimientos de los jóvenes son altamente vulnerables.** Sus negocios se autofinancian con capital mínimo; la informalidad es la norma, los ingresos suelen quedar por debajo del salario mínimo y cualquier gasto imprevisto puede paralizar la operación, empujándolos a créditos informales.

3. La mentalidad emprendedora existe, pero necesita apoyo sostenido

Los jóvenes valoran su emprendimiento como un proyecto de **autonomía, identidad y propósito personal.** La motivación y el aprendizaje práctico abundan, pero faltan herramientas en finanzas, marketing digital y planificación; la intención requiere acompañamiento continuo para transformarse en acción.

4. Aspiran a crecer, pero con los pies en la tierra

El éxito, según sus propias palabras, no se mide por ganancias rápidas, sino por **lograr estabilidad, apoyar a su familia, especializarse o tener un espacio propio.** Sueñan con mejorar, pero sin dejar su comunidad. Este enfoque **realista, relacional y progresivo** refleja una visión de crecimiento basada en dignidad y arraigo. Piden herramientas, no atajos. Acompañar estos sueños requiere políticas que reconozcan **las formas locales y colectivas del éxito,** no solo métricas de escalamiento tradicional.

5. El ecosistema institucional no existe para ellos

La desconexión institucional no es solo de acceso: es de lenguaje y sentido. Las entrevistas muestran que el concepto de "ecosistema emprendedor" no tiene anclaje real; se asocia vagamente con "gente que me ayuda". Si bien algunos mencionan actores como el SENA, alcaldías o fundaciones, la mayoría **nunca ha tenido contacto sostenido con programas o redes de apoyo,** y no conoce a dónde acudir. Esto se agrava con **la baja participación en asociaciones y la ausencia de redes horizontales estructuradas entre emprendedores.**

6. El barrio es una trampa y un refugio a la vez

El entorno barrial cumple un doble rol. Por un lado, ofrece **clientes cercanos, apoyo emocional y logística informal** (como domicilios y difusión boca a boca). Por otro, **la inseguridad, el miedo a extorsiones y la falta de visibilidad** de los negocios limitan las posibilidades de crecer. Es evidente que **emprender desde casa los hace invisibles** ante la comunidad y las instituciones. Las entrevistas reflejan cómo los negocios sobreviven **en condiciones precarias y aisladas,** más por resiliencia que por entorno favorable.

CAPÍTULO 4

ECOSISTEMAS EMPRENDEDORES CONTADOS DESDE LOS MÁRGENES:

Un ejercicio de mapeo y tres talleres para (re)imaginar el ecosistema de Barranquilla



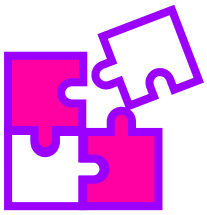
Una introducción

¿Un ecosistema para todos?

Los datos del capítulo anterior muestran que los jóvenes barranquilleros que emprenden parten, en buena medida, de recursos limitados, redes informales y escaso vínculo con programas de apoyo. Para entender cómo estas condiciones dialogan con la oferta existente y cómo ajustar esa oferta nos planteamos tres preguntas guía:



¿Quién define qué es un ecosistema emprendedor?



¿Cómo se construye?



¿Para quién está hecho?

Partimos de una convicción:

Si queremos *ecosistemas inclusivos*, necesitamos *escuchar a quienes han estado fuera de la conversación.*

Con ese enfoque, este capítulo se divide en dos secciones complementarias:

Primero, una radiografía del ecosistema. A partir de fuentes secundarias, una encuesta al ecosistema y la revisión de programas describimos la composición del ecosistema actual. El análisis por etapas (ideación, incubación, aceleración) y por segmentos (start-ups, emprendimientos cotidianos, emprendimientos vulnerables) permite precisar las brechas

Segundo, organizamos tres talleres participativos basados en la metodología de **"Pensamiento de Diseño"** sucesivos con la finalidad de entender mejor las brechas del actual ecosistema:

Jóvenes emprendedores: identificación de barreras, recursos y aprendizajes desde su experiencia directa.

Actores del ecosistema (instituciones públicas, privadas y de apoyo): mapeo de servicios, retos y oportunidades según la oferta disponible.

Encuentro conjunto: puesta en común de ambas miradas y co-diseño de ideas preliminares de mejora.

Este ejercicio reveló una tensión clave: el ecosistema emprendedor que los distintos actores han configurado y perciben, muchas veces no coincide con el ecosistema tal como es vivido por los jóvenes. Esta brecha pone en evidencia que las políticas, programas e incentivos han sido formulados desde una visión que, aunque bien intencionada, no siempre responde a las trayectorias, lenguajes, ritmos ni condiciones reales de quienes buscan emprender desde la vulnerabilidad.









Tradicionalmente, la inclusión en los ecosistemas se ha entendido como una **ampliación de acceso:** abrir más convocatorias, crear rutas de formación, reducir requisitos de entrada o llevar programas a más territorios. Esta perspectiva parte de la premisa de que el ecosistema funciona adecuadamente, y que basta con facilitar el ingreso de más personas para que puedan aprovecharlo.

Sin embargo, esta visión corre el riesgo de ser superficial o incluso excluyente si no reconoce las **asimetrías estructurales** que impiden a muchos jóvenes participar en condiciones de equidad. Cuando se amplía el acceso sin transformar las reglas del juego, las herramientas disponibles ni los referentes de éxito, se termina pidiendo a los jóvenes que se adapten a un sistema que no fue pensado con ellos ni para ellos.

Por eso, lo que este análisis sugiere es que **la inclusión debe dejar de entenderse como mera ampliación de acceso, y comenzar a pensarse como una transformación.** Esto implica reconstruir el ecosistema desde las experiencias vividas por los jóvenes, reconociendo sus saberes, sus formas de resolver, sus aspiraciones y también sus límites reales. Significa co-diseñar procesos que no solo los inviten a entrar, sino que cambien las condiciones internas del sistema: los criterios de legitimidad, los ritmos de acompañamiento, los mecanismos de financiación, las formas de medir el éxito, e incluso los lenguajes que usamos para hablar de emprendimiento.

Transformar la mirada no es simplemente adaptar el ecosistema; **es permitir que este sea habitado, resignificado y reconstruido desde dentro por quienes hoy están en los márgenes.** En lugar de forzar la integración a estructuras ya dadas, se trata de **permitir la emergencia de nuevas formas de emprender, más vinculadas al contexto, a la comunidad y a los proyectos de vida de los jóvenes.**

Ese es el verdadero desafío de una inclusión productiva con sentido transformador:

pasar de *hacer espacio a transformar el espacio.*

Mapeando el Ecosistema

¿Qué es un "ecosistema emprendedor" y por qué lo dividimos en etapas y segmentos?

En la literatura especializada, un ecosistema emprendedor se entiende como el conjunto de actores, recursos, relaciones y procesos que, en un territorio determinado —usualmente la ciudad— moldean las condiciones para que surjan, se desarrollen y crezcan nuevas empresas dinámicas (Stam & Spiegel, 2016; Stam & van de Ven, 2021). El enfoque es sistémico porque ningún emprendimiento prospera en soledad: necesita formación, redes, financiamiento, demanda y un entorno regulatorio que le resulte mínimamente favorable.

Para estudiar este sistema de interconexiones de apoyos resulta útil ***ordenar las etapas del ciclo emprendedor:***

Etapa: Ideación

Pregunta que resuelve
¿La idea resuelve un problema real?

Necesidades típicas
Talleres breves, validación de mercado, primeros contactos, capital pre-semilla

Etapa: Incubación

Necesidades típicas
Mentoría intensiva, prototipo, y capital semilla

Pregunta que resuelve
¿El modelo de negocio funciona y puede vender?

Etapa: Consolidación / Aceleración

Pregunta que resuelve
¿Cómo escalar y sostener el crecimiento?

Necesidades típicas
Inversión, redes comerciales, sofisticación operativa

El financiamiento se presenta aparte porque atraviesa todas las fases: un taller de validación cuesta poco, mientras que escalar requiere inversionistas especializados.

Además, distinguimos **tres tipos de emprendimiento,** cada uno con lógicas y apoyos diferentes:

1. Start-ups / Emprendimiento de alto crecimiento

Empresas tecnológicas o innovadoras que aspiran escalar rápidamente, en muchos casos con ayuda de inversiones de capital de riesgo.

2. "Everyday" o negocios tradicionales

Empresas de todos los días como comercio, servicios, oficios cuyo principal objetivo es generar ingresos familiares.

3. Emprendimientos de poblaciones vulnerables

Negocios impulsadas por personas vulnerables con ninguno o bajos ingresos, bajo capital social y acceso limitado a servicios de apoyo.

Los diagramas del informe usan estas dos coordenadas —etapa y tipo de emprendimiento— para situar a cada organización: del centro hacia afuera se avanza de la ideación a la aceleración, y cada lámina cambia de color según el segmento atendido.

Un panorama en movimiento: fortalezas y fragilidades del ecosistema de Barranquilla

El reporte ***"¿Cómo estamos? / ¿Cómo vamos?"*** del GEIAL Barranquilla – GEIAL confirma que Barranquilla es un ecosistema urbano de tamaño medio donde destaca sobre todo su cultura emprendedora y plataformas de CTI como activos más sólidos. Adicionalmente, durante los últimos años, mejoró la vinculación con otros ecosistemas y aparecieron nuevos servicios de apoyo. Persisten, sin embargo, vacíos en financiamiento, articulación academia-empresa y en la agenda de políticas públicas. La encuesta también subraya las brechas de género: las emprendedoras tienen más dificultades para financiarse y conciliar responsabilidades familiares.

Todo esto debe leerse como una **fotografía parcial.** Buena parte de la oferta depende de convenios internacionales o del erario público; basta recordar la reciente fusión de iNNpulsa con Colombia Productiva o la salida de programas financiados por USAID para advertir cuán frágil puede ser la disponibilidad de servicios.

Composición y recursos

La gran mayoría de los actores son privados (universidades, fundaciones, aceleradoras). El sector público – o público-privado – está presente en el ecosistema. Sin embargo, la Cámara de Comercio quien a finales de la década pasada fue identificado como articuladora principal del ecosistema (Porras-Paez & Schmutzler, 2019), ha ido compartiendo este protagonismo con nuevas entidades. Si bien esta diversificación amplía la oferta, también diluye la existencia de un nodo claramente reconocido como punto de encuentro y coordinación sectorial.

Es importante anotar que pese a esa mayoría privada, la gran mayoría de los programas depende de convenios de cooperación internacional o de asignaciones puntuales de presupuesto público. Cuando la financiación se agota o finaliza, como fue el caso de Chemonics que fue apoyado por USAID y jugó un rol importante durante años en el ecosistema, la oferta se pausa o desaparece. Aunque las universidades son los actores más numerosos y concentran la mayor parte de la formación, esta se ofrece casi solo a sus estudiantes matriculados o sus egresados, lo que limita el acceso de jóvenes externos.

