

Datos
breve

ISSN: 2711-2772(en línea)
Diciembre 2024

Estudio de caso:

**Emprendedores
informales en
la ciudad de
Barranquilla**

Informalidad visible:

revelando las realidades
del trabajo informal

Datos
breve

ISSN: 2711-2772(en línea)
Diciembre 2024

Estudio de caso:

**Emprendedores
informales en
la ciudad de
Barranquilla**

Informalidad visible:

revelando las realidades
del trabajo informal

Datos breve

Informalidad visible: revelando las realidades del trabajo informal **Estudio de caso: Emprendedores Informales en la ciudad de Barranquilla**

Jana Schmutzler De Uribe, Patricia Márquez Rodríguez, Zahira Moreno Freites, Gertrudis Ziritt Trejo,
Juan Pablo Escorcía Caballero, David Sánchez Polo.

Universidad Icesi, Observatorio de Políticas Públicas - POLIS, 2024
ISSN: 2711-2772 (en línea)

Palabras claves: 1. Economía Informal | 2. Emprendedores Informales | 3. Barranquilla

Primera edición / Enero de 2018
Edición #71: Septiembre 2024

Coeditores:

© **Universidad del Norte**, © **Universidad EAFIT**,

© **Universidad Icesi** © **Polis**,
Facultad de Negocios y Economía

Rector: Esteban Piedrahita Uribe

Secretaría General: Olga Patricia Ramírez Restrepo

Director Académico: José Hernando Bahamón Lozano

Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas: Carlos Enrique Ramírez

-

Coordinador Editorial: Adolfo A. Abadía

Diseño editorial: Sandra M. Moreno y Ana Lucía Álvarez Mojica

Fotografías: Pixebay, Pexels

Forma de citación:

Schmutzler J., Márquez P., Moreno Z., Ziritt G., Escorcía JP., Sánchez D. (2024) Informalidad visible: revelando las realidades del trabajo informal. Estudio de caso: Emprendedores Informales en la ciudad de Barranquilla [Datos en Breve No. 71]. Disponible en www.icesi.edu.co/polis/publicaciones/datos-en-breve.php

Editorial Universidad Icesi

Calle 18 No. 122-135 (Pance), Cali – Colombia

Teléfono: +57 (2) 555 2334

E-mail: editorial@icesi.edu.co

www.icesi.edu.co/editorial

Publicado en Colombia – Published in Colombia

Las instituciones no se hacen responsables de las ideas expuestas bajo su nombre, las ideas publicadas, los modelos teóricos expuestos o los nombres aludidos por los autores. El contenido publicado es responsabilidad exclusiva de los autores, no refleja la opinión de las directivas, el pensamiento institucional de los coeditores, ni genera responsabilidad frente a terceros en caso de omisiones o errores.

El material de esta publicación puede ser reproducido sin autorización, siempre y cuando se cite el título, el autor y la fuente institucional.

Los autores agradecen especialmente el apoyo de los asistentes y monitores de investigación que participaron en la recolección de los datos: Sara Correa Pineda, Francisco José Gaviria Reyes, Krys Angie Bahoque Peña, Farid Camilo Baquedo Fernández, Ely Gimara Balaguera Rodríguez, Brendy Sofía Domínguez Hoyos, Stefany Paola Marrugo Domínguez, Jessica Gaviria Reyes, Paula Andrea Bravo Barraza, Isabela Saldarriaga Zuluaga, Santiago García Zapata, Salomón Cardeño Lujan.

Emprendedores informales en la ciudad de Barranquilla

Durante mucho tiempo, la economía informal ha sido un componente significativo del panorama económico global, especialmente en los países en desarrollo, donde sirve como fuente crucial para millones de personas. En Colombia, el sector informal representa una parte sustancial del empleo y la generación de ingresos, aunque opera bajo condiciones desafiantes marcadas por un acceso limitado a recursos financieros, restricciones regulatorias y vulnerabilidades sociales.

Este estudio tiene como objetivo explorar las prácticas empresariales dentro de la economía informal de Barranquilla, centrándose en los factores interseccionales que dan forma a estas prácticas.

Barranquilla, una importante ciudad portuaria en la costa caribeña de Colombia, es un centro industrial con un sector informal diverso y dinámico. La ubicación estratégica y la vibrante economía de la ciudad, la convierten en un sitio ideal para examinar las complejidades del emprendimiento informal.



El sector informal en Barranquilla abarca una amplia gama de actividades, incluyendo la venta ambulante, la manufactura a pequeña escala y diversos negocios orientados a servicios. A pesar de su importancia, el sector informal enfrenta numerosos desafíos, como obstáculos regulatorios, exclusión social e inestabilidad económica.

El marco teórico de este informe se basa en los conceptos de economía informal y ecosistemas emprendedores, enriquecido por una perspectiva interseccional. La economía informal se refiere a actividades económicas no reguladas por el estado, vitales para el sustento, especialmente en regiones en desarrollo (Hart, 1973; Castells & Portes, 1989).

Los ecosistemas emprendedores, por otro lado, consisten en los actores, instituciones y procesos interconectados que apoyan el emprendimiento dentro de un contexto específico (Isenberg, 2010). Un enfoque interseccional, como lo articula Crenshaw (1989), considera cómo múltiples identidades sociales como el género, la etnia y el estatus socioeconómico, interactúan para crear experiencias únicas de ventaja o desventaja.

En Barranquilla, las vulnerabilidades interseccionales son particularmente pronunciadas. Las mujeres, las minorías étnicas, las personas de bajos recursos socioeconómicos y los migrantes a menudo enfrentan desafíos acumulativos que obstaculizan sus esfuerzos emprendedores. Las emprendedoras, por ejemplo, frecuentemente encuentran barreras como acceso limitado al crédito y a redes empresariales, mientras que las minorías étnicas pueden experimentar discriminación y exclusión social que afectan sus oportunidades de negocio.



De igual manera los migrantes, quienes padecen las consecuencias de un proceso altamente burocrático para trámites de legalización en el país receptor, presentan limitaciones para acceder al sistema financiero, así como dificultad para entrar a un mercado desconocidos para ellos, aunado a que la mayoría de ellos también son personas de bajos recursos socioeconómicos, dadas las circunstancias en las que se ven obligados a salir de su país de origen. Comprender estas vulnerabilidades interseccionales es crucial para desarrollar políticas e intervenciones efectivas que apoyen a los empresarios informales.

