

Ya está aquí la economía Neni

Negocios para nuevas emprendedoras

Si reconoces las frases: "sí tengo de tu talla neni, en el color que quieras" o, "ya tengo tu pedido, neni"; "¿te queda cerca el metro Coyoacán para entregarte tu mercancía?" Seguramente es porque conoces a una o varias nuevas emprendedoras que durante la pandemia se adaptaron al autoempleo con la ayuda del comercio electrónico.



Si quieres saber más sobre cómo funciona la "Economía Neni" y el impacto que genera, sigue leyendo.

¿Quiénes son y cómo funciona la "Economía Neni"?

Como sabemos la pandemia por COVID-19 no solo afectó la salud de las personas, también provocó la pérdida de empleos y profundizó la crisis económica. Por esta razón, muchas mujeres, en su mayoría jóvenes, se vieron en la necesidad de emprender por medio del comercio electrónico, ofreciendo productos como ropa, calzado, accesorios, cosméticos o perfumes, entre otros, a través de Facebook Market, Instagram o en grupos de WhatsApp.

Una característica de estas emprendedoras es utilizar la palabra "neni" para dirigirse con amabilidad y cariño hacia sus clientas, sin embargo, el calificativo originalmente surgió en redes sociales, con la intención de minimizar el esfuerzo de estas mujeres y desalentar el microemprendimiento.

No obstante, el impacto fue todo lo contrario, pues aprovecharon la popularidad creciente y dignificaron su ocupación, convirtiéndose en las **nuevas emprendedoras de negocios por internet.**

De acuerdo con la academia de negocios para mujeres, Victoria 147, la Economía Neni es un claro ejemplo de cómo aprovechar las mismas adversidades para dar **los primeros pasos del emprendimiento**, utilizando sus propios recursos, sin un establecimiento u oficina.

Las emprendedoras o emprendedores son personas que desean crear valor en la economía a partir de lo que detectan como una oportunidad en el mercado, están dispuestas a enfrentar riesgos que otros no aceptarían y no se dan por vencidas si no consiguen su objetivo en el primer intento.

Un estudio del académico José Ignacio Martínez Cortés, de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, señala que esta economía logra generar miles de autoempleos en todo el país. El ciclo comienza cuando la empresa vende a las emprendedoras sus productos y éstas a su vez la revenden por medio de catálogos, de manera física o por redes sociales.

Ejemplo de emprendimiento tras la pandemia...

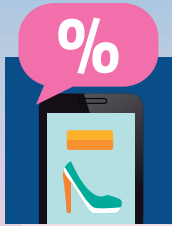
Esta actividad logra ventas al día que alcanzan aproximadamente los **9 millones 500 mil pesos que impactan en 13 millones de hogares**, ya que estos obtienen ingresos gracias a que estas mujeres han conseguido dinamizar el comercio digital en México, trabajando prácticamente las 24 horas del día, los siete días de la semana.

Es así como la Economía Neni logró afianzarse con la ayuda de las plataformas digitales y con las transferencias bancarias o depósitos en su gran mayoría. Y aunque este tipo de economía es informal debido a que no está fiscalizada o no cuenta con registros públicos, se considera distinta a la ambulante y es una alternativa disruptiva al desempleo o reducción de ingresos de millones de mujeres en México.

Según cifras de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2020 del Inegi, aproximadamente 1.3 millones de mujeres mexicanas perdieron su empleo durante la pandemia por el COVID-19, siendo estas las más afectadas, ya que 9 de cada 10 personas desempleadas son mujeres, por consecuencia tuvieron una mayor incursión al mercado informal (238,000).

No obstante, aunque algunas emprendedoras logran percibir más ingresos con esta actividad que en un trabajo formal, permanecen expuestas a la falta de seguridad social o alguna otra protección que les permita enfrentar riesgos futuros. Es por lo que les recomendamos realizar aportaciones voluntarias, adquirir algún plan para el retiro (PPR) o contratar un seguro de vida o gastos médicos mayores.

Lo que hacen estas nuevas emprendedoras



• Venden ropa o artículos de segunda mano.

Sabedoras de que todas las personas tenemos ropa o artículos que ya no usamos y solo ocupan espacio en nuestro hogar, muchas de estas personas emprendedoras venden ropa usada en buen estado, juguetes, muebles, libros, películas, relojes, bolsas, zapatos, electrodomésticos. Lo ofrecen a través de sus redes sociales o en alguna *app* como *eBay*, *GoTrendier*, *Amazon Seller* o *Vinted*.



• Crean sus propios productos y los venden en línea.

No todas las nenis compran productos en mayoreo o en descuento, también hay algunas que hacen su propio producto, como velas aromáticas, muñecos tejidos o jabones e incluso llegan a crear pequeñas marcas.



• Venden comida o postres.

La comida o los postres son para ellas un negocio alternativo y redituable.

Si piensas incursionar en esta economía o tu intención es desarrollar alguna otra empresa, toma en cuenta los siguientes **“consejos prácticos para un emprendedor”**:

1. Asegúrate que la oportunidad que buscas sigue vigente en el mercado.
2. Determina cuál es tu monto de capital inicial y ajústalo de forma realista con el potencial de tu negocio.
3. Si realizas tus entregas en físico, procura acordar un punto de encuentro que se ubique en una zona con flujo seguido de personas y donde puedas citar a varios compradores.
4. Lo recomendable es que inviertas parte de las ganancias en comprar nuevos productos para vender. Además, procura que tus productos sean interesantes para la mayoría de las personas, de esta forma podrás incrementar tu mercado.
5. Procura no quedar mal con tus clientes, recuerda que malas opiniones o reseñas harán que pierdas posibles clientes.

Las personas emprendedoras son agentes de cambio que están moviendo a México y al mundo, ya que su creatividad suele generar ideas que rompen los parámetros tradicionales del mercado.