

Artículo de revisión bibliográfica

<https://doi.org/10.47460/minerva.v6i18.250>

## Emprendimiento resiliente en la comunidad negra hispanoamericana: una revisión de alcance

Roberto Alejandro Pacheco Robles  
<https://orcid.org/0000-0003-3406-1322>  
apacheco@unaaa.edu.pe  
Universidad Nacional Autónoma de Alto  
Amazonas  
Alto Amazonas, Perú

Yuli Novak Ormeño Torres  
<https://orcid.org/0000-0001-5057-1002>  
yormenoto@ucvvirtual.edu.pe  
Universidad César Vallejo  
Lima, Perú

Ronal Atilio Arévalo Montalván  
<https://orcid.org/0000-0001-8613-0305>  
rmontalvan@unaaa.edu.pe  
Universidad Nacional Autónoma de Alto  
Amazonas  
Alto Amazonas, Perú

Jesús Enrique Reyes Acevedo\*  
<https://orcid.org/0000-0003-1357-652X>  
jreyes@unmsm.edu.pe  
Universidad Nacional Mayor de San Marcos  
Lima, Perú

\*Autor de correspondencia: jreyesac@unmsm.edu.pe

Recibido (14/07/2025), Aceptado (17/09/2025)

**Resumen.** El emprendimiento en comunidades negras e hispanoamericanas trasciende lo económico, constituyéndose en una forma de resistencia y adaptación frente a barreras sistémicas persistentes. Esta revisión sistemática analiza tres dimensiones clave de resiliencia empresarial: resistencia, ingenio y optimismo. Se observó que los factores culturales, como el apoyo familiar, las redes comunitarias y los valores intergeneracionales, favorecen el surgimiento y la sostenibilidad de estos emprendimientos, aunque persisten limitaciones estructurales en el acceso al capital, la mentoría y la cooperación institucional. A través de la revisión de literatura académica en bases especializadas, se sistematiza el conocimiento actual, se identifican marcos teóricos relevantes y se examinan estrategias de apoyo existentes. Los hallazgos revelan una dualidad entre emprendimiento por necesidad y por oportunidad, con variaciones significativas entre países hispanoamericanos, según datos del *Global Entrepreneurship Monitor*, evidenciando tanto el potencial transformador como los desafíos aún pendientes en el ecosistema emprendedor de estas comunidades.

**Palabras clave:** adaptación social, capital humano, redes comunitarias, exclusión social.

## Resilient Entrepreneurship in the Black Hispanic American Community: A Scoping Review

**Abstract.** Entrepreneurship within Black and Hispanic American communities extends beyond economic activity, functioning as a mechanism of resistance and adaptation in the face of persistent systemic barriers. This scoping review examines three core dimensions of entrepreneurial resilience: resistance, ingenuity, and optimism. Findings indicate that cultural factors—such as family support, community networks, and intergenerational values—play a critical role in fostering the emergence and sustainability of these ventures, even as structural limitations in access to capital, mentorship, and institutional collaboration persist. By synthesizing academic literature from specialized databases, the review identifies relevant theoretical frameworks and evaluates existing support strategies. The results reveal a duality between necessity-driven and opportunity-driven entrepreneurship, with notable country-level variations across Hispanic America, as reported by the Global Entrepreneurship Monitor. Overall, the evidence highlights both the transformative potential and the ongoing challenges shaping the entrepreneurial ecosystem within these communities.

**Keywords:** social adaptation, human capital, community networks, social exclusion.



## I. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento en las comunidades negras e hispanoamericanas ha servido históricamente como estrategia de supervivencia económica y acto de autodeterminación. Durante décadas, estas comunidades han emprendido iniciativas empresariales cuando las oportunidades laborales tradicionales permanecían inaccesibles debido a discriminación racial, acceso limitado al capital, redes empresariales exclusivas y marcos regulatorios que favorecen a actores establecidos [1], [2].

Este fenómeno trasciende las meras tácticas de supervivencia, representando una forma de resistencia y vía hacia la construcción de riqueza intergeneracional y empoderamiento comunitario. La actividad empresarial dentro de estas comunidades exhibe características duales: el emprendimiento por necesidad emerge cuando las opciones de empleo formal son limitadas, mientras que el emprendimiento por oportunidad capitaliza brechas identificadas en el mercado [3], [4].

