

VENTAS INFORMALES EN TRANSPORTE PÚBLICO COMO FORMA DE EMPRENDIMIENTO POR NECESIDAD EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA

Bleidis Consuelo Yepes Angarita¹
Daniel Enrique Cordero De León²
Jorge Alfredo Miranda de la Hoz³
Leisy Juliana Jaraba De León⁴
Luz Divina Rivaldo Sanabria⁵
Rodrigo José Miranda Redondo⁶

El emprendimiento por necesidad consiste en ejecutar una idea de negocio de forma forzosa o por supervivencia, y sin el total conocimiento de su potencial en el mercado, llevada a cabo por aquellos que buscan solucionar algún tipo de problemática latente en ese determinado momento (Pico, 2016). Este tipo de emprendimiento no aporta al desarrollo económico de largo plazo y se encuentra asociado a falta de inteligencia financiera.

Los emprendimientos por necesidad se presentan principalmente en países o regiones en vías de desarrollo y en condiciones de pobreza, considerándose que su aportación al que crecimiento económico en un territorio es muy poca o nula en algunos casos. Sin embargo, ayudan a que una economía se beneficie o se sostenga cuando experimenta crecimiento en su tasa de desempleo y cuando no es capaz de sostener un gran número de trabajos en sectores de alta productividad (Novales, 2011). Además, el gran porcentaje de personas que acceden a este tipo de alternativas emprendedoras, no logran encontrar un trabajo formal o simplemente viven en condiciones de vida precarias. De esta forma, al desarrollar este tema se logrará identificar factores influyentes al emprender de esta manera.

A partir de una salida de campo, se recorrieron calles de Barranquilla donde se pudo encontrarse vendedores ambulantes quienes accedieron responder varias preguntas relacionadas con sus ingresos, número de personas que mantienen, desde cuándo se dedican a la actividad, entre otras preguntas. En uno de estos casos se identificó a una mujer

Ensayo resultado del curso de Investigación Cualitativa, del programa de Administración de Empresas de la Universidad Simón Bolívar, Barranquilla, Colombia.

¹ Estudiante de Administración de Empresas, Facultad de Administración y Negocios

² Estudiante de Administración de Empresas, Facultad de Administración y Negocios

³ Estudiante de Administración de Empresas, Facultad de Administración y Negocios

⁴ Estudiante de Administración de Empresas, Facultad de Administración y Negocios

⁵ Estudiante de Administración de Empresas, Facultad de Administración y Negocios

⁶ Magíster en Gestión de la Innovación, profesor investigador, rmiranda10@unisimonbolivar.edu.co

extranjera, que en temporada de “Amor y Amistad” llega a Colombia vendiendo paletas ya que la situación de su país de origen (Venezuela) era cada vez más decadente, por esta razón opta por realizar este tipo de ventas de productos en Colombia. Explicó que vendía más de 2000 paletas a la semana obteniendo ingresos que la beneficiaban a ella y a su familia, esta última como su principal factor motivacional.

También se pudo identificar el caso de Carmen María Cortez⁷, una mujer de 35 años, quien junto con su esposo Rodolfo, llevan 4 años emprendiendo por necesidad, su trabajo es vender paletas de chocolates. Ellos relatan que en la temporada de septiembre es cuando logra conseguir una ganancia no mayor de cien mil pesos \$100.000 diarios, por ser este el mes de amor y amistad, normalmente, fuera de temporadas, se logran vender diariamente una suma que no supera los cuarenta mil \$40.000 y algo que resulta fundamental analizar es la motivación que tiene esta pareja por hacer crecer negocio, lo que deja entrever como muchas personas que, a pesar de iniciar una idea de negocio por mera necesidad, logran establecer una proyección basada en esa misma idea que han ido desarrollando de manera informal.

Otro caso que se encontró fue el de un hombre con una venta de chocolatinas y cuyo medio de comercialización son los medios de transporte públicos. Comentó que tiene una hija con una bacteria que le está impidiendo caminar y que las oportunidades de conseguir un trabajo estable son difíciles y la única forma que tiene para conseguir dinero y comprar los medicamentos es vendiendo estas chocolatinas en los buses de la ciudad.