Cobertura por etapas

El itinerario emprendedor suele dividirse en tres escalones sucesivos. Ideación es el punto de partida, centrado en generar y madurar la idea de negocio; incubación busca validar el modelo, desarrollar prototipos y acceder a mentoría y capital semilla; aceleración se orienta a escalar la operación y conectar con fondos de inversión. En la fase de **ideación** abundan ofertas de formación. La **incubación,** en cambio, recae en unos pocos operadores (MacondoLab, FiveOneLab, Fondo Emprender) y suele integrar programas de menos de un año, y no siempre con financiamiento adjunto. La **aceleración** está reservada, en la práctica, para start-ups tecnológicas; allí se concentran los pocos aceleradoras (como Endeavor) y los escasos fondos de inversión. El principal cuello de botella se localiza, por tanto, entre ideación e incubación, justo donde los emprendimientos de subsistencia requieren acompañamiento técnico y capital semilla.

Segmentos atendidos

El discurso y los recursos se inclinan hacia el emprendimiento de alto crecimiento: siete de cada diez organizaciones ofrecen servicios para start-ups, mientras que solo uno de cada tres declara una línea específica para negocios "everyday" o para jóvenes en vulnerabilidad. Esta orientación genera una brecha entre la oferta institucional y la demanda real, dominada por micro-negocios informales que operan desde el barrio.

Brechas estratégicas identificadas

1. Financiación inicial: la mayoría de las iniciativas carecen de capital semilla accesible.
2. Incubación abierta: pocos espacios físicos y virtuales disponibles para emprendedores no universitarios.
3. Continuidad de servicios: la dependencia de proyectos a corto plazo corta los procesos justo cuando el negocio necesita consolidarse.
4. Cobertura territorial: los programas se concentran en Barranquilla; los municipios vecinos quedan en segundo plano.

Implicaciones

El ecosistema barranquillero dispone de masa crítica en capacitación y mentoría puntual, pero muestra fragilidad financiera, poca oferta de incubación inclusiva y alta rotación de iniciativas. Para alinear la oferta con las trayectorias de los jóvenes en vulnerabilidad se requieren instrumentos de capital semilla estables acompañado de capacitaciones y mentorías especializadas, incubación abierta fuera de los campus y mecanismos de articulación que aseguren continuidad y eviten solapamientos. Estos hallazgos enmarcan el diálogo de los talleres presentado a continuación, donde jóvenes y actores validaron estas brechas y priorizaron las barreras que deben abordarse para transformar el sistema.

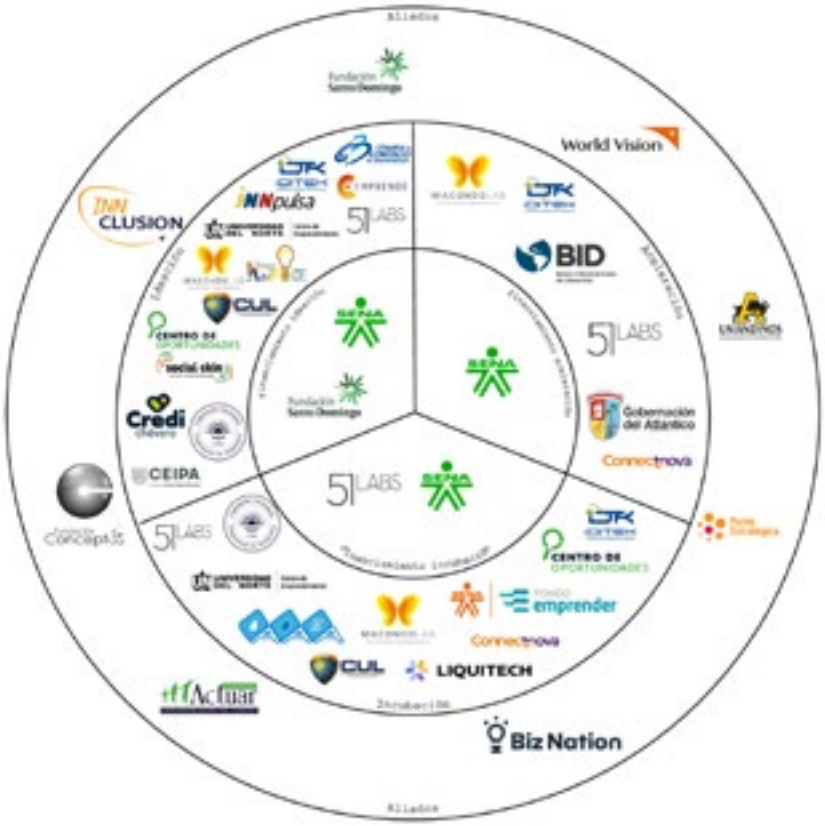
Startups - High Growth



Everyday



Vulnerables



Puertas de entrada según el momento del emprendedor

A continuación identificamos los siguientes programas, agrupados por la etapa a la que resultan más accesibles para jóvenes en situación de vulnerabilidad. Es de anotar que se basa en información recopilada en enero/ febrero de 2025.

Etapa y objetivo	Programa / entidad	Lo que ofrece	Requisitos básicos
Ideación: Validar la idea	Ruta de Desarollo Productivo – Centro de Oportunidades (Alcaldía)	Curso presencial de 40 h, Orientación, acompañamiento y caracterización del negocio para una asesoría personalizada y oportuna	Tienen convocatoria; Residir en Barranquilla; idea clara
	Ignite - FiveOneLab	8 clases, asesorías 1:1 y evaluación de idea por expertos	Tienen convocatoria; Mayor a 18, residente en Barranquilla o Atlántico; contar con disponibilidad de 2 semanas, tener una idea
	Youth Ready - World Vision	Programa de capacitación tanto técnico como psico-social	Tienen convocatoria
	Diplomado en Innovación - Famiempresa	Capacitación virtual de 32h	No tiene
	Crecer es Posible - CCB Actuar	Capacitación Presencial	Emprendedores formales e informales con menos de un año en el mercado
Incubación: Poner el modelo a prueba	Emprender Mujer - Impact Hub & Grupo Argos	Programa de incubación y fortalecimiento de 20 semanas	Convocatoria; Mujer, Mayor a 18
	Incubación - 51Labs	Programa de incubación intensivo de 3 meses; capital para ganadores	Emprendimiento temprano, dedicación exclusiva
	Fondo Emprender – SENA	Crédito condonable hasta 70 Mio COP. Fondo Emprender ofrece una Ruta Emprendedora diseñada para orientar a los emprendedores para la creación de sus iniciativas productivas, iniciativas, modelos de negocio, o proyectos.	Tienen convocatoria; Mayor a 18, ser colombiano; dedicación exclusiva al emprendimiento; certificado de formación
	Fondo de la Gente - Gobernación & FinSocialActuar	Capacitación + capital semilla	Tienen convocatoria; Residir en Barranquilla, tener idea clara
Consolidación / Aceleración	Impulsa tu negocio - Bavaria	Formación online, asincronica y corta; Acceso a servicios financieros	Cliente Bavaria, Micronegocio
	Accleración - 51Labs	Programa de Accleración con capital para ganadores	Convocatoria; Emprendimiento de 2 años funcionando, innovador; plan de crecimiento
	Collision - MacondoLab	Programa de acompañamiento	Convocatoria (pendiente de recursos); Prototipo funcional, ventas iniciales
	Reinventa tu Negocio – Fundación Mario Santo Domingo	Crédito blando y consultoria para crecer	Convocatoria (pendiente de recursos); Empresa formal con 1-7 años, garantía fiduciaria
Todas las Etapas	Unidad al Apoyo Emprendedor - Alcaldía	Capacitación, Asesorías y Ferias	Reside en Barranquilla
	Aldea - Innpulsa	Programa	No está claro si vuelven a abrir convocatorias
Finanzas (sin capacitación)	CrediChévere – Alcaldía	Microcrédito hasta 6 SMMLV	Convocatoria; Reside en Barranquilla; Mayor a 18; Ciertas poblaciones vulnerables

El ecosistema emprendedor visto por los jóvenes emprendedores

Fecha: 24 de enero de 2025
Asistentes: 21 jóvenes emprendedores
Perfil: Jóvenes entre 18 y 30 años, en situación de vulnerabilidad socioeconómica. Diversidad de géneros, niveles de avance emprendedor y sectores de actividad.
Metodología: Construcción narrativa mediante *LEGO® Serious Play®*. Los participantes representaron sus trayectorias emprendedoras a través de piezas, metáforas y relatos compartidos.
Marco conceptual: El taller se inspiró en la noción de pasivos de la pobreza (Morris et al., 2020) y las barreras identificados en la literatura, la teoría del conocimiento situado (Haraway, 1988).
Resultados esperados: Identificar barreras vividas, visualizar trayectorias y extraer elementos comunes y divergentes en las experiencias emprendedoras juveniles desde la vulnerabilidad.

TALLER 1

Utilizando los bloques de Lego, los participantes representaron, con piezas y símbolos, sus trayectorias emprendedoras: retos, logros, emociones, aliados y barreras. El ejercicio permitió visualizar una tensión central: El ecosistema como se diseña no siempre coincide con el ecosistema como se vive.

Emprender: Entre obstáculos, aprendizajes y pequeños triunfos.

Las representaciones con las fichas de Lego mostraron caminos llenos de muros, escaleras empinadas, bases inestables y figuras solitarias. Pero también surgieron flores, banderas, y señales de logro. Para muchos, empezar **ya es una victoria** frente a la falta de recursos, redes o apoyo institucional.

Uno de los relatos más potentes fue el de una joven emprendedora, quien reconocía que muchas de las barreras estaban también dentro de ella: miedos, inseguridades, dudas. Su representación mostró que el emprendimiento es tanto un proceso externo como una transformación interna. Otro caso destacado fue el de un joven emprendedor, cuyo emprendimiento en el ámbito deportivo enfrenta limitaciones materiales e institucionales constantes: falta de espacios, escasez de equipos, dificultad para acceder a apoyos públicos. Sin embargo, insistía en que cada obstáculo era también una oportunidad de aprender y reinventarse.

Entre todos los participantes, concuerdan que:

Emprender es dar un primer paso, incluso sin garantías.

Iniciar un negocio no siempre viene con un plan perfecto ni con todos los recursos a la mano. Para muchos, empezar ya representa un acto de valentía frente a un entorno incierto y una señal de que el cambio es posible, incluso desde condiciones difíciles.

El proceso emprendedor no es lineal.