Los factores culturales desempeñan roles fundamentales en el éxito empresarial. Los sistemas de apoyo familiar, las redes comunitarias y los valores transmitidos entre generaciones crean terreno fértil para emprendimientos comerciales. La investigación demuestra que estos elementos culturales no solo facilitan el inicio de negocios, sino que sostienen las operaciones durante períodos desafiantes [5], [6].

A pesar del aumento en la conciencia pública y los programas de apoyo institucional en años recientes, las disparidades significativas persisten. El acceso a subvenciones gubernamentales, capital de riesgo y oportunidades de colaboración permanece inequitativo [7]. Esta situación genera consecuencias económicas, sociales y prácticas de gran relevancia.

Desde la perspectiva económica, los emprendedores de estas comunidades generan empleos y revitalizan economías locales, actuando como motores de desarrollo que frecuentemente carecen de reconocimiento adecuado. Sus negocios contribuyen significativamente al producto interno bruto regional y nacional, además de fomentar la circulación de capital dentro de comunidades tradicionalmente marginadas.

Desde el punto de vista práctico, las estrategias de supervivencia y adaptación empleadas por estos emprendedores pueden enseñar mucho sobre el diseño de políticas y programas de apoyo efectivos. Comprender los mecanismos que facilitan el éxito empresarial en contextos adversos proporciona información valiosa para formuladores de políticas, organizaciones de apoyo y educadores empresariales.

Socialmente, entender qué factores ayudan y qué obstáculos impiden el éxito empresarial resulta fundamental para abordar seriamente la equidad económica y cerrar las brechas de riqueza racial y étnica. El emprendimiento resiliente representa un mecanismo potencial para romper ciclos de pobreza y construir capital social y económico duradero.

Esta investigación aborda cinco objetivos concretos. En primer lugar, sintetiza el conocimiento existente sobre emprendimiento resiliente en comunidades negras e hispanoamericanas; luego identifica los factores históricos, culturales y estructurales que influyen en estas iniciativas empresariales. Más adelante, analiza los marcos teóricos que explican por qué algunos emprendedores logran éxito en contextos adversos. También se examinan las estrategias de apoyo que funcionan efectivamente y, finalmente, se señalan los vacíos en la investigación que requieren estudio adicional.

La estructura del artículo sigue un esquema clásico que inicia con una introducción que establece el problema y los objetivos; le sigue una metodología que describe el enfoque sistemático empleado; luego se presentan los resultados, que organizan los hallazgos temáticamente; y se finaliza con las conclusiones, que sintetizan las implicaciones prácticas y teóricas de la investigación.

## II. MARCO TEÓRICO

La noción de emprendimiento en contextos vulnerables ha evolucionado más allá de entenderse como mera actividad económica, constituyéndose como una forma de emprendimiento social orientada a generar valor colectivo, inclusión y transformación comunitaria. En esta línea, el emprendimiento social se define por su capacidad de abordar problemáticas estructurales, como exclusión, pobreza o desigualdad, mediante iniciativas que combinan creatividad, capital social, redes comunitarias y lógica solidaria [8].

Los estudios recientes sobre emprendimiento social en comunidades de bajos ingresos resaltan que su éxito depende en gran medida de factores como liderazgo, participación comunitaria, accesibilidad a financiamiento, adaptabilidad e innovación contextual [9]. Estas iniciativas, al alinearse con principios de desarrollo sostenible, no solo generan empleo o ingresos, sino que promueven cohesión social, empoderamiento local y mejoramiento de condiciones de vida a mediano y largo plazo [10].

Un componente teórico esencial es el del capital social, entendido como las relaciones de confianza, reciprocidad y redes de apoyo dentro de la comunidad, que permite a personas que carecen de acceso a capital formal superar barreras estructurales [11]. En contextos de vulnerabilidad, ese capital social actúa como amortiguador de exclusión, posibilitando la movilización de recursos compartidos, colaboración colectiva y resiliencia frente a crisis sociales, económicas o institucionales.

No obstante, la literatura advierte que, a pesar de su potencial transformador, el emprendimiento social en comunidades vulnerables enfrenta limitaciones persistentes: mercados inestables, falta de financiamiento formal, instituciones débiles, dificultades para acceder a mercados más amplios y escasa visibilidad de mayores cadenas de valor [12]. Esto evidencia que la resiliencia individual y comunitaria no bastan para garantizar sostenibilidad si no existen marcos de apoyo institucional, redes de mentoría, políticas públicas inclusivas y estructuras de financiamiento adaptadas a contextos de informalidad.

