

## **Título: Los emprendimientos y los jóvenes emprendedores en época de pandemia**

Autoras: Alondra Ahumada Sosa e Iara Pañart

Docente a cargo: Jesica Furlano

Instituto Proyección XXI

### **Abstract**

The following work will address how the result of the health situation that is being experienced in the world, strongly affected the economy and prompted the emergence of various ventures, mostly by young adolescents. This research was carried out to find out how young people were motivated to contribute financially to their homes from a comfortable place to their liking.

### **Resumen**

En el siguiente trabajo se abordará como el resultado de la situación sanitaria que se atraviesa momentáneamente en el mundo, afectó contundentemente a la economía e incitó que comenzaran a surgir diversos emprendimientos, mayoritariamente por parte de los jóvenes adolescentes. Esta investigación se llevará a cabo para conocer cómo la juventud se motivó a aportar económicamente en sus hogares desde un lugar cómodo y de su agrado. Dicho trabajo se desarrollará mediante el método cualitativo, con la ayuda de encuestas que se les realizarán a diversos jóvenes adolescentes.

Palabras claves: Jóvenes, emprendimientos, economía, pandemia.

### **Introducción**

A partir del mes de marzo del año 2020, en Argentina, comenzó a regir el aislamiento obligatorio preventivo debido a la circulación de un virus de fácil contagio. A causa de dicha situación, gran parte de los comercios no esenciales para la vida cotidiana, locales de ropa, shopping, casas de comida rápida o de decoración para la casa, entre otras, se encontraron en la obligación de cerrar sus puertas. Como consecuencia, la economía del país se vio plenamente afectada y los ciudadanos percibieron como último recurso invertir tiempo y ahorros en proyectar un nuevo emprendimiento que genere los recursos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas.

Los emprendimientos que se formaron a lo largo de estos meses fueron de carácter variado, ya que estos se basan en los gustos y talentos de cada individuo, elaborar alimentos, dulces o salados, pintar cuadros, elaborar joyería, la venta de productos que sean amigables con el medio ambiente (ecofriendly) o simplemente poner a la venta artículos ya utilizados pero que a su vez se encuentran en buen estado y que permanezcan guardados sin uso alguno.

Dichos emprendimientos logran reconocimiento y difusión a través de diversas redes sociales. Entre las más utilizadas suelen ser instagram y facebook, esta elección depende de la red social que se le haga más cómoda o fácil de usar a la persona que lo lleve a cabo.

La dinámica que se emplea para poder vender los productos es la siguiente, el vendedor postea, a través de una foto o video, toda aquella información que fuera a ser necesaria para que las personas que sigan la página, se interesen en comprarlo; desde el material del producto, los ingredientes que se usaron en el proceso de elaboración, una imagen de buena calidad en la cual se pueda apreciar lo que se intenta vender e incluso hasta el precio del mismo. Luego, si algún sujeto se ve interesado, debe comunicarse con el vendedor a través de mensaje privado y entre ambos concordaron un día y lugar, que les quede cómodo a ambos. Para la entrega de dicha compra, por otro lado, pueden optar por elegir que el artículo les llegue hasta su domicilio mediante correo argentino o moto mensajería, según donde se encuentre el destinatario. La moto mensajería también tuvo un aumento de oferta laboral, por lo tanto, es considerado trabajo mal pago. La forma de pago en la mayoría de emprendimientos es muy variada, es decir, existen diversos modos de abonar, como por ejemplo, a través de mercado pago, transferencia bancaria o en efectivo al momento de retirar lo comprado.