El camino está lleno de altibajos. Cada joven compartió cómo sus trayectorias estuvieron marcadas por pruebas, tropiezos y logros inesperados. No hay fórmulas fijas, pero sí un aprendizaje continuo que se construye paso a paso.

Las barreras son reales y múltiples.

Desde la falta de capital y espacios adecuados, hasta la desinformación, el estigma y la ausencia de redes de apoyo. Emprender en condiciones de vulnerabilidad implica sortear obstáculos a nivel técnico, emocional, social e institucional.

La perseverancia no es opcional, sino indispensable.

Todos los participantes coincidieron en que sin constancia y capacidad de adaptarse, los avances no serían posibles. La resiliencia emerge como una condición clave para resistir la incertidumbre, aprender de los errores y seguir apostando por su proyecto.

Los momentos bonitos también cuentan.

Más allá de alcanzar la meta final, los jóvenes valoran cada pequeño logro: una venta, un cliente satisfecho, una mejora en su producto, una alianza inesperada. Reconocer estos hitos intermedios es fundamental para mantener la motivación.

La comunidad, el aprendizaje constante y el apoyo mutuo son recursos tan valiosos como el financiamiento

Contar con otras personas en el camino —ya sea para compartir consejos, recursos o simplemente escucharse— marca la diferencia. Las redes de colaboración, la formación autodidacta y los espacios de confianza son pilares fundamentales en su proceso emprendedor.

Este taller dejó una certeza: los jóvenes emprendedores no solo necesitan que el ecosistema sea más accesible.

Necesitan que sea **más empático, más visible, más conectado con sus realidades.**

Barrera técnica: Falta de capacitación en habilidades específicas (Micro)

Una de las barreras técnicas más mencionadas durante el taller fue la falta de capacitación en habilidades específicas. Los participantes destacaron que, aunque poseen ideas innovadoras y un gran impulso para emprender y están aprendiendo haciendo, muchas veces carecen de las herramientas técnicas necesarias para llevar a cabo sus proyectos de manera eficiente. En particular, mencionar dificultades como el manejo de redes especializado, diseño gráfico, marketing digital y la gestión de plataformas de comercio electrónico. La falta de estas habilidades técnicas limita el crecimiento de sus negocios y los pone en una desventaja frente a competidores que cuentan con la formación adecuada o con acceso a recursos para mejorar sus habilidades.



Como consecuencias, varios jóvenes emprendedores mencionaron enfrentar dificultades operativas en el día a día: problemas con proveedores, manejo de insumos, entregas que fallan, y costos que no logran prever. Estas fallas logísticas no se deben a falta de compromiso, sino a la ausencia de herramientas técnicas concretas para planificar, negociar y administrar con eficiencia. Pero el reto no termina allí. En sectores altamente competitivos —como belleza, gastronomía o servicios personales—, la capacidad de diferenciarse es esencial. Y aunque no entienden bien porque, reconocen que no logran hacerlo.



Propuestas por parte de los jóvenes emprendedores para superar esta barrera incluyen:

- Cursos de formación técnica adaptados al emprendimiento juvenil, que incluyan formación práctica en marketing digital, diseño, y el uso de herramientas tecnológicas.
- Crear redes de apoyo con profesionales en áreas técnicas para ofrecer mentoría y recursos accesibles.

Barrera financiera: Falta de capital inicial (Micro)

La falta de capital personal para iniciar fue una de las barreras más mencionadas por los jóvenes emprendedores. Muchos comenzaron con recursos mínimos o nulos, sin ahorros, sin respaldo familiar ni acceso a financiación inicial. Esta situación los obliga a buscar caminos alternativos, postergar decisiones clave o iniciar con herramientas precarias, lo que afecta desde el comienzo la sostenibilidad y la proyección de sus negocios. En contextos donde no hay redes de préstamo solidario, acceso a microcréditos confiables o programas adaptados a sus realidades, el esfuerzo parece multiplicarse, mientras el margen de maniobra se parece reducir.

> **"Cuando las cosas no salen bien. A veces me pregunto si soy lo suficientemente capaz para hacer que mi emprendimiento funcione."**

> **"Es muy difícil porque, cuando algo no sale como lo planeé, me siento como si fuera un fracaso. No sé si podría volver a empezar desde cero."**

Barrera psicológica: Bajo nivel de autoeficacia, miedo a tomar decisiones y tolerancia al fracaso (Micro)

Muchos jóvenes expresaron **una sensación constante de inseguridad** frente a las decisiones que deben tomar en sus emprendimientos. No se sienten suficientemente preparados y dudan de su capacidad para resolver problemas o superar obstáculos. A esto se suma una **baja tolerancia al fracaso:** cuando algo no sale como esperaban, sienten que no tienen herramientas emocionales para afrontarlo. En lugar de verlo como una oportunidad de aprendizaje, el error se percibe como una señal de incapacidad. Aunque la resiliencia aparece como un valor compartido, también **se vive como una carga.** Persistir se vuelve una necesidad solitaria, sostenida más por esfuerzo personal que por un entorno que contenga y acompañe**.**



Barrera social: Falta de redes de apoyo y colaboración (Meso)

Aunque muchos jóvenes tienen las ganas y la iniciativa, **emprender sin una red de apoyo cercana lo hace todo más difícil.** En varios casos, el entorno inmediato —familia, vecinos, comunidad— cuestiona o desvaloriza sus esfuerzos, reforzando la inseguridad y la sensación de estar solos en el proceso. Además de esa desmotivación emocional, falta una red concreta de colaboración entre pares: espacios donde puedan compartir dudas, intercambiar aprendizajes o encontrar aliados. La competencia entre emprendedores, sumada al aislamiento, impide construir soluciones colectivas frente a problemas comunes. A esto se suma una barrera silenciosa pero crítica: la desinformación sobre programas o ayudas disponibles. Aunque existen iniciativas institucionales, muchas veces **los jóvenes no saben que existen, no entienden cómo acceder o no confían en su utilidad real.**

Propuestas por parte de los jóvenes emprendedores para superar esta barrera incluyen:

- Fomentar espacios de networking y colaboración entre jóvenes emprendedores, donde puedan compartir experiencias y aprender unos de otros.
- Crear programas que conecten a emprendedores que están iniciando con aquellos más experimentados para guiar su desarrollo.



Barrera de acceso e infraestructura: Herramientas tecnológicas y espacios físicos (Meso)

Una de las barreras claves que surgió en el workshop es la dificultad de acceso a herramientas tecnológicas. Esta barrera afecta principalmente a los jóvenes que desean desarrollar sus emprendimientos en el ámbito digital, pero se ven limitados por la falta de recursos tecnológicos básicos y una infraestructura deficiente que impide su crecimiento.

Adicionalmente, se evidenció que muchos jóvenes no tienen acceso a un espacio físico adecuado para trabajar, que les impide desarrollar sus proyectos con el nivel de profesionalismo necesario para competir en el mercado.

El acceso limitado a herramientas y recursos tecnológicos es una barrera que frena la capacidad de los jóvenes para ejecutar y expandir sus proyectos. Muchos de ellos mencionaron que, si tuvieran acceso a las herramientas adecuadas, sus emprendimientos podrían alcanzar un nivel superior de competitividad.

> **El acceso a internet es muy limitado. En mi barrio, no todos tienen una buena conexión, y eso afecta mucho al momento de poner en marcha una tienda virtual o manejar mis redes sociales de buena manera.**

"Necesito más ***herramientas*** para poder mejorar mi **proyecto.** A veces no tengo **ACCESO** a un buen computador. lo que limita mi capacidad de crear ***contenido atractivo.***"

"**Trabajo desde mi casa,** pero a veces ***NO tengo espacio*** ni para empacar bien lo que **vendo.**"

Barrera cultural: Estigma y falta de valoración social al emprendimiento (Macro)

Para muchos jóvenes, el emprendimiento no es visto como una opción legítima. En sus entornos familiares y comunitarios, predomina la idea de que lo "seguro" es buscar un empleo formal, mientras que emprender se asocia con riesgo, inestabilidad o incluso fracaso. Este estigma cultural pesa sobre sus decisiones. En lugar de recibir aliento, se enfrentan a juicios, dudas o presiones para abandonar el proyecto. La consecuencia es un sentimiento de aislamiento que mina la motivación desde el inicio.

Al mismo tiempo, las iniciativas de apoyo que podrían marcar la diferencia existen, pero no se ven. Aunque varias de las organizaciones del ecosistema han brindado respaldo a algunos jóvenes, la gran mayoría no sabe cómo acceder, no tiene claridad sobre los requisitos o simplemente no confía en que esas oportunidades sean para ellos. Cuando el entorno desvaloriza y las opciones no se comunican con claridad, el emprendimiento pierde fuerza antes de empezar.

> *"Mi familia me decía que buscara un trabajo 'de verdad' porque un emprendimiento es demasiado arriesgado. El apoyo de ellos era escaso."*

Propuestas por parte de los jóvenes emprendedores para superar esta barrera incluyen:

- Campañas de sensibilización y educación sobre los beneficios del emprendimiento, tanto a nivel familiar como comunitario.

- Fomentar historias de éxito que sirvan de inspiración a otros jóvenes.

- Crear espacios donde se valore el emprendimiento no solo como una fuente de ingreso, sino como un motor de innovación y desarrollo social.

Barreras regulatorias y burocráticas (Macro)

A nivel macro, otra barrera mencionada fue la complejidad de los trámites legales. Los jóvenes emprendedores manifiestan que experimentan dificultades al intentar registrar sus empresas, obtener permisos y cumplir con los requisitos fiscales. Muchos de ellos señalaron que los procesos son largos, costosos y difíciles de comprender, lo cual retrasa el inicio de sus negocios. Este obstáculo también está relacionado con la falta de asesoría legal accesible para emprendedores en las primeras etapas de su proyecto. Sin un apoyo adecuado, muchos jóvenes optan por operar de manera informal, lo cual limita su capacidad de crecer de manera sostenida.

> Los trámites son muy largos. Tienes que esperar mucho tiempo para que te aprueben todo y, mientras tanto, no puedes empezar.

> No entiendo muy bien cómo hacer para registrar mi negocio, me parece complicado.

El ecosistema emprendedor visto por los actores

TALLER 2

Fecha: 14 de febrero de 2025
Asistentes: 16 actores del ecosistema local
Perfil: Representantes de instituciones públicas, privadas, organizaciones de apoyo al emprendimiento, academia y centros de formación para el trabajo.
Metodología: Mapeo colectivo y visual del ecosistema, usando post-its. Se partió del diseño del mapeo del ecosistema generado por la Cámara de Comercio de Barranquilla en 2017.
Marco conceptual: Teoría de ecosistemas emprendedores (Stam & Spigel, 2016; Stam & Van de Ven, 2021).
Resultados esperados: Identificar cómo los actores del ecosistema entienden su rol y funciones, y generar una imagen compartida (aunque no necesariamente consensuada) del ecosistema actual para identificar brechas y oportunidades.