Estudios previos han subrayado el papel crítico de las capacidades de gestión en el éxito y la supervivencia de nuevos emprendimientos. LeBrasseur y Zinger (2005) enfatizan que las prácticas de gestión efectivas, especialmente en marketing, son esenciales para la longevidad de las microempresas. Sin embargo, estos estudios a menudo pasan por alto los desafíos acumulativos que enfrentan los emprendedores debido a identidades interseccionales. Esta investigación busca llenar este vacío al centrarse en cómo las vulnerabilidades interseccionales influyen en las prácticas empresariales en la economía informal de Barranquilla.

Este informe emplea un enfoque cuantitativo que permite una comprensión matizada de las diversas experiencias de los empresarios informales en Barranquilla.

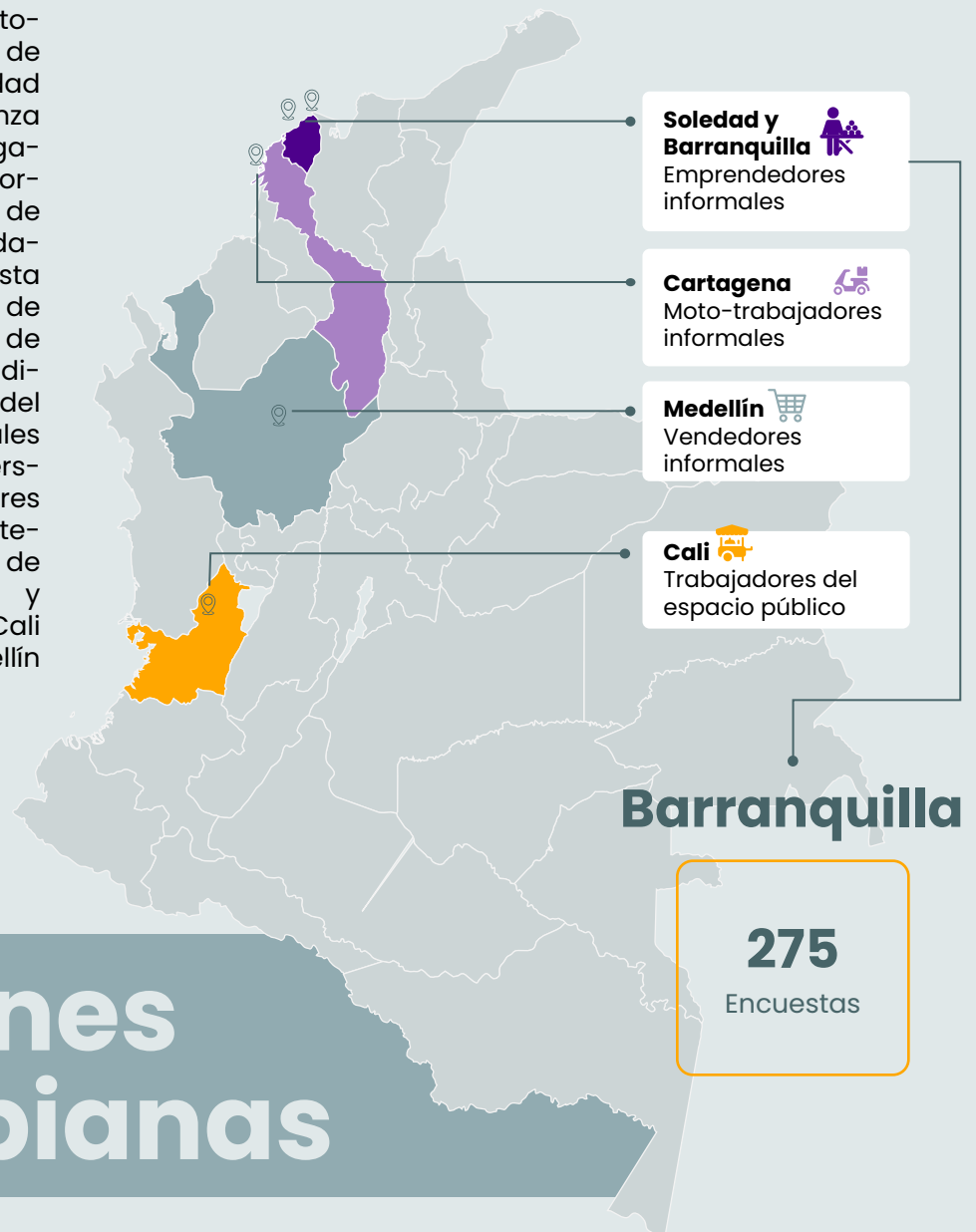
Al examinar las dinámicas interseccionales dentro de los ecosistemas emprendedores, este informe busca proporcionar insights accionables que puedan informar intervenciones políticas y apoyar el desarrollo de una economía informal más inclusiva y resiliente.

El objetivo principal de esta investigación es analizar el impacto de los atributos interseccionales de los ecosistemas de emprendimiento en las prácticas comerciales en la economía informal de Barranquilla.

Este estudio tiene como objetivo desentrañar cómo diferentes identidades sociales, como género, etnia y estatus socioeconómico, se interceptan para influir en las actividades y resultados empresariales de los emprendedores informales.



La Universidad EAFIT, el Observatorio de Políticas Públicas (POLIS) de la Universidad Icesi y la Universidad del Norte en el marco de la Alianza 4U han desarrollado una investigación sobre emprendedores informales en Cartagena con el fin de analizar las principales necesidades de política pública de esta población y la incorporación de prácticas empresariales dentro de sus ecosistemas de emprendimiento. Este estudio hace parte del proyecto Prácticas Empresariales en la Economía Informal: una perspectiva interseccional desde tres regiones colombianas, el cual integra las siguientes ciudades de estudio: Barranquilla, Soledad y Cartagena (Región Caribe); Cali (Región Pacífico); y Medellín (Región Andina).



3 regiones colombianas

Este capítulo presenta los principales hallazgos de la investigación sobre los emprendedores informales de la ciudad de Barranquilla. Los resultados provienen de encuestas estructuradas aplicadas a 275 en diversos puntos geográficos de la ciudad. El documento se estructura en ocho apartados. El primero analiza las características sociodemográficas de los encuestados, incluyendo lugar de residencia, edad, género, estrato y nivel educativo. El segundo aborda las características de los hogares de los encuestados, incluyendo su composición y aportes económicos. El tercer apartado describe las dinámicas y los perfiles de los negocios en este sector. El cuarto profundiza en las estrategias de mercado y planificación adoptadas por los emprendedores. El quinto examina las redes sociales y la colaboración entre los emprendedores. El sexto apartado presenta un análisis del panorama general de las prácticas empresariales en la economía informal. El séptimo apartado incluye observaciones adicionales relevantes para el estudio. Finalmente, el octavo apartado explora la capacidad de los emprendedores para enfrentar desafíos y mantener una actitud positiva frente a las adversidades.



