

¿Atarse a un empleo?

Conoce las razones de las y los *centennials* para no hacerlo

Las y los *centennials* prefieren emprender un negocio y no atarse a un empleo. ¿Por qué? Son varias las razones, una de ellas es que no aceptan la poca flexibilidad de las empresas, además de que su percepción sobre el trabajo convencional es diferente, por eso ven en el emprendimiento la oportunidad de acoplar su bienestar con sus intereses.

Las y los *centennial* ven el emprendimiento como una alternativa para crear sus propias fuentes de ingreso y no ser un empleado o empleada que pasa

ochos horas al día en una oficina sin mucha libertad tanto personal como laboral, además de que deben estar dispuestos a “ponerse la camiseta” con algo que no hace *match* con su identidad.

¿Por qué *centennials*?

En este sector de la población se encuentran las y los jóvenes nacidos entre 1995 y 2010, una de sus principales características es el hecho de ser nativos digitales. Siempre se encuentran conectados a las redes sociales y debido a ello, suelen ser creativos, competitivos, emprendedores y evitan estar sujetos a horarios estrictos de oficina.



¿Cuáles son las motivaciones de las y los *centennials* para emprender un negocio?

De acuerdo con el estudio “Emprendedores y empresas postpandemia: alcances y retos del nuevo rostro de la economía mexicana”, del total de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) la mayoría son lideradas por *millennials* (personas de 25 a 40 años de edad), y el restante por *centennials*.

Otra de las características que definen a las y los emprendedores *centennials* es que utilizan la capacitación de sus empleados como una herramienta para enfrentar los retos venideros,

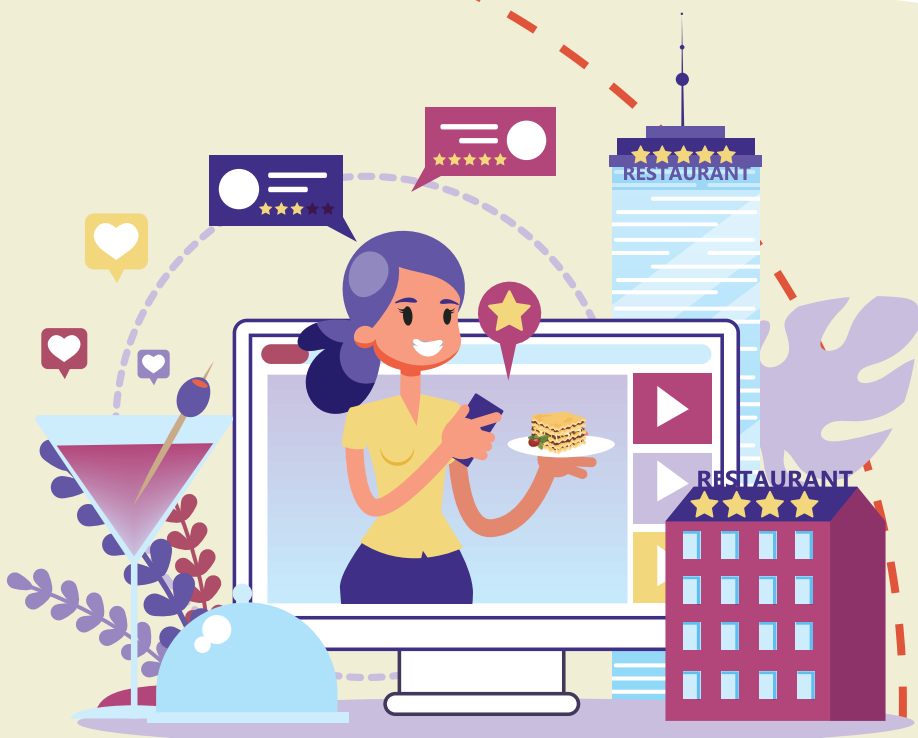
además de sentir gran satisfacción de tener incidencia en la actividad económica del país, es decir, el 67% de estos emprendedores son muy felices al liderar su propio negocio, por lo que ponen énfasis en su bienestar personal, sus relaciones de trabajo, en la capacitación y adiestramiento, y el cuidado del equilibrio entre trabajo y familia, según información del estudio.