Iniciamos el taller con los actores confirmando el mapeo del ecosistema. Este ejercicio visibilizó esta asimetría: el "emprendimiento del día a día" y el que emerge desde la vulnerabilidad no están en el centro del diseño del ecosistema, y los actores reconocieron que muchas veces no tienen claridad sobre cómo conectar con esta población ni cómo responder a sus necesidades reales. En un segundo paso, iniciamos a partir de las barreras identificados en la revisión de literatura una discusión. Esta reflexión sobre las barreras – como visto desde la perspectiva de los actores del ecosistema - que en general los jóvenes emprendedores de contextos vulnerables enfrentan se detallan enseguida:

Barrera técnica: Desactualización de capacitaciones y falta de alineación con las etapas del emprendimiento (Micro)

Desde la mirada de los actores del ecosistema, una de las barreras más persistentes es que los jóvenes emprendedores no acceden a formación pertinente ni actualizada. Las capacitaciones que existen suelen estar desarticuladas, enfocadas en contenidos genéricos o desfasados, sin responder a las exigencias actuales del mercado. Temas clave como innovación, tecnología, diseño, comercialización digital o aspectos legales quedan por fuera o se abordan de forma superficial.

A esto se suma un problema estructural: los jóvenes no tienen una ruta clara de desarrollo emprendedor. No saben qué sigue después de una capacitación, ni cómo conectar con nuevas oportunidades o escalar sus ideas. Esto genera desorientación, uso ineficiente de los recursos disponibles y una sensación constante de estar empezando desde cero.

Y cuando finalmente logran acceder a recursos financieros, el panorama no mejora mucho. Sin acompañamiento ni asesoría técnica, muchos terminan destinando los fondos a resolver urgencias personales en lugar de invertirlos estratégicamente en sus negocios. No por mala intención, sino por falta de claridad sobre cómo usar ese dinero, cómo priorizar, cómo hacer un plan financiero sostenible.

"Creo que ***muchos jóvenes*** **NO** están recibiendo la FORMACIÓN ***ADECUADA.***

Las **capacitaciones** ***necesitan*** estar **MÁS alineadas** con las **necesidades** actuales del ***MERCADO,*** ***especialmente,*** en áreas como **MARKETING** y **DISEÑO.**"

Barrera psicológica: Percepción de fracaso y falta de acompañamiento emocional (Micro)

> *Es crucial que los* **jóvenes se sientan respaldados EMOCIONALMENTE.** *Si no se les da esa confianza,* **estos tienden a rendirse al PRIMER TROPIEZO.**

Las entidades del ecosistema coinciden en que **muchos jóvenes abandonan sus emprendimientos ante las primeras dificultades,** no por falta de talento, sino por falta de confianza en sí mismos. La **percepción del fracaso como algo definitivo** —y no como una oportunidad para aprender— está profundamente arraigada. Muchos jóvenes emprenden con dudas internas: **temen equivocarse, sienten que no están listos, y prefieren no crecer antes que perder el control de lo poco que han logrado construir.** También les preocupa ser juzgados o no estar a la altura, lo que frena su capacidad de tomar decisiones, asumir riesgos o buscar ayuda. En este contexto, **la falta de habilidades blandas como la resiliencia, la comunicación, el liderazgo y la gestión emocional se convierte en una barrera crítica.** Sin estas herramientas personales, los tropiezos naturales del camino emprendedor se viven con angustia, soledad y sensación de derrota.

Barrera social: Desconexión dentro del ecosistema emprendedor y baja articulación institucional (Meso)

Uno de los desafíos más profundos que señalaron las entidades es la **escasa articulación entre los distintos actores del ecosistema.** Emprendimientos juveniles, instituciones educativas, entes gubernamentales y programas de apoyo funcionan muchas veces como piezas sueltas, **sin una visión compartida ni mecanismos reales de conexión.** Esto limita el desarrollo de redes colaborativas sostenibles y dificulta que los jóvenes encuentren apoyo más allá del primer paso. En la práctica, **el acompañamiento es puntual y desarticulado.** No hay una hoja de ruta clara para avanzar, ni continuidad en los procesos. Muchos jóvenes acceden a una capacitación o un fondo, pero luego no saben a dónde acudir, qué sigue o cómo escalar su idea. **Los procesos se quedan a medio camino,** y con ellos, también las ganas de continuar.

Además, **los requisitos para acceder a muchos apoyos excluyen sin querer hacerlo.** Se exige formalidad, disponibilidad de tiempo, experiencia previa o documentación que los jóvenes vulnerables no siempre pueden cumplir. Así, quienes más necesitan el apoyo quedan fuera desde el inicio. A esto se suma un problema de fondo: **la información no fluye bien.** Hay iniciativas valiosas, pero la mayoría de los jóvenes no las conoce, no sabe si aplican a su situación o desconfía de su utilidad. La información está dispersa, poco adaptada y mal comunicada. **Lo que no se ve, no se aprovecha.**

Y como si eso no bastara, muchos jóvenes emprenden **en soledad.** No forman parte de redes, no asisten a eventos, no comparten espacios con otros emprendedores. No porque no quieran, sino porque no se sienten convocados, no tienen tiempo, o simplemente **no saben que esas redes existen.** La falta de espacios físicos de encuentro y de acompañamiento real **refuerza el aislamiento** y debilita las posibilidades de crecimiento desde una lógica comunitaria.

> *Los jóvenes no saben dónde buscar apoyo o con quién conectarse. No hay una red fuerte que los vincule con otros emprendedores o con las entidades de apoyo.*

Barrera de acceso e infraestructura: Herramientas tecnológicas y espacios físicos para el desarrollo de ideas (Meso)

Otro punto crítico identificado por las entidades fue la dificultad que tienen los jóvenes para acceder a espacios físicos, tecnologías y recursos básicos necesarios para prototipar, testear o escalar sus ideas. Esta carencia limita la posibilidad de innovar o generar productos competitivos, sobre todo en sectores donde la tecnología es un factor clave de diferenciación.

> "He escuchado a varios emprendedores decir que no tienen el equipo necesario para llevar a cabo sus proyectos de manera profesional. Eso les *limita mucho.*"

> "Hay barrios donde ni llega bien el internet, y eso lo hace todo *más difícil.*"

Barrera cultural: Estigma y falta de valoración social al emprendimiento (Macro)

Para muchos jóvenes, **el emprendimiento no aparece como una opción real en su trayectoria educativa.** Aunque existen marcos como la Ley 1014, la formación emprendedora no se enseña de manera práctica, significativa ni continua en las escuelas. Se queda en lo anecdótico, en lo teórico, en lo opcional. Como resultado, **los jóvenes descubren tarde —y por su cuenta— que emprender también es una forma válida de construir futuro.**

Y cuando lo descubren, **el sistema financiero tampoco los recibe.** No tienen historial crediticio, no están formalizados, no cumplen con los requisitos tradicionales. Pero no porque no quieran, sino porque **el sistema ha sido diseñado para otros perfiles,** con otras condiciones de partida. Así, se les niega el acceso a créditos, instrumentos de inversión o líneas de apoyo que podrían marcar la diferencia.

La raíz del problema es más profunda: **el ecosistema no está hecho pensando en ellos.** Las políticas, los recursos y las narrativas siguen centradas en startups, innovación tecnológica y escalabilidad. Pero quienes emprenden desde la necesidad, con negocios pequeños, informales o comunitarios, **siguen siendo invisibles en las grandes apuestas del desarrollo económico.**

> "Gracias a [nuestro programa] hemos identificado que aún persiste una visión limitada sobre el emprendimiento. Hace falta mayor capacitación, no solo en habilidades técnicas, como la parte contable o marketing sino también en el cambio de mentalidad. Muchos jóvenes no ven el emprendimiento como algo valioso o viable, y eso tiene que ver con una cultura que todavía no lo reconoce como una alternativa digna frente al empleo tradicional."

Barrera regulatoria y burocrática: Procesos administrativos complejos y limitantes para el acceso a recursos (Macro)

Las entidades expresaron preocupación por la carga burocrática que enfrentan los jóvenes emprendedores. Los requisitos exigentes, los trámites complejos y los tiempos prolongados para acceder a apoyos financieros o formales resultan desalentadores. Además, indicaron que muchos jóvenes **no cuentan con la información o la capacidad técnica** para navegar estos procesos, lo cual incrementa su vulnerabilidad y perpetúa su exclusión del sistema formal.

> **"Me sorprende ver cuántos jóvenes ni siquiera se atreven a formalizar su negocio porque el proceso es *largo y complicado.* Necesitamos simplificar las cosas para que no *desistan.*"**

Reconciliando las tensiones y generando recomendaciones

Fecha: 7 de marzo de 2025
Asistentes: Participantes mixtos (15 jóvenes emprendedores y 6 actores del ecosistema)
Perfil: Usamos el mismo perfil que en los anteriores dos workshops, pero no repetimos ningún emprendedor y ampliamos la invitación a otros actores.
Metodología: Dinámica dialógica y de co-diseño. Se presentaron tensiones extraídas de los dos talleres previos para discusión crítica. Las conversaciones se organizaron en torno a núcleos problemáticos, con facilitación estructurada y registro visual.
Marco conceptual: Basado en metodologías de investigación-acción, gobernanza participativa y enfoques de co-creación para el diseño de políticas públicas (Ansell & Gash, 2008).
Resultados esperados: Hacer visibles los puntos de desconexión entre la experiencia emprendedora y la visión institucional, e iniciar la construcción de propuestas que surjan del encuentro de saberes.

TALLER 3

Las tensiones trabajadas incluyeron:

Formación vs. Aprendizaje empírico: Mientras los emprendedores destacan que están aprendiendo sobre la marcha, los actores del ecosistema perciben una falta de formación estructurada, especialmente en habilidades técnicas para la sostenibilidad del negocio.
Financiamiento vs. gestión financiera: Para los emprendedores, la falta de financiamiento es una de las mayores barreras externas. Para el ecosistema, también hay debilidades internas: poca planificación, resistencia al riesgo y escaso conocimiento de mecanismos formales de financiación.
Comunicación vs. estrategia: Los emprendedores valoran comunicar sus proyectos, pero desde el ecosistema se percibe que aún hay poca claridad en los mensajes y dificultad para acceder y filtrar información relevante.
Apoyo mutuo vs. acompañamiento técnico: Las redes entre pares y el apoyo de ONG son fundamentales para los emprendedores. Sin embargo, los actores institucionales notan que ese apoyo emocional no siempre va acompañado de la orientación técnica necesaria para profesionalizar los negocios.
Recursos vs. espacios de innovación: Los emprendedores mencionan la falta de recursos físicos básicos, mientras que el ecosistema identifica también la ausencia de espacios especializados que aceleren su desarrollo.
Crecimiento personal vs. visión estratégica: Aunque los emprendedores celebran sus avances como pequeños logros personales, desde el ecosistema se percibe una falta de visión a largo plazo y preparación para escalar.