Emprendedores en la informalidad, datos demográficos

El estudio se llevó cabo durante el periodo 2024-1, el cual resultó en 268 encuestas distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 1. Distribución de encuestados por municipio de residencia

Municipio de residencia	Número de encuestados	Promedio
Barranquilla	203	75.7%
Malambo	2	0.7%
Ponedera	1	0.3%
Sabanagrande	2	0.7%
Sabanalarga	9	3.3%
Santa Lucía	1	0.3%
Soledad	46	17.1%
Total	268	100%

Fuente: elaboración propia.



El análisis demográfico muestra una distribución del género de los encuestados según su municipio de residencia. En general, se observa una ligera mayoría de mujeres y con un porcentaje de 56.7% mientras que los hombres representan 43% de los encuestados.

Gráfico 2. Sexo de nacimiento

Barranquilla



Soledad



Otro municipio  **2%**  **5%**

Fuente: elaboración propia.

Respecto a la edad de los encuestados, se observa una amplia distribución que abarca desde los 19 hasta los 71 años. La mayoría de los participantes se concentra en el grupo de Adulthood temprana, representando aproximadamente el 25% de la muestra, con una participación notable de individuos entre 37 y 39 años.

Gráfico 2. Edad de los de emprendedores en Barranquilla

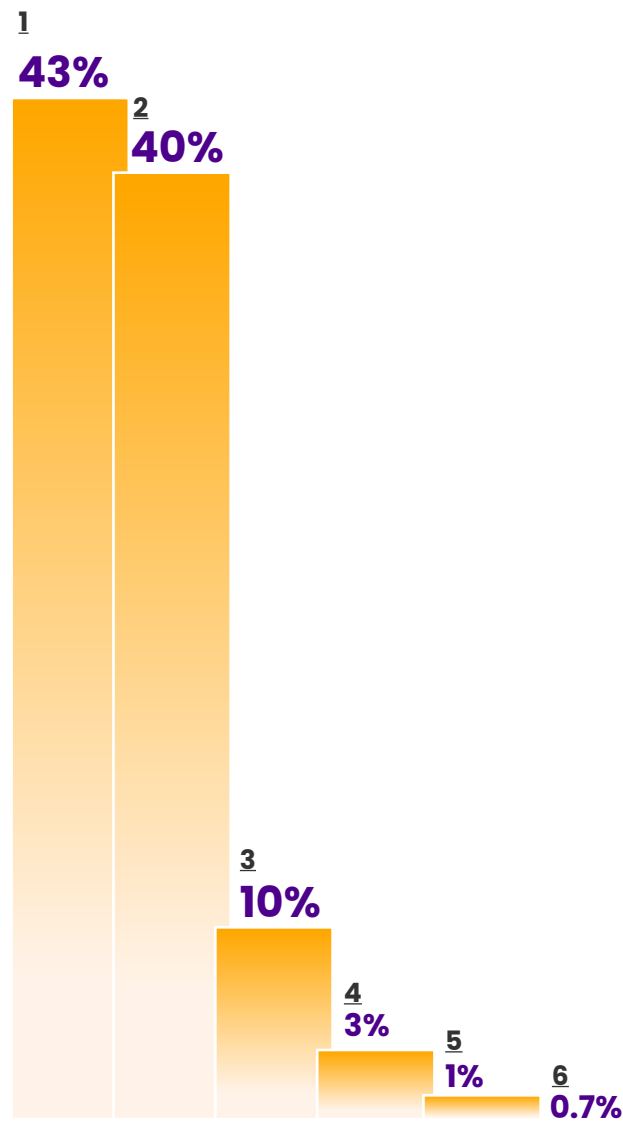


Fuente: elaboración propia.

Respecto al estrato socioeconómico de las viviendas de los encuestados, se observa una concentración significativa en los estratos más bajos. El estrato 1 representa la mayor proporción con un 43.28% de los participantes, seguido muy de cerca por el estrato 2 con un 39.93%. Esta distribución refleja una posible relación entre la informalidad económica y las condiciones de vida en la región.

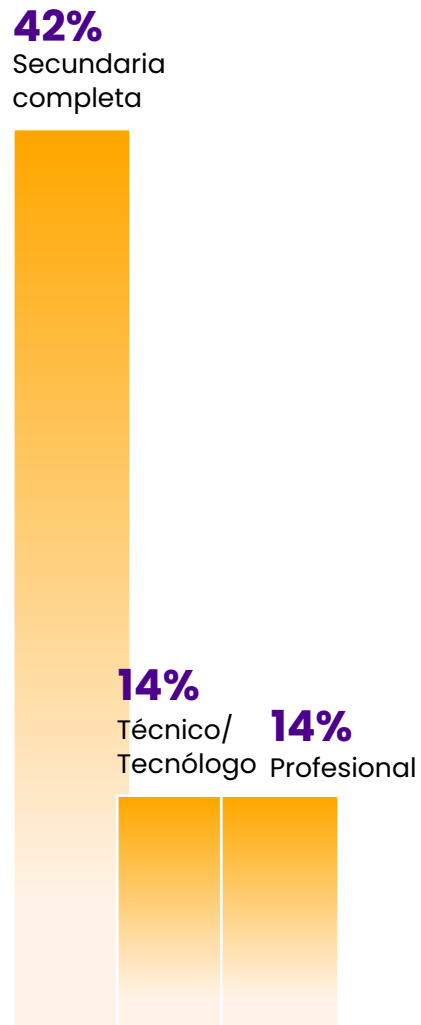
Al considerar el nivel educativo más alto alcanzado por los encuestados, se observa una diversidad significativa en la muestra. La mayoría de los participantes, un 42.16%, ha completado la educación secundaria- Le siguen dos categorías con igual representación: los profesionales y aquellos con formación técnica o tecnológica, cada uno con un 14.18% de la muestra.

Gráfico 3. Distribución estrato socioeconómico



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 4. Nivel Educativo de los emprendedores informales



Fuente: elaboración propia.



2. Características del hogar

En términos de estado civil, el grupo más numeroso es el de los casados, con un 26.49%, seguido de los solteros (25.75%) y aquellos en unión libre (23.88%). Las familias tienden a ser de tamaño medio a grande, con un promedio de 4.43 personas por hogar, y el 61.94% de los hogares tienen cinco o más integrantes.