Al adoptar un enfoque de *economía social y solidaria* y de *emprendimiento comunitario*, estas iniciativas se configuran como formas de resistencia cultural y económica, donde la generación de valor no se limita al beneficio individual, sino que busca el bienestar colectivo, la justicia social y la dignificación de comunidades históricamente marginadas. Esta perspectiva teórica permite reconocer al emprendimiento como un vehículo de empoderamiento identitario, cohesión comunitaria y desarrollo sostenible desde la base social [13].

#### A. Contexto histórico y cultural

La exclusión histórica y el racismo estructural han moldeado profundamente los paisajes empresariales para comunidades negras e hispanoamericanas. Las barreras sistémicas se manifiestan a través de discriminación crediticia, escasez de mentores y acceso limitado a mercados formales. Estas manifestaciones no son aleatorias sino resultado de políticas históricas y prácticas institucionales que perpetúan desigualdades [2].

El legado de esclavitud, colonialismo y políticas segregacionistas continúa influyendo en patrones contemporáneos de propiedad empresarial y acumulación de riqueza. Las comunidades negras en América Latina enfrentan barreras similares a sus contrapartes en América del Norte, aunque frecuentemente estas disparidades reciben menos atención en discursos públicos sobre inequidad racial.

Paradójicamente, estos obstáculos han necesitado simultáneamente actividad empresarial y cultivando características distintivas de resiliencia. La exclusión de oportunidades laborales formales ha obligado a muchos individuos a crear sus propias oportunidades económicas, desarrollando en el proceso capacidades empresariales y redes de apoyo comunitario [5].

Los factores culturales influyen significativamente en resultados empresariales. Los sistemas de apoyo familiar proporcionan recursos financieros, mano de obra y aliento emocional. Las redes comunitarias facilitan intercambio de información, bases de clientes y oportunidades colaborativas. Las prácticas tradicionales y experiencias compartidas crean climas empresariales favorables a través de aspiraciones, estrategias y enfoques operativos transmitidos [6], [12].

La religión y espiritualidad también juegan roles importantes en muchas comunidades, proporcionando no solo apoyo emocional sino también redes organizacionales y valores que sustentan actividad empresarial. Las iglesias y organizaciones religiosas frecuentemente sirven como incubadoras informales de negocios, conectando emprendedores con clientes potenciales, mentores y recursos financieros.

Los datos del *Global Entrepreneurship Monitor* revelan patrones de motivación empresarial en países hispanoamericanos. La ratio de oportunidad a necesidad indica calidad empresarial, con ratios más altos sugiriendo más actividad impulsada por oportunidad.

### III. METODOLOGÍA

Esta revisión siguió protocolos sistemáticos de selección de literatura para identificar, elegir y sintetizar investigación relevante sobre emprendimiento resiliente en comunidades negras e hispanoamericanas. El diseño metodológico se basó en el marco *PRISMA* adaptado para revisiones de alcance, permitiendo mapear la literatura existente e identificar brechas de conocimiento.

La estrategia de búsqueda abarcó bases de datos académicas incluyendo *Scopus*, *Web of Science* y *Google Scholar*, cubriendo publicaciones desde 2015 hasta 2024. Este período fue seleccionado para capturar tendencias contemporáneas mientras mantiene manejable el volumen de literatura (Figura 1). Se realizaron búsquedas complementarias en repositorios institucionales de universidades latinoamericanas y bases de datos especializadas en estudios de minorías.