### **El comienzo de los jóvenes emprendedores**

En este último tiempo, el aislamiento provocó que los argentinos empezaran a permanecer en sus casas sin poder acceder a sus trabajos. Se notó afectada la economía de muchas familias; esto provocó estrés y angustia en los padres y madres de familia ya que no llegaban a abarcar los gastos que se generaban. Por ende, sus hijos adolescentes, se vieron interesados en poder colaborar con la causa desde un lugar en el que no corran riesgo alguno, por el virus que circula en todo el mundo o la inseguridad que se apodera de nuestro país. Además llevan a cabo una actividad que realmente les llama la atención y les gusta pasar varias horas de su día dedicadas a esto. A sí mismo, lo pueden ver como una escapatoria y distracción ante el hecho de tener que permanecer encerrados todo el tiempo, lo cual provoca que pierdan su vida adolescente sin poder salir con sus amigos o simplemente asistir de manera presencial al instituto educativo. Dicha parte de la población joven comenzó sus proyectos a partir de ahorros propios, los cuales llevan un tiempo prolongado de recaudar. En cambio otros reciben ayuda a través de familiares, quienes colaboran en base a sus posibilidades pero que en general también creen poder recuperar lo invertido, por medio de las ganancias generadas. Así mismo, más allá de dicha situación, esta nueva generación, al igual que ideas modernas y rentables, suman los beneficios sociales y ambientales a sus planes de negocio ya que a parte de los ingresos, es decir, el dinero, también incorpora beneficios sociales y preservar el medioambiente como ya se mencionó.

Por otra parte, un dato de gran relevancia que rodea a gran parte de los adolescentes es que cuentan con la capacidad de manejar de forma eficaz las redes sociales, lo cual en generaciones un poco más grandes puede llegar a ser dificultoso y arduo. Es por ello que la tecnología no estaría resultando una carga o desafío. Asimismo el hecho de volcar su emprendimiento en las diversas redes sociales, los beneficia a niveles que pueden y tienen la capacidad de crear páginas webs de sus tiendas online que posibilitan llegar a más gente que pueda comprar sus productos.

Otro punto a favor para los emprendedores es la accesibilidad con la que cuentan los productos que están a la venta y como esto generó que los consumidores comiencen a realizar sus compras en sus emprendimientos y no tanto en tiendas físicas; cabe destacar que la actividad emprendedora en la población joven también se ve afectada por el

apoyo de amigos, familiares o personas de relevancia, puesto que es un factor que causa repercusión y de cierta forma determina la conducta y disposición que el individuo tomará ante la idea de comenzar a emprender, lo cual no es un dato menor ya que, para hacer realidad este objetivo se requiere de tiempo, dedicación, y apoyo. Esto último, no solo hace principal hincapié en instituciones como la familia sino que a su vez hace referencia a que existen múltiples medios por los cuales se puede brindar apoyo, clara excepción las redes sociales que son una herramienta de fácil acceso y permiten difundir y publicitar las páginas, también esto se puede dar por medio de periódicos, radio, o la televisión.

## **Los emprendimientos post pandemia**

Los jóvenes emprendedores son independientes pero esto no hace a un lado el hecho de que los familiares o amigos más cercanos les brinden apoyo económico y/o acompañamiento emocional.

*“Aprender a emprender es clave en el mundo de hoy. Las experiencias de los países que han logrado un buen nivel de desarrollo con equidad social se basan en la creatividad y capacidad laboral de sus ciudadanos, sustentados en sistemas educativos y de formación de calidad; pero también en la capacidad para emprender, generar empresas e innovar desde los diversos ámbitos de la vida. Por ello, una de las principales capacidades y competencias que emerge y sobresale en estas experiencias de desarrollo es la del emprendimiento.” (Rocío Zegarra 2009)*

Para esta investigación fueron encuestados y entrevistados distintos adolescentes que llevan a cabo algún emprendimiento; de ellos, el 91,2% no son monotributistas debido a que el 70,2% no tiene conocimiento sobre qué es ni cómo se lleva a cabo el mismo, lo que lleva a pensar que el instituto secundario no brinda suficiente información a sus estudiantes sobre cómo los mismos deben desenvolverse en el mundo adulto, por lo cual, no les dan lugar a que comiencen a desarrollarse económicamente a temprana edad, y que puedan empezar a aportar para su futura jubilación. Leonel Duarte dice “Tuve que analizar otros emprendimientos y para la parte empresarial fue algo propio que obtuve con ayuda de diversas plataformas como lo es YouTube” lo que quiere decir que el colegio no aportó información ni herramienta alguna para que lleve de manera organizada su emprendimiento. Por lo que se debería empezar a cuestionar el hecho de por qué la sociedad no comienza a preocuparse por darles los recursos necesarios a los jóvenes que fin y al cabo son el futuro. Y a su vez comenzar a concientizar a la sociedad sobre que si les brindan información a sus adolescentes para que den comienzo a su inserción en el mundo laboral a temprana edad, estarían logrando que los mismos se interesen en lo mencionado anteriormente y al mismo tiempo, evitando que incremente la delincuencia juvenil.