Promedio de 4.43 personas por hogar.



61.94% de los hogares tienen cinco o más integrantes.

En la mayoría de los casos, el encuestado es el principal contribuyente económico del hogar (98.88%), con cónyuges y familiares extendidos también aportando ingresos en menor medida. Predomina el arriendo de vivienda (64.93%), aunque más del 20% posee vivienda propia. La mayoría de los hogares cuenta con servicios públicos esenciales, excepto por una menor cobertura de internet (78.36%).

Un 80.97% de los hogares tiene hijos, lo cual podría influir en la motivación para participar en la economía informal. Asimismo, el 19.03% de los encuestados vive con adultos que requieren cuidados, lo que añade complejidad a sus situaciones económicas y laborales, destacando la importancia de políticas inclusivas que consideren estas realidades familiares y laborales.



3. Características de los negocios informales

En la economía informal de Barranquilla y su área metropolitana, predomina la figura de propietarios de negocios, representando el 70.15% de los encuestados, lo que sugiere un **alto grado de emprendimiento y autoempleo, posiblemente debido a la falta de oportunidades en el sector formal**. Un 4.48% son empleados informales de negocios ajenos, y un 3.73% alquilan sus negocios, reflejando la diversidad y complejidad de las relaciones laborales en este sector.

En términos de seguridad social, un 60.82% está afiliado, principalmente a través del Sisbén, lo que **indica vulnerabilidad y una baja preparación para la jubilación, ya que solo un 0.37% tiene cobertura de pensión**.

Laboralmente, el 20.54% trabaja todos los días de la semana, destacando una carga laboral intensa y flexible. Las principales razones para trabajar en ciertos lugares son la presencia de amistades (37.69%) y el reconocimiento local (33.58%), mostrando la importancia de las redes sociales. **Un 70.15% nunca ha trabajado en empleos formales con cotizaciones, lo que resalta la desconexión con el sector formal**.

La mayoría de los que dejaron el sector formal lo hicieron hace 1 a 5 años, y las principales razones para esta transición incluyen aumentar ingresos, terminar contratos y buscar independencia. **En la economía informal, buscan oportunidades (31.72%), mejorar ingresos (18.28%) y mayor independencia (9.70%), reflejando una variedad de motivaciones** desde la búsqueda de mejores condiciones económicas hasta la necesidad de flexibilidad laboral.



4. Prácticas del negocio

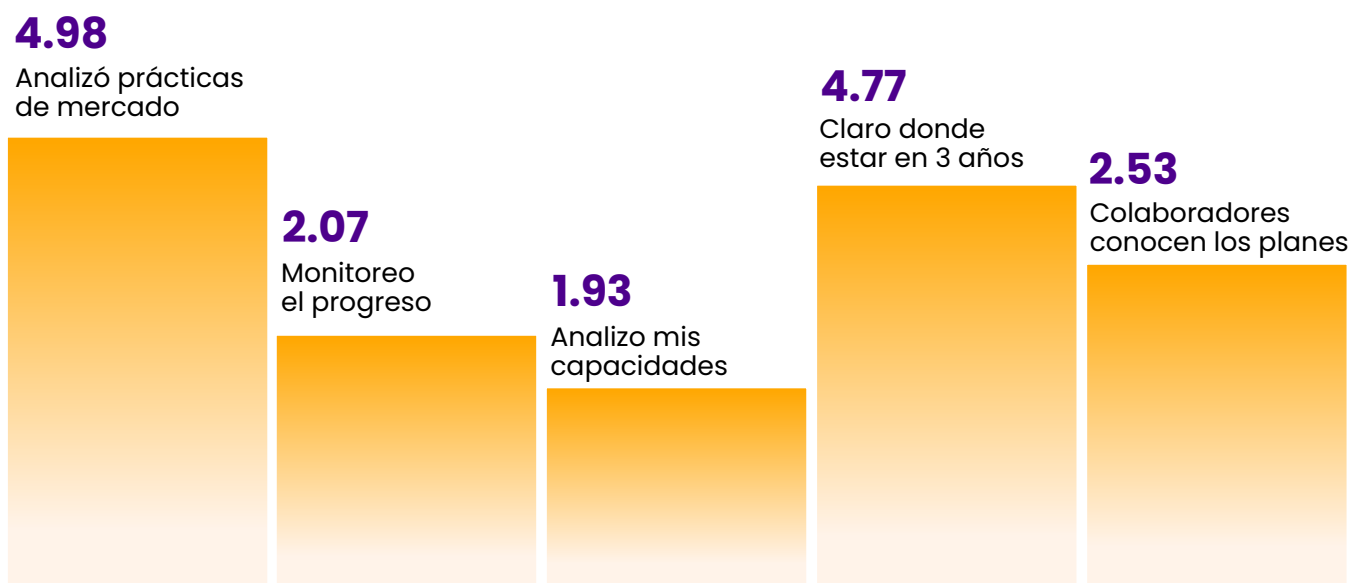
Prácticas de planeación

El análisis de las prácticas de planeación y gestión en los negocios de la economía informal de Barranquilla y su área metropolitana revela que los empresarios muestran un entendimiento moderadamente alto de los factores del mercado, con un promedio de 4.98 en una escala del 1 al 7. Sin embargo, el monitoreo del progreso es bastante bajo, con un promedio de 2.07, indicando una falta de seguimiento sistemático de objetivos. Además, las puntuaciones bajas en el análisis de capacidades propias (1.93) sugieren que la autoevaluación es escasa, lo que podría limitar el crecimiento personal y profesional. A pesar de esto, la claridad sobre las metas a tres años es relativamente alta (4.77), aunque muchos empresarios carecen de estrategias concretas para lograrlas.

La comunicación interna es otra área de mejora, ya que el conocimiento de los planes por parte de los colaboradores es bajo (2.53), lo que puede afectar la cohesión del equipo. En cuanto a la fijación de precios, el análisis de la competencia es el factor más considerado (36.97%), lo que demuestra la importancia de mantenerse competitivos. Sin embargo, la falta de una estrategia clara en algunos participantes sugiere margen para mejorar en este aspecto. Las estrategias para atraer clientes son variadas, desde el uso de tecnologías modernas como WhatsApp (30.10%) hasta métodos tradicionales como megáfonos (14.08%) y la ubicación estratégica (13.59%).

Esta diversidad refleja la adaptabilidad de los empresarios, aunque un pequeño porcentaje no implementa estrategias específicas, lo que podría limitar su capacidad de expansión.