Este taller fue una invitación a escuchar con apertura, reconocer sin prejuicios y construir desde la diferencia. Porque solo cuando se alinean las percepciones, las soluciones pueden ser realmente transformadoras.

Nivel Micro: Saber, creer y tener: cuando faltan las bases para emprender

Muchos jóvenes emprendedores enfrentan una combinación de obstáculos que, aunque distintos, están profundamente entrelazados. Uno de los más evidentes es la **falta de formación técnica y financiera sólida.** Aunque varios han participado en programas de capacitación, estos no siempre les han brindado las herramientas necesarias para enfrentar los retos reales del mercado. Aspectos clave como la **gestión de recursos, la contabilidad, el marketing digital o la formalización** siguen siendo débiles en su práctica diaria.

A esto se suma una desconexión entre la formación recibida y las verdaderas exigencias del entorno económico local. Los contenidos muchas veces no están actualizados ni contextualizados, lo que impide que lo aprendido pueda aplicarse de manera efectiva. Esta brecha entre teoría y realidad deja a muchos jóvenes sin respuestas prácticas ante los desafíos cotidianos del emprendimiento.

Pero el obstáculo no es solo técnico. En el fondo, hay un componente emocional que pesa tanto como la falta de conocimientos: **el temor al fracaso y la baja confianza en sí mismos.** Muchos dudan de su capacidad para sostener un negocio, tomar decisiones o volver a intentarlo después de un error. Este miedo se convierte en un freno silencioso que debilita sus procesos desde adentro.

Y todo esto ocurre en un contexto donde los recursos económicos personales son escasos. La mayoría comenzó con ahorros propios o pequeños préstamos familiares. Sin acceso a financiamiento formal ni capacidad para invertir en herramientas, insumos o logística, sus posibilidades de crecimiento se ven severamente limitadas.

Recomendaciones para el Nivel Micro: Fortalecimiento de capacidades individuales

a) Diseñar programas de formación técnica más contextualizados y prácticos

Hacer visible las capacitaciones existentes centradas en habilidades clave para emprender, como gestión financiera, marketing digital, formalización y uso de herramientas tecnológicas, adaptadas a las realidades locales y sectores emergentes en Barranquilla. Dado que muchos de estos programas locales dependen de recursos externos, se debe asegurar que no se pierden una vez establecidos.

b) Fomentar las habilidades socio-emocionales y el desarrollo de habilidades blandas

Incluir componentes que trabajen el miedo al fracaso, la autoconfianza y la resiliencia en los programas de formación, utilizando metodologías vivenciales y testimonios de emprendedores reales.

c) Crear fondos semilla accesibles para jóvenes en etapa inicial

Establecer mecanismos de micro financiamiento con requisitos flexibles para que los jóvenes puedan iniciar sus proyectos sin depender exclusivamente de capital propio o familiar.

Nivel Meso: Sin red, sin espacio y sin reconocimiento: emprender se vuelve más difícil

A nivel intermedio, los jóvenes emprendedores enfrentan barreras que limitan su desarrollo y sostenibilidad. Una de las más señaladas es la falta de acceso a redes de apoyo y acompañamiento continuo. Aunque existen programas de formación, estos suelen ser puntuales y no ofrecen mentoría sostenida, lo que deja a los jóvenes sin guía cuando surgen dudas o dificultades en el camino.

Además, muchos expresaron haber sentido desconfianza o juicio social por emprender en la informalidad, especialmente cuando no han podido constituirse legalmente como empresa. Esta percepción negativa desvaloriza su esfuerzo y refuerza su exclusión, a pesar de que en muchos casos el emprendimiento es su única fuente de ingresos.

A esto se suma la ausencia de espacios físicos adecuados para trabajar. Desde talleres hasta cocinas o puntos de venta, la falta de lugares apropiados limita no solo la producción, sino también la calidad y presentación de sus productos o servicios. Esto reduce sus oportunidades de competir, visibilizarse y crecer.

Recomendaciones para el Nivel Meso: Reforzar el entorno comunitario e institucional

a) Consolidar redes de mentoría y acompañamiento continuo

Implementar programas de mentoría que conecten a jóvenes con emprendedores experimentados, técnicos y asesores, asegurando un acompañamiento en distintas fases del emprendimiento.

b) Promover espacios colaborativos de aprendizaje y co-creación

Fomentar el desarrollo de hubs o centros de emprendimiento en barrios estratégicos, donde los jóvenes puedan intercambiar ideas, recibir asesoría y acceder a recursos compartidos.

c) Construir una ruta clara de emprendimiento juvenil

Diseñar un camino estructurado que integre las diferentes etapas del proceso emprendedor: desde la ideación y validación, hasta la formalización y consolidación. Esta ruta debe ser visible, accesible y acompañada, permitiendo que los jóvenes sepan qué pasos dar, con quién contar y qué recursos activar en cada momento.

d) Articular la formación con el entorno productivo local

Generar alianzas entre instituciones educativas, empresas y centros de emprendimiento para que la formación responda directamente a las necesidades y oportunidades del mercado barranquillero.

e) Luchar contra la estigmatización del emprendimiento (informal)

Realizar campañas de sensibilización que visibilicen el valor de todos los tipos de emprendimiento, reconociendo la innovación y el esfuerzo que hay detrás, incluso en contextos informales.

Nivel Macro: Un entorno que no acompaña: cuando las reglas, los servicios y la ciudad no están del lado del emprendimiento

A nivel estructural, los jóvenes emprendedores enfrentan un ecosistema que no ha sido diseñado pensando en sus condiciones ni en sus posibilidades reales. El acceso al financiamiento formal sigue siendo una de las principales barreras: los requisitos del sistema bancario —historial crediticio, garantías, contratos complejos— resultan inaccesibles para quienes están comenzando desde cero.

Las opciones de microcrédito, por su parte, son escasas o generan desconfianza.Formalizar un negocio tampoco es sencillo. El proceso legal es costoso, confuso y poco amigable, especialmente para jóvenes que aún no dominan los aspectos legales o administrativos. Trámites ante la Cámara de Comercio o la DIAN se perciben como un laberinto que termina desmotivando la formalización.

Además, las políticas públicas no siempre consideran la realidad del emprendimiento juvenil. Muchos de los programas están diseñados para personas con experiencia, estabilidad económica o negocios avanzados. Los jóvenes que emprenden desde la necesidad, con poca estructura pero muchas ganas, quedan fuera del radar de estas iniciativas.

Y todo esto ocurre en un entorno urbano que, en muchos casos, no facilita el desarrollo productivo. Zonas con conectividad débil, transporte limitado o carencia de servicios básicos afectan de forma directa a quienes emprenden desde los márgenes, especialmente en sectores dependientes del entorno digital.

Mejorar las condiciones estructurales y de política pública

a) Simplificar y adaptar los procesos de formalización empresarial

Reformar los trámites y requisitos para crear una empresa, ofreciendo rutas simplificadas, subsidios para jóvenes emprendedores y asesoría gratuita o subsidiada durante el proceso.

b) Diseñar políticas públicas con enfoque diferencial y territorial

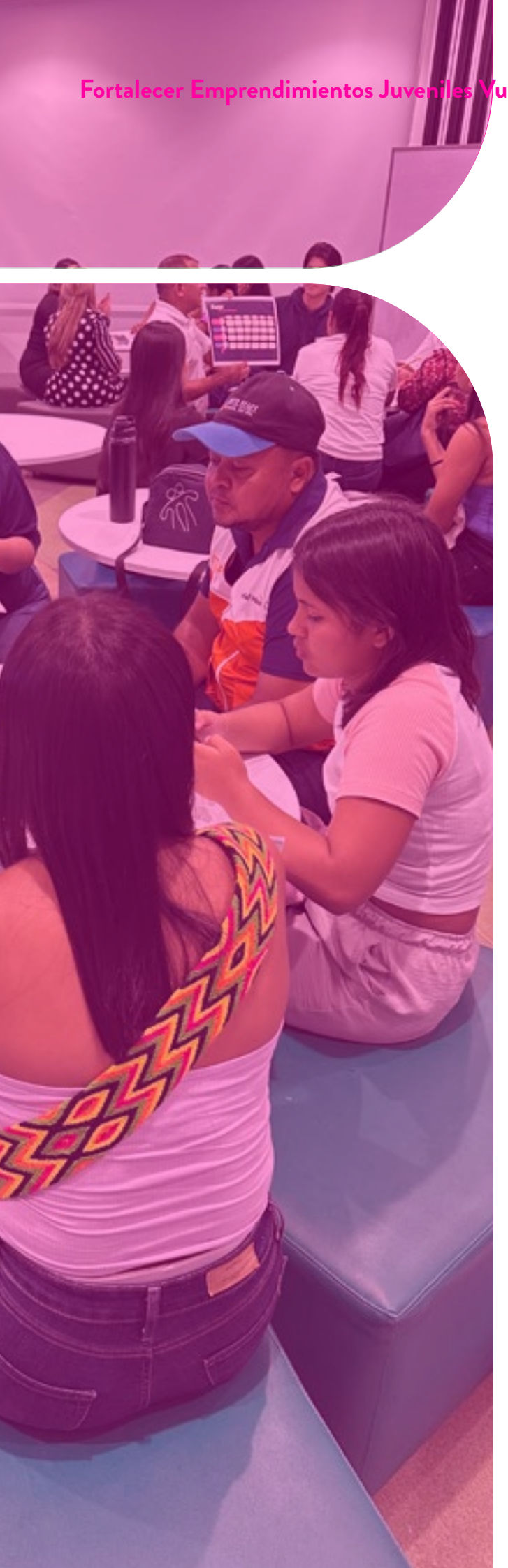
Crear programas de emprendimiento juvenil que reconozcan las condiciones particulares de la juventud en situación de vulnerabilidad, incorporando criterios de edad, género, ubicación y nivel educativo.

c) Facilitar el acceso a financiamiento con condiciones justas

Promover alianzas con entidades financieras para crear productos específicos para jóvenes, como créditos sin necesidad de historial previo, sistemas de garantía flexible y tasas preferenciales.

d) Incluir la voz juvenil en la toma de decisiones

Crear mecanismos de participación de jóvenes en la formulación y evaluación de políticas públicas de emprendimiento, garantizando representatividad y continuidad en estos espacios.