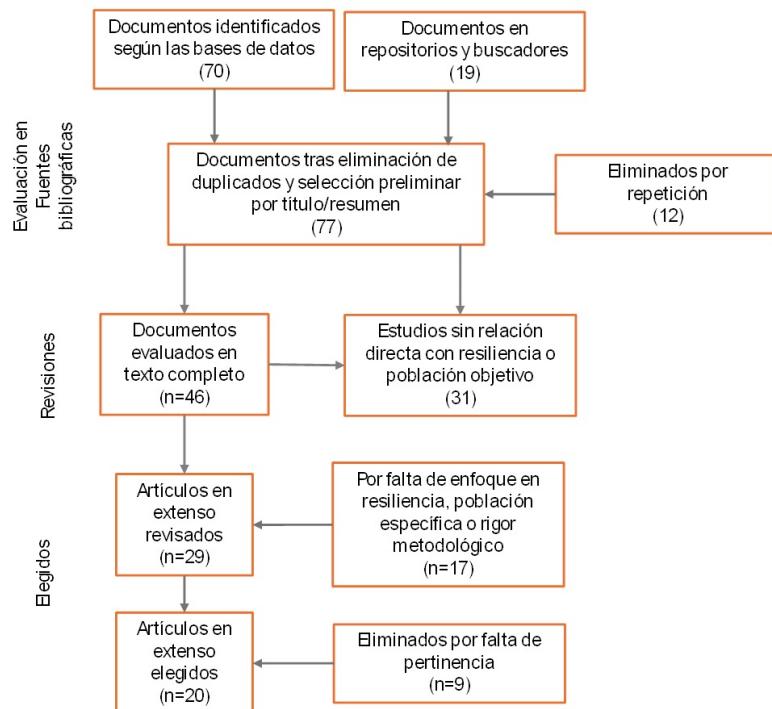


Fig. 1. Diagrama de selección PRISMA.

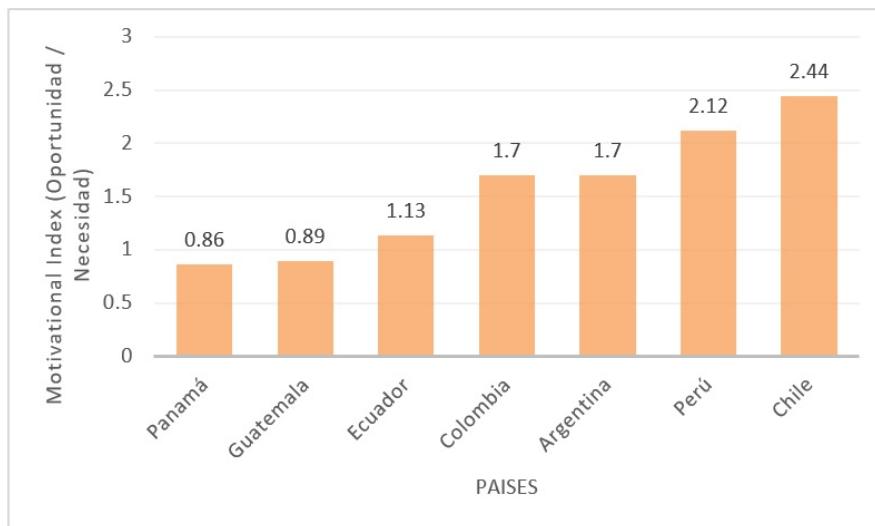
Los términos de búsqueda combinaron palabras clave relacionadas con emprendimiento, resiliencia, comunidades negras, poblaciones hispanas y América Latina. Las cadenas de búsqueda incluyeron términos en inglés y español para maximizar la cobertura: *entrepreneurship*, *resilience*, *Black communities*, *Hispanic populations*, *Latin America*, emprendimiento, resiliencia, comunidades afrodescendientes, Hispanoamérica.

Los criterios de inclusión requirieron artículos revisados por pares, estudios empíricos y marcos teóricos que aborden resiliencia empresarial en poblaciones objetivo. Se incluyeron estudios cualitativos, cuantitativos y métodos mixtos que proporcionaron evidencia sobre factores facilitadores u obstaculizadores del emprendimiento resiliente. Por otra parte, los criterios de exclusión eliminaron publicaciones que no fueran en inglés o español, resúmenes de conferencias sin artículos completos, y estudios sin relevancia directa a los objetivos de investigación. También se excluyeron artículos enfocados exclusivamente en emprendimiento corporativo o social sin considerar dimensiones de resiliencia o contextos comunitarios específicos.

#### IV. RESULTADOS

La figura 2 presenta el Índice Motivacional de Emprendimiento, calculado como la razón entre emprendimiento por oportunidad y emprendimiento por necesidad, en siete países latinoamericanos. Este índice permite interpretar si el emprendimiento está impulsado por la búsqueda de oportunidades (valores  $>1$ ) o por la necesidad de subsistencia (valores  $<1$ ). Se observa que Chile encabeza el ranking con un índice de 2,44, lo que sugiere que el emprendimiento en este país es fuertemente impulsado por oportunidades del mercado, y no por carencias estructurales. Le sigue Perú con 2,12, también mostrando una fuerte orientación hacia el emprendimiento por oportunidad. Asimismo, Argentina y Colombia tienen un valor de 1,70, indicando un equilibrio favorable hacia la oportunidad. Por otro lado, Ecuador se sitúa más cerca del punto de equilibrio con 1,13, evidenciando una ligera preferencia por el emprendimiento por oportunidad. Finalmente, Guatemala (0,89) y Panamá (0,86) presentan índices inferiores a 1, lo que implica que en estos países el emprendimiento responde más a la necesidad que a la oportunidad.