Gráfico 5. Promedios de Prácticas de Planeación

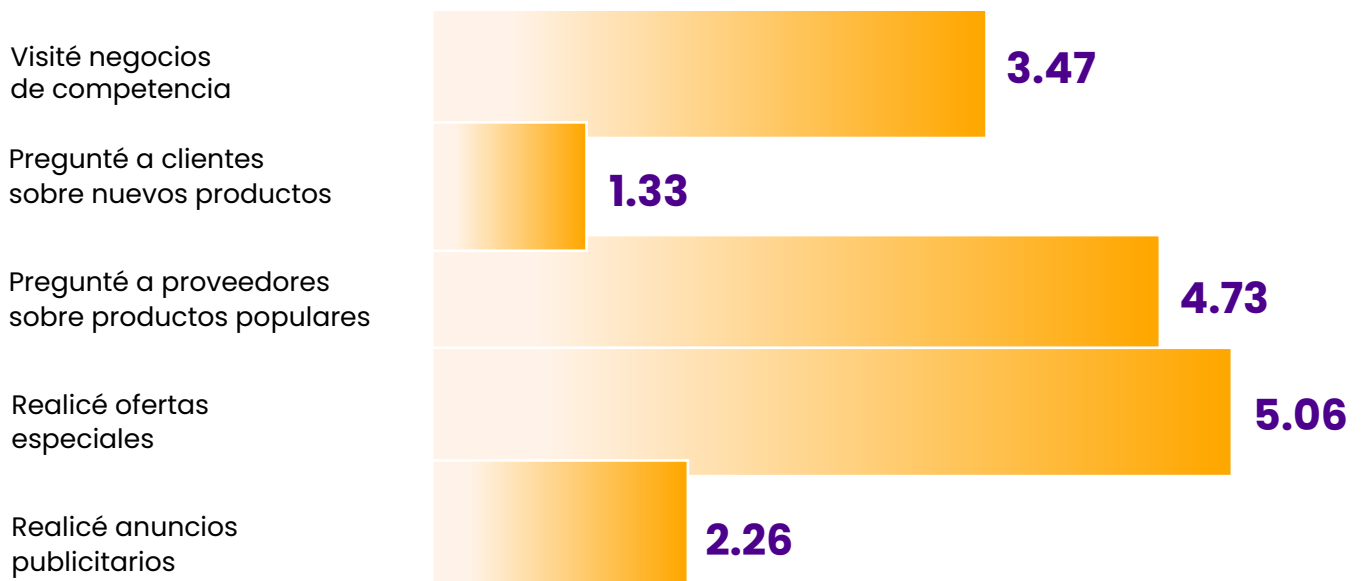


Fuente: elaboración propia.

Prácticas de mercadeo/ marketing

En general, los encuestados en la economía informal de Barranquilla muestran diversas prácticas de investigación de mercado y marketing. Las ofertas especiales son la estrategia más común, con un promedio de 5.06 sobre 7, lo que indica que muchos empresarios recurren a estas tácticas para atraer clientes. La consulta a proveedores sobre productos populares también es frecuente, con un promedio de 4.73, sugiriendo que los proveedores son una fuente importante de información para los empresarios. Sin embargo, la visita a negocios de la competencia es menos común, con un promedio de 3.47, y las prácticas como preguntar a los clientes sobre nuevos productos y realizar anuncios publicitarios son notablemente bajas, con promedios de 1.33 y 2.26, respectivamente. Esto indica una oportunidad para mejorar la comunicación directa con los clientes y el uso de publicidad en general.

Gráfico 6. Prácticas de mercadeo/ marketing



Fuente: elaboración propia.

La mayoría de los empresarios informales en Barranquilla experimenta un aumento en las ventas durante ciertas temporadas del año, con un 92.56% indicando un incremento en estos periodos. El fin de año y la temporada escolar son los momentos más destacados, reflejando la influencia de festividades y ciclos educativos en la dinámica económica.

En cuanto al registro financiero, hay una notable adopción de Excel por el 51.85% de los encuestados, mientras que el 37.04% sigue utilizando cuadernos físicos, y un 9.26% lleva sus cuentas "en la cabeza". Este panorama sugiere una transición hacia métodos más formales y digitales, aunque todavía prevalecen prácticas tradicionales, lo que abre oportunidades para programas de capacitación en herramientas digitales y una mejor gestión financiera.

Prácticas relacionadas a los costos y registros

Un promedio significativo de encuestados (4.79) afirma tener un presupuesto escrito que indica cuánto se debe pagar mensualmente. Sin embargo, el registro sistemático de cada compra y venta parece ser menos común, reflejado en puntuaciones variables según las prácticas de cada grupo. Esto sugiere que, aunque hay un reconocimiento de la importancia de mantener un control financiero, la implementación de estas prácticas aún es inconsistente. Además, solo un grupo reducido de empresarios utiliza regularmente estos registros para evaluar si las ventas de un producto particular están aumentando o disminuyendo, lo cual representa una oportunidad de mejora en el monitoreo del rendimiento del negocio.

Respecto al cálculo de costos y conocimiento de la rentabilidad, hay un promedio general positivo (5.91 para el cálculo de costos y 5.92 para la rentabilidad), lo que indica que una buena parte de los encuestados entiende la importancia de estos aspectos para la salud financiera de sus negocios. A pesar de esto, la necesidad de ajustar la calidad o el tamaño de los productos para reducir costos, con una puntuación general de 4.72, revela presiones económicas considerables que afectan a la mayoría de los empresarios. Estos desafíos económicos, combinados con la falta de apoyo financiero (84.76% de los encuestados no han recibido ayudas), reflejan la necesidad urgente de mejorar el acceso a recursos y programas de apoyo, así como la capacitación en herramientas de gestión financiera, para ayudar a estos empresarios a navegar mejor las fluctuaciones del mercado y asegurar una estabilidad económica más sólida.

