

Comercio social: una oportunidad ante el empleo precario

Sarai Alas
social@laprensagrafica.com

En los últimos años se ha popularizado la venta de productos y servicios a través de redes sociales en El Salvador, conocido como comercio social o "social shopping". Sin necesidad de un local, a la distancia de un mensaje en Facebook, Instagram, WhatsApp o Tik Tok están cientos de salvadoreños que buscan adquirir ropa, joyería, zapatos, manualidades, postres, entre otras cosas. Y del otro lado de la pantalla hay personas que buscan ingresos, aprovechando la revolución de las redes ante la precariedad del empleo formal.

María José Pérez, propietaria de "Variedades María José", vende todo tipo de artículos para el hogar y arreglos florales a través de su página de Facebook. Desde los 15 años es vendedora independiente y dice no estar interesada en tener seguro social o ahorrar para una pensión, dos beneficios que ofrece el mercado laboral formal. Su cálculo es sencillo: sabe que, aunque hay días malos, el dinero llegará y será más de lo que podría ganar con un salario mínimo. Y esto no siempre se logra con un empleo formal.

Cada miércoles y sábado se dirige al Centro Comercial Metrogalerías, de San Salvador, donde cientos de emprendedores digitales como ella intercambian productos. Ahí se encuentran, además, con encomenderos, encargados de llevar su venta al interior del país.

"Aquí venimos miércoles y sábado a entregar a los 'encomendistas' que van para todos los departamentos. No conocíamos varios municipios ni de nombre y ya conocemos porque enviamos a todos lados", afirma María José, sin separar la

La pandemia del covid-19 impulsó el fenómeno de las ventas de productos y servicios a través de las populares redes sociales. En El Salvador, como en otros países de América Latina, la mayoría de estos negocios están bajo el liderazgo de una mujer.

NEGOCIOS MODESTOS

El GEM 2014-2015 señala que el 55 % de los emprendimientos nacientes (0-3 meses de operar) requirieron un capital inicial menor a \$500, "lo que señala la modesta escala de operación de los mismos". El 55 % se financió con fondos propios y familiares, mientras que el 39 % recurrió a un crédito formal.

mirada de su teléfono porque hay clientes que le escriben constantemente en redes sociales.

Uno de los estudios más completos que se han realizado sobre el emprendimiento en El Salvador, el informe nacional 2014-2015 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), confirma que un buen porcentaje de los pequeños negocios comienza por necesidad.

El reporte conducido por la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN) revela que el 31.2 % de personas de 18 a 64 años eran emprendedoras en 2014. De estas, el 19.5 % tenían menos de

42 meses operando y un tercio de estos emprendedores comenzó por necesidad, porque no tenía otra oportunidad laboral. Ese porcentaje supera al promedio latinoamericano, que fue de 26 %. La necesidad también fue la motivación del 54 % de los emprendimientos con más de 42 meses funcionando.

UN SALARIO MÍNIMO "NO ALCANZA"

Cristela Arely Herrera vende bolsos, sandalias, carteras, vestidos y pijamas, también en línea, a través del Marketplace. Desde ese sitio sus productos han lle-



gado a varios departamentos.

Después de quedar embarazada, Arely intentó regresar a su labor de ayudante de cocina, pero el sueldo no le alcanzaba para pagar los gastos del cuidado de su hija, los recibos y el alquiler. El salario mínimo del sector comercio en El Salvador, tras el ajuste del Gobierno, asciende a \$365 mensuales, unos \$12 diarios. "Antes yo era ama de casa, no podía trabajar, se me complicaba por mi bebé y ya que se da la oportunidad de vender en línea, ahora tengo mis propios horarios", explica.

A Arely no le preocupa, tampoco, la posibilidad de no tener una pensión en su vejez. Entre el trajín y el ruido de la gente que hace sus transacciones en Metrogalerías, asegura que continuará trabajando de forma permanente.

La economista Tatiana Marroquín explica que los emprendimientos o negocios informales se están digitalizando porque proporcionan facilidades a la población. "Hay que tener claro que esa transición hacia lo digital no es una solución a los problemas estructurales que tiene un negocio pequeño y que no logra

67.4% SIN SEGURO SOCIAL
SEGÚN LA ENCUESTA DE HOGARES DE PROPOSITOS MÚLTIPLES (EHPMD) DE 2021, EL 67.4 % DE LA POBLACIÓN NO CUENTA CON SEGURO SOCIAL

31.2% MUJERES
EN 2014, EL 31.2 % DE LAS MUJERES DE 18 A 64 AÑOS ERAN EMPRENDEDORAS, UN NÚMERO MUY SIMILAR AL DE LOS HOMBRES, SEGÚN EL GEM.