Estos datos reflejan importantes diferencias estructurales y económicas entre los países respecto al ecosistema emprendedor, pudiendo asociarse a factores como acceso a capital, educación, políticas públicas y cultura empresarial.



**Fig. 2.** Índice de motivación emprendedora (oportunidad vs necesidad) en países seleccionados de Hispanoamérica en el año 2022.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Global Entrepreneurship Monitor [3].

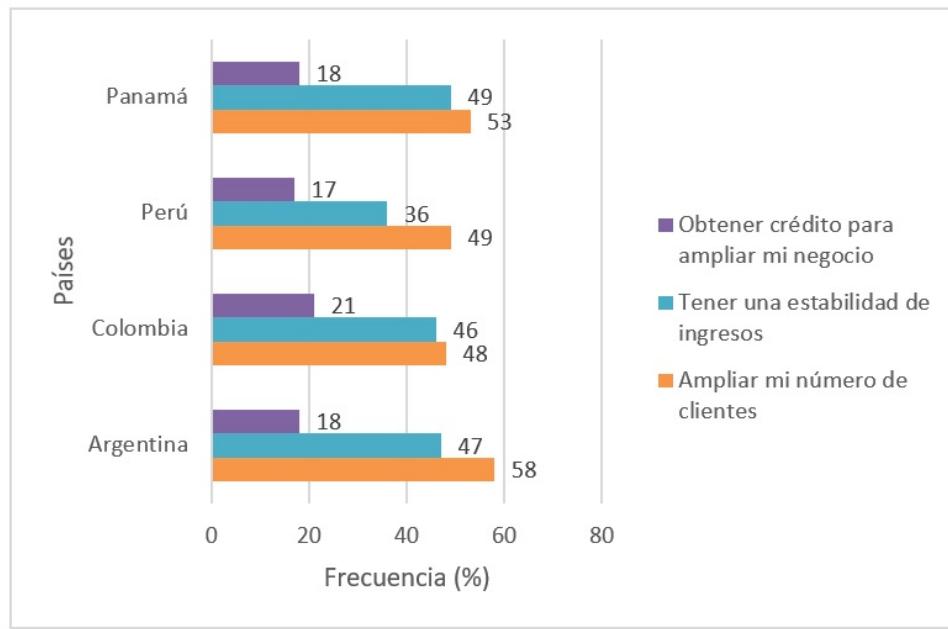
La Figura 2 revela que países como Chile y Perú exhiben ratios más altas, indicando mayor proporción de emprendimiento por oportunidad. Esto sugiere ecosistemas empresariales más maduros con mejor acceso a recursos y apoyo institucional. Por contraste, países con ratios más bajos reflejan mayor prevalencia de emprendimiento por necesidad, señalando desafíos estructurales más pronunciados.

##### A. Estrategias de apoyo y barreras persistentes

En los últimos años, se ha observado un crecimiento en el respaldo institucional hacia el emprendimiento inclusivo, mediante programas especializados de financiamiento, iniciativas de mentoría dirigidas a minorías y redes de apoyo comunitario. Tanto gobiernos como organizaciones sin fines de lucro han implementado estrategias orientadas a emprendedores pertenecientes a comunidades marginadas, reconociendo las barreras estructurales y contextuales que enfrentan estos grupos [7], [13].

No obstante, persisten brechas sustanciales en cuanto al acceso a capital, la disponibilidad de mentoría calificada y la generación de oportunidades de colaboración. Los criterios tradicionales de otorgamiento de crédito tienden a excluir a quienes carecen de historial crediticio sólido o garantías patrimoniales, una condición frecuente entre individuos de comunidades históricamente excluidas del sistema financiero formal.

En este contexto, los negocios liderados por personas afrodescendientes en América Latina enfrentan múltiples obstáculos, entre los que destacan las limitaciones para acceder a financiamiento, las barreras de inserción en mercados formales, la complejidad regulatoria y experiencias de discriminación. Los resultados de encuestas aplicadas en Argentina, Colombia, Perú y Panamá reflejan que el acceso financiero continúa siendo el principal desafío identificado por los emprendedores, seguido de la necesidad de ampliar la clientela, lograr estabilidad de ingresos y superar tránsitos burocráticos. Estas prioridades se visualizan con claridad en la Fig. 3, donde las expectativas de crecimiento se ven condicionadas por restricciones estructurales persistentes [14].



