



Nombre de alumno: Miriam Cristóbal Salome.

Nombre del profesor: Gerardo Garduño.

Nombre del trabajo: Ensayo el emprendimiento en México.

Materia: Taller del Emprendedor.

Grado: 9º cuatrimestre.

Carrera: PSICOLOGIA.

PASIÓN POR EDUCAR

“No se aprende a caminar siguiendo las reglas. Se aprende caminando y cayendo.”

**Richard Branson,
Fundador del grupo Virgin.**

Nuestro México siempre se ha caracterizado por ser un país creativo, con mentes poderosas que las mismas circunstancias hacen que la mente del mexicano avance busque oportunidades donde aparentemente no las hay, como dice el slogan de cierta marca d cerveza “la cosa es buscarle” y bajo esta premisa hay de alguna manera la intención de emprender y es por ello que algunas de las ideas más brillantes más trascendentes se originan en un comentario, en una necesidad no atendido en un mercado carente de enfoque, en fin son muchas las aristas que pueden dar paso a emprender ya sea de manera formal o no.

«Cuando todo parece ir en contra de usted, recuerde que el avión despegar en contra del viento, no con él.»

Henry Ford, fundador de Ford.

En referencia a que México es un país emprendedor rescato la siguiente información extraída de *Emprende México, según datos del 2019 (antes de la pandemia) la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) colocó a México como el segundo mejor país para emprender. Cada vez son más los jóvenes emprendedores que deciden optar por abrir sus propios negocios. Sin embargo, en el contexto de la pandemia y el actual gobierno, se ha generado un panorama de incertidumbre para muchas empresas.*

Aun así, el lema del emprendimiento es que nada es imposible con suficiente esfuerzo y una buena planeación. En México actualmente existen más de 4 millones 230 mil pequeñas y medianas empresas. Según datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), siete de cada 10 empleos en el país son creados por emprendedores.

Aunque no se conoce exactamente cuántos jóvenes emprendedores hay en México, el portal Entrepreneur publicó en 2018 que el 33% de los emprendedores mexicanos tiene entre 25 y 34 años de edad. 3 de cada 10 emprendedores arrancaron su propio negocio por necesidad, mientras que el resto lo hizo para buscar una mejor oportunidad o crecimiento.

Según esta información podemos concretar la intención y pretensión de los mexicanos por llevar a cabo un emprendimiento, que se disfraza de necesidad o de oportunidad, pero la clave ahí está, en lo personal yo tengo mi propia empresa la cual como todos los dueños que han tenido su empresa yo sé cuánto me ha costado tanto en lo económico, como en lo personal, como en lo profesional, he tenido que aprender de manera empírica y creo que no hay mejor conocimiento ya que tengo al mercado frente a mí, conozco sus necesidades se de viva voz sus requerimientos así como he aprendido a negociar con mis clientes y mis proveedores, nos ha costado mucho trabajo el poder posesionarnos dado que el ramo al que yo me dedico es ampliamente competido esto obliga a crear estrategias de diferenciación en relación a esa competencia, a su vez me permite estudiar y analizar a mis clientes para que una vez identificados pueda yo generar negociaciones que aseguren su fidelidad conmigo, es por ello que he aprendido con el paso del tiempo y hemos forjado la empresa misma que ya lleva unos buenos años, porque otro tema dentro de la cuestión de emprender es mantenerse, continuar, crecer, ampliar las redes que se tiene y aumentar la presencia.

En ocasiones las amenaza que viene de fuera nos pegan dentro de la empresa como es la crisis monetario, la inflación que hoy en día es tan lacerante y golpea de manera directa el poder adquisitivo, esto merma nuestras ventas y nos hace responder a un mercado cada vez más ágil, y con un panorama incierto del mismo, pero esa misma experiencia de la que hablé antes ha permitido que sepamos sortear los problemas y verlos desde otras ópticas desde el punto de vista que el negocio continúe pueda seguir avanzando, por eso ya hemos creado desde hace algún tiempo nuestra planeación estratégica, hemos planteado nuestros objetivos, los valores de la empresa, cosa que al principio no hicimos por la prontitud y necesidad de generar un ingreso por que primero fue la necesidad, ahora la empresa ha madurado, ha crecido y pareciera que lo más difícil ya pasó pero no es así el reto es el día a día.

Es por ello que según datos de **Emprende México** *Las principales causas por las que fracasa una empresa joven son: falta de objetivos claros, nivel bajo de ingresos, plan de negocios mal planteado e inexistencia de una estrategia financiera.*

Ahí es donde radica la importancia de tener un orden de saber llevar a cabo una idea de emprender para no irnos fracaso, pero cuantas personas tiene la educación académica o dejemos, el sentido común de ser visionario, de ser negociador no digo que se tenga que ser profesionalista para tener el *feeling* del negocio, nuestro país es totalmente consumista, lo que le pongas lo compra lo adquiere! Es muy imprudente en ese sentido, y eso crea más la oportunidad de emprender, por eso vemos tanta **"neni"** qué les dicen, si esas chicas o señoras que venden por catálogo y ahí están generando un ingreso familiar, comparto este artículo del Universal que hace referencia:

Frases como "¿dónde entregas, neni?", "punto medio", "hoy cierro pedido, nena", se han vuelto populares de un tiempo para acá en redes sociales y aquí te vamos a explicar la razón.

Las ganas de cambiar de estilo de vida, pagar la universidad, tener un ingreso extra o ayudar en los gastos del hogar, suelen ser los principales motivos para que los jóvenes decidan integrarse al mundo laboral desde temprana edad, sin embargo, a partir de la pandemia comenzaron a sobresalir un grupo de mujeres que tomaron el internet como su herramienta de trabajo para vender artículos como ropa, zapatos, accesorios, artículos de belleza y hasta comida.

Este grupo ha ido en aumento y cada vez son más comunes los bazares (principalmente de ropa de segunda mano), que se dan a conocer a través de redes sociales aplicaciones para vender tu clóset, y son a esta chicas a las que el mundo del internet ha denominado como "nenis". "las nenis" son su propio equipo de ventas, mensajería, cobranza, community managers, almacén y hasta mercadotecnia, pues la mayoría lleva sus perfiles de Instagram; acuerdan días para las entregas de la mercancía y visualizan los métodos de pago, sin dejar de lado que cuentan con un stock para sus clientes.

Cuántas personas viven de su propio negocio, se autoemplean ante la falta de oportunidades **¡y de buenas oportunidades!**.

El emprendimiento en México creo yo jamás morirá, se podrá ver o percibir difícil, y más para alguien que nunca ha llevado a cabo un negocio pero ya estando en él te enamoras de tu idea y la defiendes a capa y espada ya lo dijo George Burns "*Creo honestamente que es mucho mejor fallar en algo que amas que tener éxito en algo que odias*".

Estoy segura que México siempre sabrá emprender ya sea por la vía empírica o la vía analizada pero siempre tendrá ese sentimiento creativo, generativo, y hasta pícaro de satisfacer necesidades y si no de crearlas

FUENTES

<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende>
<https://www.inegi.org.mx/>

<https://www.eluniversal.com.mx/de-ultima/que-es-una-teni-y-por-que-se-volvieron-virales>