77% EMPLEOS
Según el GEM 2014-2015, el 77 % de los emprendimientos tempranos no generan empleos adicionales al del propietario.

tener un salario y protección social", analizó Marroquín.

La economista considera que el comercio social también está surgiendo como un mecanismo que la población busca para sobrevivir porque no hay suficientes empleos formales. "Esto de ofrecer productos 'online' responde a un problema estructural que enfrentan los trabajadores informales históricamente", afirma.

El economista sénior del Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales (ICEFI), Ricardo Castaneda, también advierte que la digitalización de comercios informales responde en realidad a un aumento de la pobreza y a la pérdida del poder adquisitivo de las familias, especialmente en medio de la crisis inflacionaria.

"El problema en El Salvador no es en sí mismo la generación de empleos, si no de la calidad de empleos", consideró. Más del 80 % de salvadoreños tiene un empleo formal o está subempleado y sus ingresos siguen siendo bajos, además de no tener acceso a seguridad social, explicó.

Esto afecta, además, al sistema mismo: mientras menos personas se inscriban en

el Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), por ejemplo, menos aportes recibirá la institución y más precarios serán los servicios que ofrece.

CLÚSTER DE COMERCIO SOCIAL

El auge de las ventas en línea ha propiciado la aparición de un clúster de emprendimientos relacionados con el comercio social. En plataformas como Facebook o Instagram también se encuentran negocios que ofrecen servicios a estos comerciantes, como diseño de logos, venta de artículos de paquetería, fondos para tomar fotografías y uno muy fundamental: el servicio de envíos.

Las opciones son variadas. Algunos ofrecen llevar el paquete hasta la dirección que indique el cliente, incluso si es fuera del departamento de San Salvador. También están los casilleros, donde el comerciante deja el artículo para que su cliente lo reclame después; y además están los encomendistas, quienes suelen establecer lugares y horarios fijos para entregar los paquetes.

Damaris Hernández, estudiante de fi-

sioterapia de la Universidad de El Salvador (UES), forma parte de este ecosistema. Junto a su hermana fundó "Encomiendas Mi Pueblito" desde que inició la crisis sanitaria del covid-19 y con los ingresos paga sus estudios. "Por falta de dinero y porque había que pagar la universidad decidimos poner este servicio de encomiendas. Teníamos que venir hasta San Salvador a estudiar, pagar pasajes y comidas", explicó la joven.

Un estudio laboral hecho por la Oficina de Planificación del Área Metropolitana de San Salvador (OPAMSS) reveló que al menos dos de cada 10 jóvenes en los municipios cercanos a la capital no han podido acceder a un empleo ni a educación formal. Entre las dificultades que enfrentan están la poca oferta de empleos con un salario digno.

Este es también el caso de Yasmín Siliezar, propietaria de la tienda en Instagram Meraki Trending, que cuenta con más de 21,000 seguidores. Yasmín inició su emprendimiento en 2016 cuando ingresó a la universidad porque buscaba ayudar a sus padres a pagar los gastos de

sus estudios así como los de la casa. Recuerda que los sueldos que le ofrecían las empresas, cuando comenzó a buscar trabajo, eran demasiado bajos.

Yasmín afirma que ha pensado en formalizar su negocio para inscribir en el Seguro Social a su mamá, quien labora con ella, pero cree que no habrá mayor diferencia. "Lo que más nos afecta, en realidad, es el costo de la vida", afirmó.

Francisco Campos, especialista en emprendimiento y director de Executive Education de la Escuela de Comunicación "Mónica Herrera", afirmó que la digitalización "podría impulsar a los emprendedores a formalizar sus negocios para aprovechar beneficios de la economía", como relaciones con otros empresarios, y esto propiciar que se inscriban las planillas de sus empleados.

Para ello necesitan acompañamiento e incentivos de instituciones públicas como el Ministerio de Economía (MINEC), el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) y la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMY-PE), lo cual por el momento no sucede.

"Aquí venimos a entregar a los 'encomendistas' que van para todos los departamentos. No conocíamos varios municipios ni de nombre y ya conocemos porque enviamos a todos lados".

María José Pérez, EMPRENDEDORA

"Antes yo era ama de casa, no podía trabajar, se me complicaba por mi bebé y ya que se da la oportunidad de vender en línea, ahora tengo mis propios horarios".

Cristela Arely Herrera, EMPRENDEDORA

"(Que menos personas se inscriban en el ISSS) se convierte en un problema porque pone en predicamento todo el propio sistema de protección social del país".

Ricardo Castaneda, ECONOMISTA

"Esa transición hacia lo digital no es una solución a los problemas estructurales que tiene un negocio pequeño y que no logra tener un salario y protección social".

Tatiana Marroquín, ECONOMISTA