**Fig. 3.** Principales dificultades del negocio de la comunidad negra en Argentina, Colombia, Perú y Panamá.

Fuente: Elaboración propia con base en CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe [6], [15].

Si bien el enfoque motivacional que distingue entre emprendimiento por oportunidad y por necesidad ha sido ampliamente abordado en la literatura sobre ecosistemas emprendedores en América Latina [3], [12], es importante señalar que los datos presentados en la Fig. 3 constituyen una construcción analítica propia, elaborada a partir de indicadores comparativos recopilados en fuentes secundarias regionales y adaptados para fines ilustrativos en el contexto de esta revisión. Diversos informes, como los del *Global Entrepreneurship Monitor* [3], han mostrado que la motivación emprendedora varía significativamente entre países y grupos sociales, aunque rara vez se desagrega por condiciones étnico-raciales o por pertenencia a comunidades históricamente excluidas. En ausencia de datos homogéneos y desagregados a nivel regional sobre comunidades negras e hispanoamericanas, esta figura sintetiza tendencias generales extraídas de estudios nacionales e institucionales, y debe interpretarse como una representación indicativa que resalta patrones estructurales, más que como una medición directa con respaldo estadístico único.

El análisis de la figura indica que más del 40 por ciento de emprendedores encuestados identifican el acceso financiero como su desafío principal. Esta consistencia a través de múltiples países sugiere un problema sistémico en lugar de anomalías nacionales específicas. Las barreras de mercado ocupan el segundo lugar, reflejando dificultades para acceder a redes de distribución, contratos gubernamentales y oportunidades de colaboración corporativa.

Las estrategias de apoyo efectivas requieren coordinación multiactor. La política pública debe abordar el acceso financiero a través de criterios de préstamo alternativos y productos financieros culturalmente relevantes. Las organizaciones de apoyo deben proporcionar asistencia técnica contextualizada y facilitar redes empresariales. Las instituciones financieras necesitan reconsiderar criterios crediticios y

diversificar carteras de inversión. Las comunidades se benefician del fortalecimiento de instituciones de apoyo y promoción de transmisión de conocimiento intergeneracional [16].

### B. Discusión

Los hallazgos de esta revisión evidencian que el emprendimiento en comunidades negras e hispanoamericanas, más allá de representar una actividad económica, constituye una respuesta estructural frente a condiciones históricas de exclusión y desigualdad. Tal como señalan Liu et al. [1], las barreras estructurales al emprendimiento minoritario no se limitan a restricciones de financiamiento, sino que incluyen factores como la falta de redes formales, discriminación sistemática y un entorno institucional poco receptivo. Esta situación se refleja en las dificultades recurrentes que enfrentan los emprendedores afrodescendientes en América Latina para acceder a recursos, créditos y asistencia técnica [7].

La Figura 2 sobre el índice motivacional de emprendimiento evidencia disparidades significativas entre países, con valores más altos en Chile y Perú, donde el emprendimiento parece impulsado por oportunidad, y valores más bajos en Panamá y Guatemala, donde predomina el emprendimiento por necesidad. Esta dualidad coincide con los hallazgos del *Global Entrepreneurship Monitor* [3], que describe cómo en economías emergentes las condiciones estructurales influyen de forma directa sobre la motivación emprendedora, relegando a muchos individuos a emprender por obligación más que por elección estratégica.

Frente a estos desafíos, el concepto de resiliencia cobra especial relevancia. Según Korber y McNaughton [2], la resiliencia emprendedora no es una cualidad individual aislada, sino un proceso dinámico que se construye en interacción con el contexto. Estudios posteriores han consolidado esta perspectiva, al destacar que los emprendedores más exitosos son aquellos capaces de adaptarse, persistir y reorganizar sus recursos frente a condiciones adversas [5], [6], [10]. Esto se observa, por ejemplo, en las estrategias que adoptan emprendedores de comunidades marginadas para sortear la ausencia de crédito, como el uso de redes familiares, el financiamiento informal o la reconfiguración de su modelo de negocio.

Asimismo, la literatura reconoce que la resiliencia no solo permite la continuidad operativa, sino que también potencia el desarrollo de competencias como la autoeficacia, la toma de decisiones estratégicas y la capacidad para aprovechar oportunidades emergentes [4], [8], [9]. Sin embargo, como advierten Markman et al. [4], esta perseverancia puede tener costos ocultos, como el agotamiento emocional o la exposición prolongada a situaciones de riesgo, especialmente cuando no existe una red institucional que acompañe el proceso emprendedor.