Gráfico 7. Prácticas relacionadas a los costos y registros

Utilicé los registros regularmente para saber si las ventas de un producto en particular están aumentando o disminuyendo

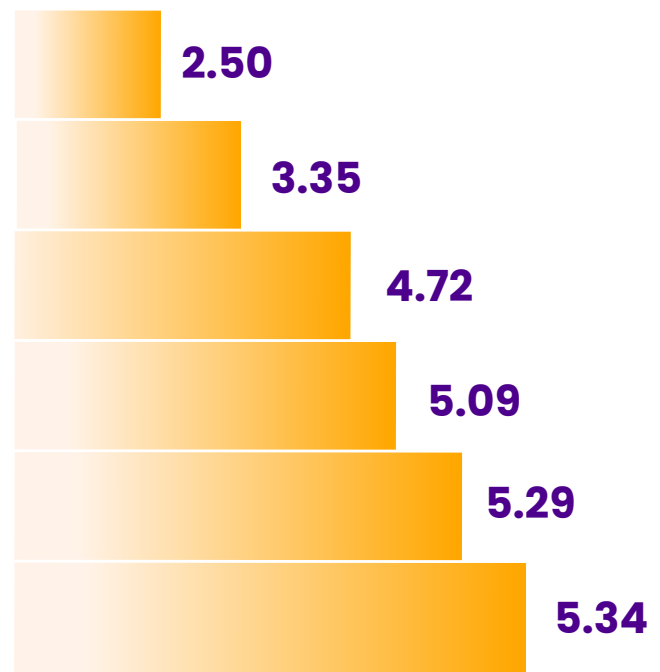
Registré cada compra y venta realizada en el negocio

He tenido que bajar la calidad o el tamaño del producto para disminuir los costos de los materiales

Calculé el costo para el negocio de cada producto principal que vende

Conozco qué productos se obtienen más ganancias por producto o servicio vendido

Tengo un presupuesto escrito que indica cuánto se debe pagar cada mes



Fuente: elaboración propia.

Prácticas relacionadas a la compra y control de existencias

Al observar las estrategias relacionadas con los proveedores, es evidente que la negociación de precios no es una práctica común para todos, ya que muestra una puntuación baja en general. Sin embargo, la comparación de precios y calidad entre proveedores es ampliamente adoptada, con un promedio general muy alto de 5.96. Esto indica que, aunque la capacidad de negociar directamente puede ser limitada, hay un esfuerzo considerable por parte de los empresarios para optimizar sus recursos a través de una selección cuidadosa de proveedores.

En cuanto al mantenimiento regular de equipos o infraestructura, las puntuaciones son generalmente bajas, con un promedio general de 1.05. Esto sugiere una falta generalizada de recursos o conocimiento sobre la importancia del mantenimiento preventivo, lo que podría afectar la eficiencia operativa a largo plazo.

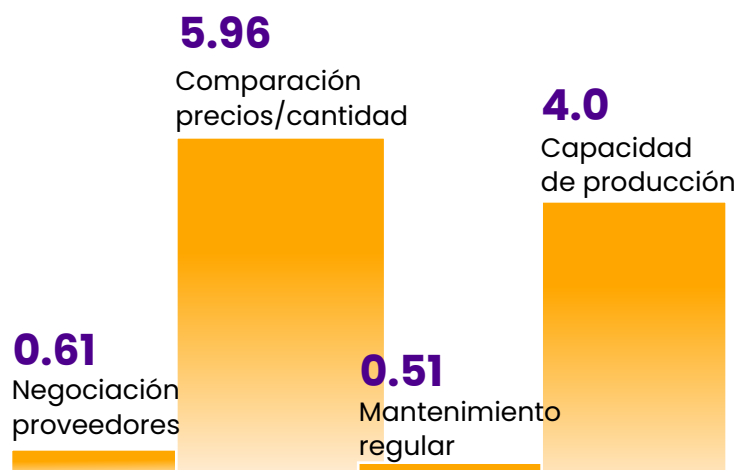
La determinación de la capacidad de producción es otra área de variabilidad, con algunos grupos mostrando un entendimiento y optimización de sus capacidades productivas. En términos generales, esto refleja que hay un reconocimiento de la importancia de maximizar la producción dentro de las limitaciones existentes.

La falta de apoyo económico para la mayoría de los encuestados (84.76%) resalta la desconexión entre las políticas de desarrollo económico y la realidad cotidiana de la economía informal. Esto sugiere una necesidad urgente de reevaluar y expandir los programas de asistencia para hacerlos más inclusivos y accesibles.

En cuanto a las fuentes de financiación, los préstamos de cooperativas y fundaciones son los más comunes, utilizados por el 30.48% de los participantes. Sin embargo, la persistencia del método de paga diario o gota a gota (11.43%) indica la existencia de riesgos financieros en la elección de fuentes de crédito informales. La baja participación en préstamos bancarios (1.90%) refleja las barreras significativas para acceder al sistema financiero formal, sugiriendo una necesidad de desarrollar alternativas más seguras y accesibles.

Finalmente, el patrón de endeudamiento muestra que la mayoría de los encuestados (66.67%) ha realizado entre 0 y 4 préstamos, sugiriendo una tendencia a limitar el endeudamiento. Sin embargo, un pequeño pero significativo grupo recurre frecuentemente al crédito, lo que puede reflejar diferentes estrategias de gestión financiera o necesidades de capital. Estos datos subrayan la importancia de comprender las dinámicas financieras de este sector para desarrollar políticas de apoyo financiero adecuadas.

Gráfico 7. Prácticas relacionadas a la compra y control de existencias



Fuente: elaboración propia.

Prácticas Financieras

En primer lugar, la revisión mensual del desempeño financiero parece ser una práctica moderada, con puntuaciones promedio inferiores a 5 en una escala de 1 a 7. Esto sugiere que, aunque algunos empresarios revisan sus finanzas regularmente, la mayoría no lo hace de manera consistente, lo que podría limitar su capacidad para tomar decisiones informadas.