Otra de las motivaciones que orillan a cada vez más personas jóvenes a emprender, es la difi-

cil situación laboral en nuestro país, los problemas de inserción laboral y los bajos sueldos que ofrecen las empresas.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Egresados 2021, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el 43% de las y los jóvenes que encontraron un empleo lo hicieron con un sueldo que va de los 3 mil a 8 mil pesos, y el 44.9% de estos fueron contratados sin prestaciones.

Una de las principales razones de las y los jóvenes *centennials* para emprender un negocio es contar con un ingreso extra (54%); comenzar a trabajar por cuenta propia (45%) y generar recursos (27%).



A pesar de enfrentar un panorama complicado, la generación Z tiene un gran interés de transformar el mundo que los rodea, es así que, sus emprendimientos se encuentran enfocados en la inclusión financiera, la protección de las personas y el cuidado ambiental.

Presencia digital, la ventaja del emprendimiento *centennial*

Entre las principales fortalezas del emprendimiento *centennial* está el aprovechamiento de los avances tecnológicos, por lo que el talento virtual natural que tienen, aunado a las herramientas digitales disponibles y de bajo costo, ha provocado que comience a predominar su presencia en los emprendimientos en México.

Según el estudio mencionado, el 67% de las y los emprendedores tiene pensado invertir en la digitalización durante este año, mientras que el 62% de las empresas emergentes ya cuentan con al menos uno de sus procesos digitalizados:

- Administración (47%)
- Inventario (38%)
- Facturación (33%)
- Contabilidad (29%)

Y es que entre las ventajas de la digitalización se encuentra la optimización de tiempos en sus procesos (60%), eficientar recursos (50%), mayor rendimiento (49%), mayor control del negocio (40%) y aumento de productividad (37%).

Entre los principales canales de digitalización utilizados por las y los *centennials* para difundir sus productos y servicios, además de vender y mantener una línea de atención con sus clientes, están *Facebook*, *Instagram* y *WhatsApp Business*. Por lo anterior, no es raro que sean las empresas en redacción publicitaria, administración de redes sociales y asistencia virtual las que más éxito hayan tenido en los últimos años.

Retos a los que se enfrentan las y los jóvenes emprendedores

En México, el 24.6% de la población está conformada por jóvenes de entre 15 y 29 años, y más de la mitad es parte de la Población Económicamente Activa (PEA), de acuerdo con



los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Las y los jóvenes son los responsables del crecimiento de muchas PyMEs, no obstante, se encuentran más expuestos al fracaso y al cierre de sus negocios debido a las siguientes razones:

• **Reto 1, difícil acceso al financiamiento:** De acuerdo con el “Estudio sobre Demografía de los Negocios” (EDN 2021), realizado por el INEGI, el primer obstáculo es conseguir recursos para operar en los primeros años de vida del negocio. El 31% de créditos solicitados corresponde a jóvenes emprendedores menores de 35 años, quienes utilizan los recursos para: adquirir insumos (66%); liquidar deudas a proveedores (20%); pagar alquiler (18.4%); la nómina de su personal (9.2%); equipamiento o remodelación del establecimiento (7.5%).

• **Reto 2, “falta de red de contactos efectiva”:** Muchas de

las veces, la falta de experiencia les impide formar una red de contactos para establecer alianzas comerciales, espacios de capacitación o para acceder a un financiamiento. Es por ello que muchos jóvenes cometen errores financieros tales como solicitar un crédito personal en lugar de uno empresarial, o no distinguir entre los ingresos y gastos personales y los del negocio.

• **Reto 3, “no estudiar su mercado”:** El 34% del fracaso de las PyMEs se debe a la falta de conocimiento del mercado, según datos de la Asociación de Emprendedores de México (ASEM). Por esta razón, las y los *centennials* tienen como reto investigar a detalle su mercado antes de lanzar su producto. Factores como el *marketing* para atraer clientes, el precio, y las necesidades que va a resolver el producto son claves para determinar el éxito de un emprendimiento.