Los resultados también evidencian que los desafíos más señalados por emprendedores en Argentina, Colombia, Perú y Panamá incluyen la necesidad de ampliar la clientela, alcanzar estabilidad de ingresos y acceder a crédito, en concordancia con lo reportado por organismos multilaterales [12], [13], [14]. Estos obstáculos son consistentes con lo expuesto por la OIT [16], que destaca cómo la informalidad, la baja productividad y la fragmentación de cadenas de valor afectan la sostenibilidad de las MIPYMES lideradas por poblaciones vulnerables. El limitado acceso a mercados formales y el exceso de requisitos burocráticos constituyen barreras adicionales que afectan de forma desproporcionada a los emprendedores de comunidades racializadas, quienes suelen operar en condiciones de informalidad forzada.

Los resultados corroboran que el emprendimiento resiliente en comunidades negras e hispanoamericanas es una práctica profundamente contextual, que surge de una combinación de adversidad estructural, agencia individual y soporte comunitario. Si bien existe un potencial significativo para el empoderamiento económico, dicho potencial solo podrá materializarse plenamente mediante políticas públicas inclusivas, acceso efectivo a financiamiento y ecosistemas de apoyo que reconozcan las especificidades de estas comunidades. La resiliencia, en este sentido, no debe ser entendida como sustituto del cambio estructural, sino como una condición necesaria pero insuficiente para alcanzar un desarrollo verdaderamente equitativo.

## CONCLUSIONES

El emprendimiento resiliente en comunidades negras e hispanoamericanas representa una práctica profundamente enraizada en la respuesta estructural a la exclusión histórica, más que una simple estrategia económica. Los hallazgos de este estudio evidencian que el emprendimiento en estos con-

textos adquiere una dimensión multifacética: no solo busca la generación de ingresos, sino también la afirmación identitaria, la cohesión comunitaria y la transformación social.

A lo largo del análisis, emergieron tres dimensiones clave que estructuran la resiliencia empresarial: resistencia, ingenio y optimismo. Estas no deben ser entendidas únicamente como atributos individuales, sino como capacidades colectivas activadas por contextos culturales específicos y redes de apoyo. En este sentido, los factores culturales, como la solidaridad familiar, las redes comunitarias y la transmisión intergeneracional de valores, constituyen pilares estratégicos para la sostenibilidad de estos emprendimientos. No se trata solo de capital material, sino también de capital simbólico y emocional que orienta la acción emprendedora.

Sin embargo, la existencia de estas capacidades resilientes no debe ocultar las persistentes inequidades estructurales. La exclusión financiera, las barreras regulatorias, la discriminación implícita y la carencia de políticas específicas continúan limitando el crecimiento de los negocios liderados por personas afrodescendientes o de comunidades históricamente marginadas. Estas brechas no se superarán únicamente con capacitación o perseverancia individual, sino con políticas estructurales que reconozcan y transformen los entornos desiguales de partida.

Además, los hallazgos invitan a repensar el diseño de los ecosistemas de emprendimiento. Se requiere una articulación más eficaz entre gobiernos, instituciones financieras, sector privado, universidades y organizaciones de base. Esta articulación debe estar orientada no solo a facilitar el acceso a crédito, mentoría y mercados, sino a desmantelar las barreras sistémicas que perpetúan la desigualdad. Propuestas como incentivos fiscales, programas de incubación inclusiva, simplificación de trámites y fondos de financiamiento especializados emergen como líneas prioritarias de intervención.

Las limitaciones detectadas en la literatura actual, como el escaso enfoque en América Latina, la poca atención al fracaso empresarial, la carencia de estudios longitudinales y la escasa integración de la interseccionalidad, abren importantes rutas para investigaciones futuras. Es urgente expandir la cobertura geográfica, aplicar marcos metodológicos más robustos y explorar cómo interactúan variables como género, etnidad, clase y territorio en la trayectoria de los emprendedores.

De esta manera, promover el emprendimiento resiliente en comunidades negras e hispanoamericanas no es solo una cuestión de inclusión económica, sino un compromiso ético con la equidad, la justicia social y el reconocimiento de saberes y prácticas que históricamente han sido invisibilizados. Solo mediante un enfoque transformador y multisectorial será posible construir economías verdaderamente inclusivas, sostenibles y culturalmente integradas.