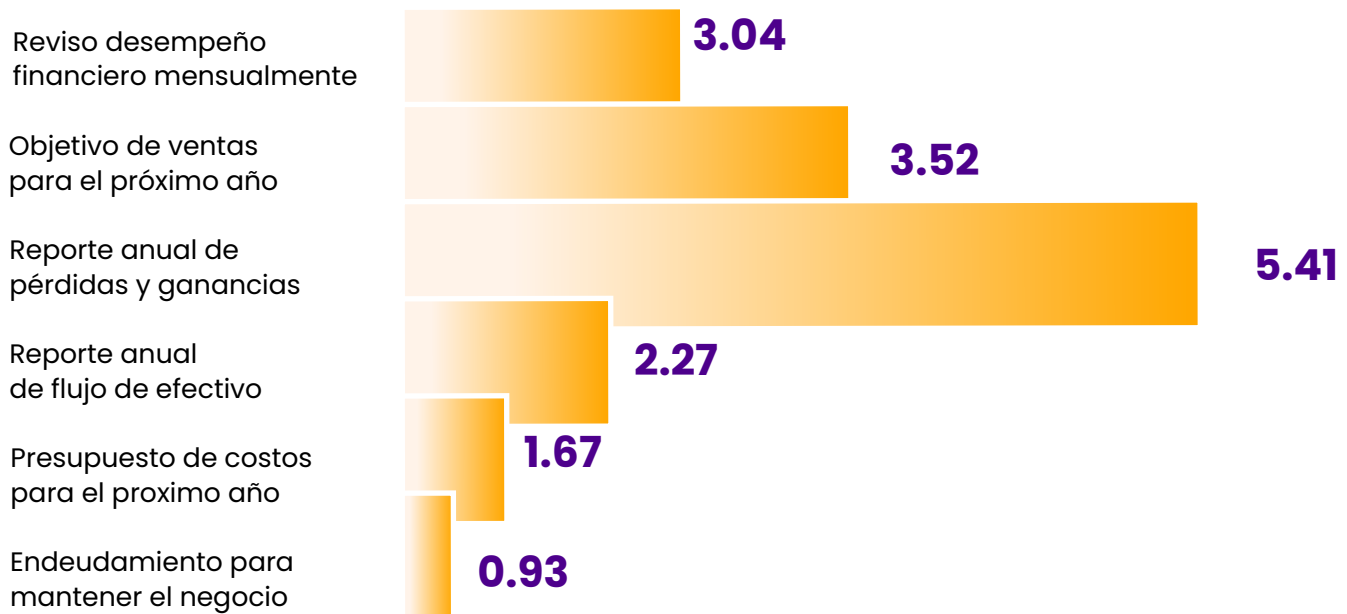
En cuanto a establecer objetivos de ventas para el próximo año, los resultados indican que esta práctica no es común. Esto puede reflejar una falta de planificación a largo plazo, lo que dificulta el crecimiento sostenido y el desarrollo estratégico de los negocios en la economía informal.

El mantenimiento de reportes anuales de pérdidas y ganancias, así como de flujo de efectivo, también presenta puntuaciones bajas en general. Esto sugiere una deficiencia en el seguimiento financiero formal, que podría afectar la capacidad de los empresarios para evaluar adecuadamente la rentabilidad y la salud financiera de sus negocios.

Por otro lado, el presupuesto de costos para el próximo año tiene una mejor aceptación, con algunos grupos mostrando un enfoque en la planificación de costos. Esto indica que, aunque hay deficiencias en algunas áreas, los empresarios sí muestran interés en gestionar y prever sus gastos futuros.

El endeudamiento para mantener el negocio se destaca con la puntuación promedio más alta (4.62), lo que sugiere que muchos empresarios en la economía informal dependen del crédito para sostener sus operaciones. Esto refleja una vulnerabilidad financiera generalizada y una posible falta de acceso a recursos financieros estables.

Gráfico 7. Prácticas financieras



Fuente: elaboración propia.

5. Relación y colaboración en el desarrollo



Al analizar los datos proporcionados sobre los encuestados en la economía informal de Barranquilla y su área metropolitana, se pueden extraer varias conclusiones generales:

1. **Relaciones y colaboración:** La alta puntuación promedio de 6.00 en el mantenimiento de buenas relaciones con otros emprendedores indica un reconocimiento generalizado de la importancia de las redes dentro del sector informal. La colaboración también tiene una puntuación elevada (5.80), lo que sugiere que los emprendedores en este sector dependen de estas relaciones como estrategia de supervivencia y adaptación. Esto es especialmente relevante para los grupos más vulnerables, que parecen aprovechar sus redes sociales para obtener recursos económicos y humanos.
2. **Conocimiento y aprovechamiento de redes:** El conocimiento de personas relacionadas con la actividad comercial y su aprovechamiento para obtener recursos económicos es notablemente alto en los grupos más vulnerables. Esto indica que estos grupos han desarrollado habilidades significativas para utilizar sus redes sociales como un recurso clave, posiblemente debido a sus limitaciones económicas.
3. **Comunicación y participación:** La comunicación regular con personas del mismo sector tiene un promedio general de 4.18, sugiriendo que hay cierto grado de interacción profesional entre los encuestados, aunque podría mejorarse. La baja participación en redes o asociaciones formales (0.45 en promedio) sugiere una falta de estructuras organizadas o barreras significativas para la participación en estas, lo que podría ser un área de mejora para fortalecer el sector.
4. **Endeudamiento y estrategias financieras:** El endeudamiento para mantener el negocio es común, con una puntuación promedio de 5.60. Esto indica que el acceso al crédito es una estrategia ampliamente utilizada para enfrentar la volatilidad económica. Sin embargo, también podría señalar una dependencia preocupante de los créditos para sostener las operaciones.
5. **Emprendimiento y autoorganización:** La alta proporción de encuestados que son fundadores de asociaciones, fundaciones o cooperativas (87.10%) refleja un fuerte espíritu emprendedor y de autoorganización. Esto sugiere que, a pesar de las barreras existentes, hay un esfuerzo significativo por crear estructuras de apoyo y representación dentro del sector informal. Este fenómeno podría indicar tanto una necesidad de tales estructuras como una preferencia por organizaciones más pequeñas y comunitarias.



Empresas
Informalidad
Migrantes
Economía

6. Panorama general de las prácticas empresariales en la economía informal de Barranquilla

Los emprendedores informales en Barranquilla y su área metropolitana presentan un nivel básico de planificación estratégica y mercadeo, con promedios generales de 3.26 y 3.37 respectivamente, lo que sugiere un margen considerable para mejorar en estas áreas. Las prácticas de costos y registros son relativamente fuertes (4.38), indicando una buena gestión financiera básica, aunque las prácticas financieras generales son moderadas (2.81). La gestión de inventarios es particularmente débil (2.77), destacando la necesidad de apoyo en esta área. Sin embargo, la relación y colaboración entre emprendedores son destacadas (4.52), reflejando redes sólidas de apoyo.

A woman with dark hair, wearing a white t-shirt and a patterned apron, is sitting at a counter in a shop. She is resting her chin on her hand and looking towards the camera. The shop is filled with various items, including colorful balloons, toys, and packaged goods. A small white fan is on the counter in front of her. The background is filled with shelves of products, including more balloons and toys.

Otras consideraciones

En la economía informal de Barranquilla y su área metropolitana, se observa una realidad compleja marcada por variaciones en la percepción de escasez y desempeño empresarial.