Conclusiones del análisis

El estudio de las barreras al emprendimiento juvenil en Barranquilla, basado en una perspectiva multiescalar y en las experiencias recopiladas durante el taller organizado por la Universidad del Norte y GOYN, permite identificar una serie de conclusiones clave que reflejan la complejidad del panorama emprendedor en jóvenes.

1. Las posibilidades de emprender no dependen únicamente del esfuerzo individual, sino de condiciones estructurales más amplias

Aunque los discursos comunes promueven la idea de que emprender es cuestión de actitud o mentalidad, los resultados de este análisis muestran que muchos jóvenes enfrentan obstáculos vinculados a su entorno socioeconómico, la falta de recursos y el escaso respaldo institucional. Esto evidencia la necesidad de ir más allá de las explicaciones centradas en lo individual, y adoptar una mirada más amplia que tenga en cuenta las condiciones materiales, culturales y normativas que limitan el accionar de los jóvenes.

2. Hay una desconexión entre la formación disponible y las necesidades del ecosistema emprendedor local

Uno de los hallazgos más relevantes es la falta de correspondencia entre los programas formativos y los retos reales que enfrentan los jóvenes para emprender. Muchas de las capacitaciones no están adecuadamente contextualizadas y, además, suelen carecer de un acompañamiento continuo que garantice su efectividad, especialmente para quienes provienen de contextos vulnerables.



3. La falta de redes de apoyo estables y adaptadas a las etapas del emprendimiento dificulta el crecimiento de los proyectos

El capital social y simbólico es tan importante como el capital económico en el proceso emprendedor. Sin acceso a mentoría, redes colaborativas o soporte institucional, los jóvenes tienden a sentirse solos en el proceso, lo cual limita las posibilidades de expansión y sostenibilidad de sus iniciativas, particularmente en contextos marcados por la informalidad y la fragmentación del tejido institucional.

4. Las normativas y condiciones de financiamiento no responden a las realidades de los jóvenes emprendedores

Los procedimientos para formalizar un negocio o acceder a financiamiento resultan complejos, costosos y desalineados con las capacidades de los jóvenes, especialmente en etapas iniciales. Esto no solo desincentiva la legalización de los emprendimientos, sino que perpetúa su permanencia en espacios informales de producción y comercialización.

5. Es urgente promover un enfoque integral, territorial e intersectorial para apoyar emprendimiento juvenil

Superar las barreras identificadas requiere de estrategias articuladas que vayan más allá de acciones puntuales o aisladas. Se necesita un trabajo conjunto entre el sector público, privado, académico y comunitario, que permita construir entornos más favorables para el emprendimiento juvenil. Este enfoque debe ser diferencial, adaptado al territorio y centrado en el fortalecimiento de las capacidades reales de los jóvenes.

6. La participación de los jóvenes en la identificación de barreras y propuestas fortalece la legitimidad de las estrategias de apoyo

La inclusión de los jóvenes como actores centrales en el diagnóstico de sus propias realidades permite no solo una comprensión más profunda de los desafíos que enfrentan, sino también el diseño de soluciones más pertinentes y sostenibles. Espacios participativos como el taller facilitado por la Universidad del Norte y GOYN demuestran el valor del conocimiento situado y del diálogo horizontal para construir políticas y programas más efectivos, sensibles a las voces juveniles y sus contextos específicos.

CAPÍTULO 5

APRENDIZAJES Y CONCLUSIONES





En este apartado, sintetizamos los hallazgos combinados de:

- La revisión de literatura
- Los workshops
- Trabajo de campo en Barranquilla (250 encuestas y 46 entrevistas a jóvenes con emprendimientos o intención de emprender)

El fin último es **identificar los principios de diseño más efectivos para intervenir con sentido y escala en esta población.** Los datos cuantitativos y cualitativos confirman que **las brechas del emprendimiento juvenil barranquillero se activan en los tres niveles de análisis y que, tras ellas, hay vacíos muy concretos en la arquitectura de apoyo.**

Nivel MICRO

La mitad de los jóvenes declara tener tan solo educación segundaria (54 %), indicando que en caso de estar emprendiendo, aprenden sobre la marcha. Esto es coherente con lo postulado por Michael Morris en su concepto de pasivos de la pobreza. A su vez, la carencia de habilidades es más marcada en las áreas de mercadeo (digital) y finanzas. Esta carencia se agrava porque en el ecosistema, los programas se enfocan principalmente en la fase inicial de un negocio y en muchos casos el acceso a ellos es restringido.

Al mismo tiempo, el 84% inicia con ahorros personales (que en general son limitados) y un 13.5% recurre a crédito informal (gota a gota/ paga diario), panorama que reproduce la ausencia de instrumentos de capital semilla y refuerza la vulnerabilidad financiera descrita para micro-empresas latinoamericanas (GEM LatAm 2024).

El miedo al fracaso es percibido como una barrera importante por los jóvenes, lo cual replica hallazgos sobre la autoeficacia como factor crítico de inicio y supervivencia (Zhao, Seibert & Hills, 2005; Goldman-Mellor et al., 2016). La brecha de género parece no estar percibida como un factor limitante por la mayoría de los jóvenes indicando que las mujeres participan en las tomas de decisiones en la casa. Aun así, el cuidado del hogar limita el tiempo que las mujeres puedan dedicar a su negocio.

Así, el vacío estratégico en este nivel combina la ausencia de programas permanentes de incubación y aceleración práctica que integran módulos de resiliencia, junto con apoyo técnico y financiero articulado a líneas de financiamiento inclusivas. Esta combinación es, precisamente, la que se ha demostrado de ser la más eficaz.



Nivel MESO

95% de los encuestados no pertenece a redes de negocios, en general conocen poco a otros emprendedores y la mayoría desconoce a dónde acudir, lo que valida la relevancia del capital social en la trayectoria emprendedora (Bosma et al., 2012). El ecosistema local carece de un claro nodo articulador y, como documentan Porras-Paez y Schmutzler (2019), esta debilidad de gobernanza puede crear programas aislados y métricas inconexas. Además, solo el 25% de los jóvenes con intenciones de emprender y el 45% de los jóvenes que emprenden cuentan con internet en su casa, un confinamiento que la literatura asocia a baja adopción tecnológica y mercados saturados (Dangolani, 2011).

El barrio es a su vez refugio y barrera para estos jóvenes; con el 55% que operan su negocio desde su casa y el hecho que familia y amigos son los primeros y más importantes clientes, el barrio ofrece la oportunidad para iniciar. A su vez, en muchos casos, los jóvenes no logran aumentar su clientela más allá del barrio por falta de conexiones. A esto se añade la inseguridad que refuerza ese encierro territorial, fenómeno que el Banco Mundial (2013) vincula a menor supervivencia empresarial. El 99,2% indica que la inseguridad y violencia es un factor limitante. La extorsión fue mencionado en los talleres como un riesgo alto para el crecimiento, ya que al volverse “visible” se vuelve también susceptible a la extorsión. En este contexto, la desconfianza hacia ciertos actores del ecosistema fue expresada. El vacío meso se concreta en la ausencia de hubs barriales seguros con conectividad, de una plataforma de derivación entre servicios y de mecanismos de prevención de extorsión que vinculen desarrollo económico y seguridad ciudadana.

Nivel MACRO

A pesar del apoyo familiar que muchos reciben, emprender se asocia con riesgo y fracaso y se motiva a los jóvenes a encontrar algo "seguro", eco del estigma cultural al autoempleo juvenil identificado por Henderson y Robertson (1999). Este sesgo convive con una normativa poco adaptada: los negocios no se registran, ya que los tramites son percibidos como muy complejos, dificultades que la evidencia internacional asocia a menores tasas de emprendimiento formal (van Stel, Storey & Thurik, 2007). Adicionalmente, vuelve y juega un rol la desconfianza institucional que tienen estos jóvenes. El riesgo de extorsión, mencionado ya en el nivel meso, se traduce aquí en un entorno regulatorio y de seguridad poco propicio, pues no existen protocolos de denuncia ni rutas de protección para micro-negocios. El vacío macro reside, por tanto, en una narrativa pública que invisibiliza el emprendimiento barrial, en la falta de trámites simplificados y en la desarticulación entre política económica y estrategias de seguridad.

El resultado son negocios altamente vulnerables, operados desde la casa (>55%), sin formalización en su mayoría (12.6% cuentan con RUT, 7.09% cuentan con registro en la Cámara de Comercio) que no generan suficientes recursos para lograr movilidad social. Solo el 15% de los encuestados pueden generar ingresos mayores a un Salario Mínimo Viable y el 41% reconoce que aunque hay ganancias, son pocas. En muchos casos, los emprendedores no podrían cubrir un imprevisto, lo cual vuelve muy vulnerable a su negocio.



En conjunto, estos hallazgos muestran que la vulnerabilidad no se deriva sólo del esfuerzo individual, sino de una cadena de vacíos: ausencia de incubación práctica y capital semilla, falta de un actor ancla que ordene la oferta, carencia de espacios seguros y conectados en los barrios, y un marco normativo que penaliza la formalización mientras la inseguridad disuade la expansión. Atender estos huecos de manera simultánea —formación aplicada con mentoría, fondo rotatorio joven, nodo articulador metropolitano, hubs barriales protegidos y ruta "Formaliza-Joven" digital y asequible— es condición para convertir la creatividad y la resiliencia juvenil en negocios sostenibles que aporten a la economía local.

NIVEL MICRO

Brecha general: Capacidades técnicas insuficientes

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Pasivos de la Pobreza: Momis (2020) Falta de capacidades: Brioxiová, Ncube, & Bicaba (2015): Barki et al. (2020) Falta de educación financiera: Munyuki & Jonah (2022)	55% de los jóvenes con intención y 50% de los jóvenes emprendedores solo tienen educación secundaria Los jóvenes con intenciones de emprendedor tienen menor nivel de confianza en sus capacidades Actividades relacionadas a las buenas prácticas de finanzas son las donde menos capaces se sienten	Aprenden sobre la marcha Mercadeo Digital & Manejo de Redes, así como temas relacionados a las finanzas mencionados más frecuentemente como deficit	Existen problemas para las etapas iniciales, aunque con limitaciones (acceso para los no universitarios; financiación incierta) Brecha grande para fases de incubación y sobre todo aceleración	Cho & Honorati 2014: Combinación de capacitación con capital semilla más efectiva Fayolle & Gailly 2015: Efecto en jovenes sin experiencia mayor

Brecha general: Falta de capital semilla / acceso a crédito / educación financiera

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Pasivos de la Pobreza: Momis (2020) Falta de capital: Barki et al. (2020) Dificultad de acceso: Danns & Danns (2019) Acceso a capital como determinante de intención: Svotwa, Jaiyeoba, Roberts-Lombard & Makanyeza (2022)	84% financia sus negocios con recursos propios; paga diarios juegan un rol importante (13.5%). El manejo de costos y finanzas es donde menos se sienten capaz los emprendedores La carencia de ahorros y la imposibilidad de acceder a créditos son las barreras más importantes para el grupo de jóvenes con intención de emprender.	Falta de capital inicial muy común, lo cual los limita desde un inicio.	No existen programas permanentes con capital semilla para jovenes con potencial. No hay capital accesible pos-inicio del emprendimiento	Financiación alternativa: Danns & Danns (2019) Educación financiera esencial: Karlan & Valdivia (2011), Wise (2013).