A su vez el monotributo es difícil de mantener económicamente hablando para cualquier persona y claramente más para un joven que recién se está adentrando a la vida del trabajo debido a que sumado a que no tienen el conocimiento al respecto, no tienen los ingresos necesarios para mantenerlos.

Por otro lado los resultados fueron inesperados debido a que estos hacen llegar a la conclusión que al 86% de los encuestados, la cuarentena no les afectó en las ventas, es más, a la gran mayoría está los ayudó a que la demanda

amente notoriamente. Lo cual se puede explicar ya que pre pandemia, la sociedad se encontraba negada a realizar compras de cualquier tipo a través de negocios online por el miedo instaurado en la sociedad a ser estafados y que el producto no sea el que se pide, que no llegue en óptimas condiciones o simplemente no arriben a destino; pero este pensamiento recibió un cambio rotundo con la llegada del aislamiento preventivo obligatorio que causó que la gente al tener el miedo de salir a realizar las compras y contagiarse, opte por comenzar a realizar sus compras en diversos emprendimientos en los que sus ventas eran de manera online y con entregas a domicilio haciendo más amena la compra, además en la mayoría de los casos contaban con los debidos protocolos establecidos por el gobierno de la ciudad para evitar seguir propagando los contagios. Aunque en este momento, el miedo pasó a surgir por parte de los vendedores que se debían acercar a los hogares de los respectivos compradores y corrían el riesgo de enfermarse contraer COVID-19; Leonel Duarte dice “uno de los mayores obstáculos que me trajo la pandemia fue el miedo a contagiarme por ir a entregar pedidos”. Es de esta forma que este tipo de compras se vieron totalmente beneficiadas ya que a que en época de pandemia, empezaron a surgir grandes cantidades de micro emprendimientos, tanto así que el 62,1% de los encuestados comenzaron a emprender en dicho momento para poder sobrellevar la situación económica y así poder ayudar en sus hogares (13,8%) o porque debido a las medidas tomadas algunas personas se vieron afectadas y se quedaron sin empleo (6,9%) aunque siendo sinceros el 37,9% los llevaron adelante por simple gusto, diversión y/o entretenimiento.

Por otra parte, como es de público conocimiento, las redes sociales desempeñaron un rol fundamental en la difusión y ventas de productos, puesto que por causa del confinamiento el uso de diversas redes sociales incrementó y fue una fuente segura para que los jóvenes emprendedores no fracasen en el intento de obtener buenas ventas y adquirir buenas ganancias. Los encuestados dieron a conocer que el 62,1% optaron por elegir la red social utilizada porque les resultaba más cómodo y era la que mejor manejaban pero sin quedarse atrás el 56,9% la eligió ya que era la que más frecuentaban usar en su momento; . Leonel Duarte “Era lo que se usaba en el momento, instagram lo use para ventas minoristas y en facebook vendía al por mayor” por el contrario solo el 1,7% la opto basándose en el público al que quería llegar y la que a los compradores se les hacía más cómoda y práctica.