En general, los emprendedores enfrentan una presión económica considerable, con una puntuación promedio de 4.52 en la necesidad de priorizar gastos, indicando que la escasez económica es un desafío generalizado. A pesar de un crecimiento positivo en ventas y participación de mercado (promedios de 6.71 y 6.65 respectivamente), la capacidad de traducir este crecimiento en mayores ganancias y retornos sobre la inversión varía significativamente, reflejando la necesidad de una mejor gestión financiera. La dependencia de la experiencia acumulada es alta (6.37), mientras que la innovación y el aprendizaje de nuevas habilidades son menos priorizados, sugiriendo una tendencia hacia la estabilidad más que al cambio. Además, la percepción del impacto de bandas criminales es alarmante, con un promedio general de 5.10 en la percepción de violencia y extorsión, destacando la urgencia de estrategias de seguridad específicas.

Estos resultados revelan la necesidad de intervenciones diferenciadas que aborden tanto los desafíos económicos como los problemas de seguridad en el sector informal.

Dimensión emocional y resiliencia

El análisis de la dimensión emocional y la resiliencia de los emprendedores en la economía informal de Barranquilla y su área metropolitana revela una imagen optimista en general. La capacidad de recuperación frente a contratiempos es notablemente alta, con aproximadamente el 70% de los encuestados puntuando entre 6 y 7 en la escala. Esto indica que la mayoría de los emprendedores se sienten seguros en su habilidad para superar dificultades y seguir adelante con sus negocios. No obstante, se observa una pequeña proporción de encuestados que no confía tanto en su capacidad de recuperación, sugiriendo cierta variabilidad en la percepción de la resiliencia.

En cuanto al manejo del estrés, una mayoría significativa también muestra competencia en este aspecto, con el 69% de los participantes eligiendo puntuaciones de 4 o superiores. Aunque la tendencia general es hacia puntuaciones medias y altas, se percibe una diversidad en las respuestas, con algunos emprendedores enfrentando mayores desafíos para gestionar el estrés.

La percepción de que las dificultades pasadas contribuyen al fortalecimiento personal es igualmente alta. Aproximadamente el 84% de los encuestados cree que sus experiencias anteriores les han ayudado a enfrentar y superar los desafíos actuales, lo que indica una visión positiva sobre el crecimiento personal derivado de las dificultades enfrentadas en el ámbito empresarial.

Además, todos los encuestados coinciden en que su negocio tiene un impacto positivo en sus vidas, reflejando una alta satisfacción personal con su emprendimiento. Esta unanimidad sugiere que, a pesar de los desafíos, los emprendedores valoran profundamente el beneficio que obtienen de sus actividades empresariales.

La mayoría de los participantes (91%) también considera que los problemas en su negocio les han hecho más fuertes, indicando una percepción generalizada de crecimiento personal a través de los desafíos enfrentados. Esto se complementa con la confianza en sus habilidades para lograr resultados positivos, con un 86% de los encuestados sintiéndose seguros en sus capacidades.

Sin embargo, la percepción de rechazo debido a la condición de inmigrante muestra una notable polarización. Mientras que el 50% de los encuestados no siente rechazo, el 40% sí lo experimenta, sugiriendo una variabilidad significativa en la experiencia de rechazo entre los emprendedores inmigrantes.

Por último, una mayoría considerable (69.65%) se siente capaz de dejar atrás problemas, enfados o heridas del pasado, lo que indica una tendencia positiva hacia la superación y el avance. No obstante, existe una dispersión en las respuestas, con una proporción menor pero significativa de participantes que encuentran dificultades para dejar atrás el pasado.



Referencias

- Ardila, A. (2006). El mototaxismo: causas y posibles soluciones. Boletín Informativo En Línea [Citado El 10 Mayo Del 2011]: Disponible En: [Http://www. Voltairenet. Org/Article143679. Html](http://www.voltairenet.org/article143679.html).
- Berrio-Calle, J. E., & Bran-Piedrahita, L. (2021). Determinants of the labor informality in Colombia for the 2008-2017 period. doi: 10.22430/24223182.1255
- Cervero, R. (2005). Accessible cities and regions: a framework for sustainable transport and urbanism in the 21st century. UC Berkeley. <https://doi.org/10.1111/ina.12046>
- Cervero, R. (2013). Linking urban transport and land use in developing countries. *Journal of Transport and Land Use (JTLU)*, Vol. 6, 7-24. <https://doi.org/10.5198/jtlu.v1.425>
- Cervero, R., & Golub, A. (2007). Informal transport: A global perspective. *Transport Policy*, 14(6), 445-457. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2007.04.011>
- Cervero, R., & Golub, A. (2011). Informal public transport: A global perspective. *Urban Transport in the Developing World: A Handbook of Policy and Practice*, January 2011, 488-518. <https://doi.org/10.4337/9781849808392.00027>
- Del Giudice, O. N., Giraldo, M., Alkire, L., & Orozco Restrepo, G. (2023). Informal service economy: a research study of attitudes, motivations and practices among informal entrepreneurs. *Journal of Services Marketing*, 37(8), 1004-1017.
- Evans, J., O'Brien, J., & Ch Ng, B. (2018). Towards a geography of informal transport: Mobility, infrastructure and urban sustainability from the back of a motorbike. *Transactions of the Institute of British Geographers*, January, 1-15. <https://doi.org/10.1111/tran.12239>
- Harris, J. (2014). The messy reality of agglomeration economies in urban informality: Evidence from Nairobi's handicraft industry. *World Development*, 61, 102-113. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.04.001>
- Heinrichs, D., & Bernet, J. S. (2014). Public Transport and Accessibility in Informal Settlements: Aerial Cable Cars in Medellín, Colombia. *Transportation Research Procedia*, 4, 55-67. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2014.11.005>
- Kanbur, R. (2017). Informality: Causes, consequences and policy responses. *REVIEW OF DEVELOPMENT ECONOMICS*, 21(4), 939-961. <https://doi.org/10.1111/rode.12321>
- Kumar, M., Singh, S., Ghate, A. T., Pal, S., & Wilson, S. A. (2016). Informal public transport modes in India: A case study of five city regions. *IATSS Research*, 39(2), 102-109. <https://doi.org/10.1016/j.iatssr.2016.01.001>
- Montezuma, R. (2003). Ciudad y transporte: la movilidad urbana. Cuadernos de la CEPAL (D. de D. S. y A. H. de la CEPAL (ed.)).
- Mursalina, A., Milda, A., Mirdasila, M., Musa, D. T., Alamri, A. R., & Marini, M. (2023). Female Online Motorcycle Drivers and Their Gender Equity: A Case in Pontianak. *Journal of Feminism and Gender Studies*, 3(2), 146-158.
- Sanchez-Jabba, A. (2011). La economía del mototaxismo: el caso de Sincelejo. Documentos de Trabajo Sobre Economía Regional y Urbana; No. 140.