Brecha general: Baja autoeficacia y miedo al fracaso

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Pasivos de la Pobreza: Momis (2020) Goldman-Mellor, Caspi, Arsenault (2016) Desempleo disminuye auto-eficacia: United Nations, 2007	Entre los jóvenes con intención de emprender, las presiones externas son percibidas mucho mayor y se sienten menos capaces de realizar los pasos necesarios. El miedo al fracaso es una de las barreras más grandes para los jóvenes que emprenden.	La sensación de inseguridad es muy común. El error se percibe muchas veces como una señal de incapacidad.	Los componentes socio-emocionales han mostrado en varias intervenciones tener unimpacto muy fuerte (Chemonics, Adivoca)	Resiliencia potencia las intenciones: Ukil & Jenkins (2022).

Brecha general: Desequilibrio de Género

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Género como barrera de acceso: Chauke (2022); Senou & Manda (2022)	Los jóvenes sienten que las mujeres en sus familias tienen los mismos poderes de decisión y no sienten que las mujeres solo se dedican a actividades de hogar. Este sentimiento es más fuerte entre los jóvenes que emprenden. Pero si hay un porcentaje considerable de mujeres que se encarga del cuidado.	No surgió como un tema clave que puede ser por falta de conciencia o porque no es percebido como esencial.	Con excepción de FiveOneLab, no hay enfoque de genero en los programas.	Politicas que retrasan el matrimonio asi como una lente de género para los programas podria ayudar: Chakravarty, Das & Vaillant (2017)

NIVEL MESO

Brecha general: Falta de acceso e infraestructura

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Pasivos de la Pobreza: Momis (2020)	Solo el 25% de los jóvenes con intención de emprender tienen acceso a internet; entre los jóvenes que emprenden son 45%	Dificultad de acceso a herramientas tecnológicas Falta de espacios físicos	Ningún problema actual se enfoca en esta brecha	Tecnologías como medio para superar limitaciones geográficas: Dangolani 2011

Brecha general: Inaccesibilidad a redes y apoyo

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Dificultad de acceso: Schoof (2006)	La mayoria de los jóvenes que emprenden conocen a 5 o menos otros emprendedores; Los jóvenes con intenciones conocen mucho menos otros emprendedores Tan solo el 5% de los jóvenes que emprenden pertenecen a asociaciones La familia es la influencia más importante La opinión de otros emprendedores fue una motivación esencial para iniciar su negocio	Emprender sin red de apoyo lo dificulta mucho Ecosistema invisibilizado	Los programas no son conocidos (y en muchos casos, no accesible para esta población)	Falta de infraestructura de apoyo genera aislamiento: Schoof (2006).

Brecha general: Gobernanza y articulación débiles

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
CCB como actor ancla en el pasado: Porras-Paez & Schmutzler 2019	No encontramos nada	No hay claridad con respecto a una "ruta"	Falta nodo articulador y una ruta clara	Ecosistemas emprendedores *nacientes" requieren un actor ancla como articulador: Porras-Paez & Schmutzler

Brecha general: Dependencia del barrio como único mercado

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
No se había encontrado	El 55% de los jovenes que emprenden lo hacen desde su casa El barrio es percibido de ofrecer pocas oportunidades	El barrio como refugio pero también como barrera	Incubadoras/ferias concentradas en el centro urbano (Norte): periferia sin hubs	No encontramos nada

NIVEL MACRO

Brecha general: Estigma cultural

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Estigma acerca de emprendimiento asociado con vulnerabilidad: Haudenhuyse et al. (2012)	No econtramos nada	Emprendimiento no está visto como “seguro”	Narrativa pública enfocada en start-ups tecnológicas	Reconocimiento y cuidado comunitario como elementos: DeJaeghere (2019)

Brecha general: Tramitología compleja y costosa

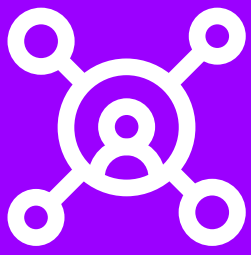
Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Regulaciones en general son una barrera para emprender: Cordier & Bade, 2022	El 63% no sabe o no responde si su negocio está registrado	Los tramites para formalizar el negocio son muy complejas y desconocidos Miedo a extorsiones luego de formalizar	No es un tema dominante en los programas existentes. No se genera consciencia sobre las ventajas	One-Stop-Shop (un punto único para formalización) aumenta formalización: Bobic

Brecha general: Inseguridad y extorsión

Literatura	Encuesta	Talleres	Brecha estratégica del ecosistema	Intervención propuesta literatura
Extorsiones aumentan la vulnerabilidad de los negocios: Macias-Arriaga (2024). Seguridad ciudadana aumenta intención emprendedora: Pinazo-Dallenbach & Castellö-Sirvent, 2023	El 99.20% indica que inseguridad y violencia son factores que afectan su bienestar La corrupción es percebido como una barrera importante, especialmente entre los jovenes con intención de emprender	La extorsión es una barrera muy grande, sobre todo para el crecimiento porque no se pueden poner visibles	No es un tema que el ecosistema está tocando	No encontramos nada

Insights Claves para el diseño de Intervenciones

Para transformar ese panorama hay que ***orquestar instituciones y mercado*** apoyados en dos premisas:

Premisa	¿Qué exige?	¿Para qué sirve?
 ***Arquitectura institucional coherente***	Nodo articulador de programas + financiación sostenida + hubs barriales seguros con conectividad	Ofrece servicios integrados y visibles, crea confianza y reduce duplicidades
 ***Inserción en cadenas productivas con demanda real***	Vínculos con empresas tractoras, estándares de calidad y capital de trabajo escalable	Pasa de micro-ventas de subsistencia a ingresos formales y crecimiento

A partir de nuestro análisis se derivan **ocho principios operativos** para que esa arquitectura funcione:



Segmentación y rutas escalonadas

"Piso cero" (autoconfianza + micro-crédito piloto) para aspirantes; capital de trabajo + mentoría continua para emprendedores activos.



Perspectiva de género centrada en el tiempo

Guarderías temporales, formatos híbridos y e-commerce desde casa.



De la creatividad del rebusque a la ventaja competitiva

Labs de co-diseño, vitrinas físico-digitales y formación en pricing/branding.



Puentes de capital social

Gestores de confianza, clubes de emprendimiento y comunidades de práctica.



Barrio como plataforma, no frontera

Micro-hubs protegidos y formación en ventas extra-barrio.



Aprendizaje situacional y continuo

Módulos cortos anclados a hitos + mentoría larga con certificaciones progresivas.



Finanzas basadas en confianza

Fondos rotatorios, scoring alternativo, coaching financiero y fintech flexibles.



Simplificación normativa + blindaje anti-extorsión

Ventanilla única móvil, formularios simples, subsidio de tasas y pacto público contra cobros ilegales.

En conjunto, esta hoja de ruta alinea formación aplicada, financiamiento inclusivo y acceso a mercado dentro de un ecosistema confiable. Al atacar simultáneamente las brechas micro-meso-macro y diferenciar rutas por segmento, se convierte la creatividad y resiliencia juvenil en negocios formales y sostenibles que aportan empleo y dinamismo a Barranquilla.

Bibliografía

Adebayo, N. A. (2022). Is entrepreneurship education reducing poverty and income inequality in less developed countries? Evidence from Nigeria. Journal of Developmental Entrepreneurship, 27(04), 1-26. https://doi.org/10.1142/s1084946722500248

Assmann, M. L., & Broschinski, S. (2021). Mapping young NEETs across Europe: Exploring the institutional configurations promoting youth disengagement from education and employment. Journal of Applied Youth Studies, 4(2), 95-117.

Attanasio, O., Kugler, A., & Meghir, C. (2011). Subsidizing Vocational Training for Disadvantaged Youth in Colombia: Evidence from a Randomized Trial. American Economic Journal: Applied Economics, 3(3), 188–220. https://doi.org/10.1257/app.3.3.188

Barki, E., de Campos, J. G. F., Lenz, A. K., Kimmitt, J., Stephan, U., & Naigeborin, V. (2020). Support for social entrepreneurs from disadvantaged areas navigating crisis: Insights from Brazil. Journal of Business Venturing Insights, 14, e00205. https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00205

Bell, D. N., & Blanchflower, D. G. (2010). Youth unemployment: déjà vu? 2010 IZA Discussion Papers No. 4705. https://www.econstor.eu/handle/10419/36343

Bobic, V., Delgado, L., Gerardino, M. P., Hennessey, M., & Martinez-Carrasco, J. (2023). The impact of the one-stop shop for business registration in the Dominican Republic (No. IDB-WP-01415). IDB Working Paper Series. Retrieved from: https://www.econstor.eu/handle/10419/289933

Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Praag, M. V., & Verheul, I. (2012). Entrepreneurship and role models. Journal of Economic Psychology, 33(2), 410–424. https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.03.004

Brixiová, Z., Ncube, M., & Bicaba, Z. (2015). Skills and youth entrepreneurship in Africa: Analysis with evidence from Swaziland. World development, 67, 11-26. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.09.027

Bruton, G. D., Ketchen Jr, D. J., & Ireland, R. D. (2013). Entrepreneurship as a solution to poverty. Journal of business venturing, 28(6), 683-689. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.05.002

Caroleo, F. E., Rocca, A., Mazzocchi, P., & Quintano, C. (2020). Being NEET in Europe before and after the economic crisis: An analysis of the micro and macro determinants. Social Indicators Research, 149(3), 991-1024. https://doi.org/10.1007/s11205-020-02270-6

Cavalca, G. (2015). Young people in transitions: Conditions, indicators and policy implications. To NEET or not to NEET? In G. Coppola & N. O'Higgins (Eds.), Youth and the crisis: Unemployment, education and health in Europe. London: Routledge.