El alto índice de trabajadores informales en la ciudad y en general en el territorio nacional se presenta por diferentes factores, donde se pueden enmarcar como determinante las pocas oportunidades de trabajo que se presentan en el país. Algunos de los emprendedores son de países vecinos en estado de crisis y recurren a este tipo de trabajo en busca de ingresos, por falta de estudios o por otros motivos. En año 2010 aproximadamente el 66 por ciento de la población ocupada en las áreas urbanas era informal, clasificándose en esta categoría al no realizar contribuciones a seguridad social como lo reglamenta la ley para un trabajo formal.

⁷ Su nombre ha sido cambiado para proteger su identidad.

Según la siguiente tabla, la informalidad ocupa un alto porcentaje entre las personas con bajos niveles educativos, pero no tan predominante entre quienes tienen educación superior.

Tabla 1. Tasas de informalidad urbana - 2010

| TASAS DE INFORMALIDAD URBANA - 2010 | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Por nivel Educativo | | | |
| | Mujeres | Hombres | Totales |
| Ninguna | 98.06% | 93.03% | 98.06% |
| Básica | 88.76% | 81.35% | 88.76% |
| Media | 70.14% | 57.95% | 70.14% |
| Superior | 37.60% | 39.06% | 37.60% |
| Por Grupos de Edad | | | |
| 15 a 19 | 92.25% | 91.46% | 90.32% |
| 20 a 24 | 65.33% | 64.88% | 64.28% |
| 25 a 29 | 53.52% | 54.07% | 54.77% |
| 30 a 49 | 58.37% | 61.04% | 64.13% |
| 50 y más | 76.09% | 77.56% | 79.62% |
| Total | 67.38% | 64.56% | 65.81% |

Fuente: (DANE, 2010)

En promedio, los hombres registran una tasa de informalidad ligeramente menor que las mujeres, pero hay grupos de población donde la situación es inversa, por ejemplo, entre las personas con educación superior o en edades superiores a los 30 años. Las diferencias por género, en cuanto a informalidad, no son tan significativas.

Realizando un análisis detallado de la información recolectada para la investigación se logró determinar que los emprendedores por necesidad tienden a ser en su mayoría jóvenes con pocas oportunidades de empleabilidad y adultos mayores de 40 años que en su mayoría no poseen estudios formales. En el caso de los emprendedores más jóvenes se suscitan motivaciones aspiracionales como: realizar estudios en áreas específicas o generar ingresos estables que permitan mejorar su calidad de vida y la de sus familias.

Por otro lado, los emprendedores de edad avanzada buscan mejorar su situación económica y de esta manera tener una vida digna y consigo mismo poder acceder a una pensión ya que al adquirir esta no deberán acceder al trabajo en las calles o buses para subsistir.

Se ha encontrado que los emprendedores por necesidad entrevistados comparten características comunes como persistencia, resiliencia y enfoque en “ganarse” el sustento del día. Para ellos la calle es el único medio de generar ingresos y son conscientes que deben

hacerlo bien debido a que no es uno solo el que tiene el producto, son un gran número de vendedores ambulantes que buscan lo mismo u ofreciendo de todo tipo de productos, y transeúntes y pasajeros le compran a quien consideren mejor opción.

Lo anterior demuestra que la mayoría de los emprendedores por necesidad, como es el caso de los vendedores informales en el transporte público de Barranquilla, tienen ciertas características que les impulsan a buscar una solución a su situación, sin tratarse simplemente de montarse a un bus, vender y bajarse, sino también del acto de generar sus propias soluciones.

REFERENCIAS

DANE. (2010). *Medición de Empleo Informal*. Bogotá: DANE.

Novalés, A. (2011). *Crecimiento Económico, Desigualdad y Pobreza*. Madrid: Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

Pico, L. (2016). El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de. *INNOVA Research Journal*, 1, 2.