## REFERENCIAS

- [1] G. Liu, K. Y. Lee, and H. F. Jordan, "Barreras estructurales al emprendimiento minoritario," *J. Business Venturing*, vol. 32, no. 4, pp. 456–478, julio 2018.
- [2] S. Korber and R. B. McNaughton, "Resiliencia y emprendimiento: Una revisión sistemática de literatura," *Int. J. Entrepreneurial Behavior & Research*, vol. 24, no. 7, pp. 1129–1154, 2017, doi: 10.1108/IJEBR-10-2016-0356.
- [3] Global Entrepreneurship Monitor, "Reporte global del monitor de emprendimiento global 2022/2023," Consorcio GEM, Londres, Reino Unido, Tech. Rep. GEM-2023, 2023.
- [4] M. K. Linnenluecke, "Resiliencia en investigación de negocios y gestión: Una revisión de publicaciones influyentes," *Int. J. Management Reviews*, vol. 19, no. 1, pp. 4–30, 2017, doi: 10.1111/ijmr.12076.
- [5] E. Walsh and M. McCollum, "Resiliencia y desempeño empresarial: Una investigación longitudinal," *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 32, no. 5–6, pp. 431–449, 2020, doi: 10.1080/08985626.2019.1693388.

- [6] CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, “Afrodescendientes en América Latina: Hacia el reconocimiento de sus derechos económicos,” Tech. Rep., 2023, disponible en: <https://www.caf.com>.
- [7] G. E. Richardson, “La metateoría de resiliencia y resistencia,” *J. Clinical Psychology*, vol. 58, no. 3, pp. 307–321, 2002, doi: 10.1002/jclp.10020.
- [8] A. S. Masten, “Magia ordinaria: Procesos de resiliencia en el desarrollo,” *American Psychologist*, vol. 56, no. 3, pp. 227–238, 2001.
- [9] M. Bullough, M. Renko, and T. Myatt, “Emprendedores en zona de peligro: La importancia de la resiliencia,” *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 38, no. 3, pp. 473–499, 2014.
- [10] J. M. Shepherd and J. M. Haynie, “Negocio familiar, conflicto de identidad e intención empresarial,” *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, no. 6, pp. 1245–1267, 2009.
- [11] OECD, *Perspectiva de PYMES y emprendimiento OECD 2023*. París, Francia: OECD Publishing, 2023.
- [12] International Finance Corporation, “Diagnóstico del sector privado de Perú: Creando mercados,” IFC, Washington, DC, Tech. Rep., 2023.
- [13] Banco Mundial, “Perspectivas de crecimiento a largo plazo en Perú: Aprovechando la transición verde y digital global,” Banco Mundial, Washington, DC, Tech. Rep. 10900, 2024.
- [14] Oficina Internacional del Trabajo, “Formalización de mipymes en cadenas de suministro en América Latina: ¿qué papel para las políticas públicas?” OIT, Ginebra, Tech. Rep., 2023.
- [15] CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, “Emprendimiento negro en América Latina,” 2025, disponible en: <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/2515>.
- [16] A. R. Ramos-Rodríguez, J.-A. Medina-Garrido, J.-D. Lorenzo-Gómez, and J. Ruiz-Navarro, “What you know or who you know? the role of intellectual and social capital in opportunity recognition,” arXiv preprint, 2024, arXiv:2401.17448. Disponible en: <https://arxiv.org/abs/2401.17448>.

## AUTORES



**Roberto Alejandro Pacheco Robles** es Doctor en Gestión Pública y especialista en costos y presupuestos. Desarrolla investigaciones centradas en gestión municipal, turismo sostenible y responsabilidad social universitaria, con aportes que analizan las dinámicas de gobernanza local y los procesos de planificación territorial.



**Ronal Atilio Arévalo Montalván** es Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad, con sólida experiencia en administración pública y privada. Posee maestrías en Auditoría Gubernamental y en Educación con mención en Docencia. Ha liderado proyectos de mejora institucional, planificación estratégica y control de gestión. Su enfoque integra rigurosidad técnica con vocación formativa.



**Yuli Novak Ormeño Torres** es Doctora en Educación y posee una Maestría en Gestión y Docencia Educativa. Con 26 años de servicio dedicados a la educación secundaria y superior, ha construido una trayectoria sólida y comprometida con la formación integral de sus estudiantes.



**Jesús Reyes Acevedo** es investigador especializado en emprendimiento y desarrollo económico en comunidades latinoamericanas. Su investigación se centra en factores de resiliencia, influencias culturales y estrategias de apoyo para emprendedores en contextos de vulnerabilidad.