Chakravarty, S., Das, S., & Vaillant, J. (2017). Gender and youth employment in Sub-Saharan Africa: A review of constraints and effective interventions. World Bank Policy Research Working Paper, (8245). Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm?abstractid=3074908

Cho, Y., & Honorati, M. (2014). Entrepreneurship programs in developing countries: A meta regression analysis. Labour Economics, 28, 110–130. https://doi.org/10.1016/j.labeco.2014.03.011

Cordier, I., & Bade, M. (2023). The relationship between business regulation and nascent and young business entrepreneurship revisited. Small Business Economics, 61(2), 587-616. https://doi.org/10.1007/s11187-022-00707-5

Dangolani, S. K. (2011). The effect of information technology in the entrepreneurship (A case study in Golestan province IRAN). Procedia - Social and Behavioral Sciences, 30, 10–12. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.10.002

Danns, D. E., & Danns, G. K. (2019). Financing youth entrepreneurship in a developing country. Quarterly Review of Business Disciplines, 6(3), 193–218. https://faculty.utrgv.edu/louis.falk/qrbd/QRBDnov19.pdf#page=9

DeJaeghere, J. (2019). A capability approach to entrepreneurship education: Fostering recognition and community care to address inequalities for marginalized youth. In Handbook of Vocational Education and Training (pp. 393-411). Springer, Cham.

Eurofound. (2012). NEETs: Young people not in employment, education and training: Characteristics, costs and policy responses in Europe. Publications Office of the European Union. Luxembourg.

Fairlie, R., & Fossen, F. (2018). Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation. UC Santa Cruz. RePEc ID: RePEc:diw:diwwpp:dp1723. Report #: 1723. Retrieved from https://escholarship.org/uc/item/8q51t8z1

Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial attitudes and intention: Hysteresis and persistence. Journal of Small Business Management, 53(1), 75–93. https://doi.org/10.1111/jsbm.12065

Bibliografía

Foster, G., Shimizu, C., Ciesinski, S., Davila, A., Hassan, S., Jia, N., & Morris, R. (2013, September). Entrepreneurial ecosystems around the globe and company growth dynamics. In: World economic forum (Vol. 11, No. 2, pp. 145-159).

Gangl, M. (2006). Scar effects of unemployment: An assessment of institutional complementarities. American Sociological Review, 71(6), 986-1013. https://doi.org/10.1177/000312240607100606

Gemma, A., & Ibrahim, K. (2015). Creating youth employment through entrepreneurship financing: The Uganda Youth Venture Capital Fund. RePEc: Research Papers in Economics. https://doi.org/10.22004/ag.econ.206130

Goldman-Mellor, S., Caspi, A., Arseneault, L., et al. (2016). Committed to work but vulnerable: Self-perceptions and mental health in NEET young adults. Journal of Child Psychology and Psychiatry, 57(2), 196-203. https://doi.org/10.1111/jcpp.12459

GOYN (2023). Informe Jóvenes con Potencial 2023. Retrieved from: https://goynbogota.com/informe-2022-jovenes-con-potencial-retos-avances-y-recomendaciones-en-la-generacion-de-oportunidades-para-jovenes-con-potencial-en-bogota-2/

GOYN Barranquilla (2024). Aspiraciones y barreras que enfrentan los jóvenes en el área metropolitana de Barranquilla. Retrieved from: https://goynbarranquilla.com/?sdm_process_download=1&download_id=2086

Gregg, P., & Tominey, E. (2005). The wage scar from male youth unemployment. Labour Economics, 12(4), 487-509. https://doi.org/10.1016/j.labeco.2005.05.004

Haudenhuyse, R.P., Theeboom, M., & Coalter, F. (2012). The potential of sports-based social interventions for vulnerable youth: Implications for sport coaches and youth workers. Journal of Youth Studies, 15(4), 437-454.

Henderson, R., & Robertson, M. (1999). Who wants to be an entrepreneur? Young adult attitudes to entrepreneurship as a career. Education + Training, 41(5), 236–245. https://doi.org/10.1108/00400919910279973

Karlan, D., & Valdivia, M. (2011). Teaching entrepreneurship: impact of business training on microfinance clients and institutions. The Review of Economics and Statistics, 93(2), 510–527. https://doi.org/10.1162/REST_a_00074

Kojo Oseifuah, E. (2010). Financial literacy and youth entrepreneurship in South Africa. African Journal of Economic and Management Studies, 1(2), 164–182. https://doi.org/10.1108/20400701011073473

Laguía, A., Moriano, J. A., Molero, F., & Gámez, J. A. (2017). Validación del Cuestionario de Intención Emprendedora en una muestra de estudiantes universitarios de Colombia. Universitas Psychologica, 16(1), 60-73.

Arriaga, A. M. (2024). Impacto de la Delincuencia en Pequeños Emprendimientos del Sector de Economía Social y Solidaria: Un Estudio sobre Vulnerabilidad y Capacidad de Superación. 593 Digital Publisher CEIT, 9(6), 1391-1405.

Mascherini, M. (2017). NEETs in European agenda: Characteristics and policy debate. In A. Furlong (Ed.), Routledge handbook of youth and young adulthood (2nd ed., pp. 164–171). Routledge.

Morris, M. H. (2020). The liability of poorness: Why the playing field is not level for poverty entrepreneurs. Poverty & Public Policy, 12(3), 304-315. https://doi.org/10.1002/pop4.283

Morris, M. H., & Santos, S. C. (2024). Poverty, disadvantage, and the promise of enterprise: A capabilities perspective. Rowman & Littlefield.

Morris, M. H., Santos, S. C., & Neumeyer, X. (2018). Poverty and entrepreneurship in developed economies. Edward Elgar Publishing.

Morris, M. H., & Tucker, R. (2021). Poverty and entrepreneurship in developed economies: Re-assessing the roles of policy and community action. Journal of Poverty, 25(2), 97-118. https://doi.org/10.1080/10875549.2020.1747587

Munyuki, T., & Jonah, C. M. P. (2022). The nexus between financial literacy and entrepreneurial success among young entrepreneurs from a low-income community in Cape Town: a mixed-method analysis. Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, 14(1), 137-157.

Nawi, N.B.C., Mamun, A.A., Nasir, N.A.B.M., Shokery, N.M.b.A.H., Raston, N.B.A. and Fazal, S.A. (2017), Acceptance and usage of social media as a platform among student entrepreneurs. Journal of Small Business and Enterprise Development, 24(2), 375-393. https://doi.org/10.1108/JSBED-09-2016-0136

Bibliografía

Pinazo-Dallenbach, P., & Castelló-Sirvent, F. (2024). Gender, perceived insecurity, corruption perception, subjective norm, and household income: A configurational approach to entrepreneurial intention. Journal of the Knowledge Economy, 15(2), 5864-5892.

Porras-Paez, A., & Schmutzler, J. (2019). Orchestrating an entrepreneurial ecosystem in an emerging country: The lead actor's role from a social capital perspective. Local Economy, 34(8), 767-786.

Reiter, H., & Schlimbach, T. (2015). NEET in disguise? Rival narratives in troubled youth transitions. Educational Research, 57(2), 133–150. https://doi.org/10.1080/00131881.2015.1030851

Samwel Mwasalwiba, E. (2010). Entrepreneurship education: A review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. Education + Training, 52(1), 20–47. https://doi.org/10.1108/00400911011017663

Santos, S. C., Costa, S., & Morris, M. H. (2022). Entrepreneurship as a pathway into and out of poverty: a configuration perspective. Entrepreneurship & Regional Development, 34(1-2), 82-109. https://doi.org/10.1080/08985626.2022.2030413

Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. Innovation policy and the economy, 10(1), 57-81. https://doi.org/10.1086/605853

Schoof (2006). Stimulating youth entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. ILO SEED Working Paper No. 76. https://econpapers.repec.org/scripts/redir.pf?u=http%3A%2F%2Fwww.ilo.org%2Fpublic%2Flibdoc%2Filo%2F2006%2F106B09_94_engl.pdf;h=repec:ilo:ilowps:993881573402676

Scuotto, V., & Morellato, M. (2013). Entrepreneurial knowledge and digital competence: Keys for a success of student entrepreneurship. Journal of the Knowledge Economy, 4(3), 293–303. https://doi.org/10.1007/s13132-013-0155-6

Senou, M. M., & Manda, J. (2022). Access to finance and rural youth entrepreneurship in Benin: Is there a gender gap?. African Development Review, 34(1), 29-41.

St-Jean, E., Audet, J. (2009). The role of mentoring in the learning development of the novice entrepreneur. International Entrepreneurship Management Journal. 8, 119–140. https://doi.org/10.1007/s11365-009-0130-7

Stam, E., & Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. Small Business Economics, 56(2), 809-832. 10.

Stam, E., & Spigel, B. (2016). Entrepreneurial ecosystems (Vol. 16, No. 13, pp. 1-15). USE Discussion paper series. Retrieved from https://research-portal.uu.nl/files/29320116/16_13.pdf

Svotwa, T. D., Jaiyeoba, O., Roberts-Lombard, M., & Makanyeza, C. (2022). Perceived access to finance, entrepreneurial self-efficacy, attitude toward entrepreneurship, entrepreneurial ability, and entrepreneurial intentions: A Botswana youth perspective. Sage Open, 12(2), 21582440221096437.

Ukil, M. I., & Jenkins, A. (2023). Willing but fearful: resilience and youth entrepreneurial intentions. Journal of Small Business and Enterprise Development. 30 (1): 78–99. https://doi.org/10.1108/jsbed-03-2022-0154

United Nations (s.f.). Global Issues: Youth. Retrieved from: https://www.un.org/en/global-issues/youth#:~:text=Today%2C%20there%20are%201.2%20billion,cent%2C%20to%20nearly%201.3%20billion.

van Stel, A., Storey, D.J. & Thurik, A.R. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. Small Business Economics 28, 171–186. https://doi.org/10.1007/s11187-006-9014-1

Williams, C. C. (2006). Evaluating the magnitude of the shadow economy: a direct survey approach. Journal of Economic Studies, 33(5), 369-385. https://doi.org/10.1108/01443580610706591

Williams, C. C. (2007). Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven?. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 20(3), 309-319. https://doi.org/10.1080/08276331.2007.10593402

Williams, C. C., & Nadin, S. (2010). Entrepreneurship and the informal economy: An overview. Journal of Developmental Entrepreneurship, 15(04), 361-378. https://doi.org/10.1142/S1084946710001683

Wise, S. (2013). The impact of financial literacy on new venture survival. International Journal of Business and Management, 8(23), 30-39. https://doi.org/10.5539/ijbm.v8n23p30

Yates, S., & Payne, M. (2006). Not so NEET? A critique of the use of 'NEET'in setting targets for interventions with young people. Journal of youth studies, 9(3), 329-344. https://doi.org/10.1080/13676260600805671

Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. Journal of Applied Psychology, 90(6), 1265–1272.

GLOBAL OPPORTUNITY
YOUTH NETWORK: BARRANQUILLA

EL FUTURO ES JOVEN

aspen institute

UNIVERSIDAD DEL NORTE