Es analizable el hecho de que el uso de la tecnología, especialmente de las redes sociales, está totalmente difamado y es constantemente criticado por adultos mayores quienes son influenciados, en primer lugar por la educación recibida, por las condiciones y/o formas en las que ellos vivieron su niñez/adolescencia y en segundo lugar porque consumen diariamente medios de comunicación como así son los noticieros por tv o radio quienes tienen como parte de su trabajo, aunque no de forma tan directa, atacar de cierta manera a otros medios que atraen a gran parte de su audiencia. Pero es en estos casos, como al momento inesperado de atravesar una pandemia, cuando los ciudadanos que tanto criticaron; pero es en estos casos, como al momento inesperado de atravesar una pandemia, cuando los ciudadanos que juzgaron a las redes sociales sin antes haberlas utilizado son quienes terminaron descargándolas para emplearlas como un medio de entretenimiento y distracción en medio del aislamiento social, sin embargo hallaron una forma innovadora y moderna de comprar a través de un sitio web de forma segura, mediante múltiples medios de pago a elección del cliente, con la oportunidad de optar por los métodos de envío incluyendo la entrega a domicilio forma por la cual el cliente no cuenta con la necesidad de salir de su hogar generando el efecto de comodidad y entablando una conversación con el vendedor/a despejando dudas acerca del producto como sucedería frente a frente en un local físico.

No obstante, en estrecha relación a lo desarrollado con anterioridad, el surgimiento de nuevos métodos de pago no desplazó a los antiguos. Nora Sosa dice “el método de pago que personalmente me resulta más fácil usar es el pago en efectivo porque aún no se cómo manejar los nuevos” , es así como a partir de esta respuesta y de los

porcentajes resultantes de la encuesta el medio de pago más elegido por los vendedores es el tradicional y funcional pago en efectivo con un 89,7% por sobre el segundo método que es más novedoso; Mercadopago 77,6% y considerado como la nueva billetera digital.

En conclusión, los emprendimientos siempre existieron y estuvieron frente a los ojos de la sociedad, pero fue que por medio de la cuestión sanitaria que atravesó el mundo en el año 2020 que emergieron repentinamente una gran variedad de nuevos jóvenes emprendedores que en busca de distracción y escapatoria del encierro de sus hogares comenzaron a atraer clientes como asimismo fue en el caso de jóvenes que al observar y vivir la situación económica presente del país optaron por aportar a sus familias.

De este modo, la pandemia mundial que para muchos atrajo diversidad de controversias, en el rol de los emprendedores sucedió lo contrario, las ventas se incrementaron y nuevos compradores llegaron hasta las páginas online. Las mismas que fueron el motor de arranque para que las ventas se elevarán al igual que los números y la clientela, ya que estas fueron utilizadas por personas de todos los rangos de edades que buscaban algún tipo de herramienta que los entretenga mientras se veían en la obligación de permanecer aislados y sin contacto alguno con la sociedad.

No obstante en contraposición, el constante aumento de las materias primas, consecuencia de la economía del país definitivamente fue un factor que influyó negativamente en los emprendedores que al momento de adquirir ciertos materiales para realizar sus productos se llevaban una sorpresa sobre los incrementos en los precios que a su vez causaba que ellos aumentaran los suyos. Consiguientemente, por parte de las instituciones educativas la forma en que preparan a los jóvenes para enfrentar al mundo de los negocios y empleos, no es la suficiente y no alcanza las expectativas, puesto que la gran mayoría de jóvenes emprendedores no son monotributistas y al mismo tiempo no se encuentran al tanto de lo que es el monotributo lo que conlleva a que no puedan aportar a su futura jubilación, seguidamente la forma en las que se les enseña a manejar el dinero también se encuentra en decadencia por qué los jóvenes deben investigar por otros medios ya sea por consultar con sus familias, amigos o terceros como por plataformas para tener conocimiento acerca de cómo hacer sus inversiones, dividir sus ingresos y gastos. Es así, como se divisan tanto factores positivos como factores negativos y falencias pero que en su mayoría son posibles de cambiar.

Es así, como se divisan tanto factores positivos como factores negativos y falencias pero que en su mayoría son posibles cambiar.

*“El desarrollo del emprendimiento está tendiendo a ser considerado cada vez más como un factor que excede el ámbito de los negocios, favoreciendo el cambio social. El concepto de sociedad emprendedora, que expresa dicha evolución en el pensamiento, alude a las comunidades en las cuales la población es capaz de generar iniciativas y proyectos innovadores en distintos espacios de actuación y de adaptarse flexiblemente a los cambios en un mundo cada vez más incierto.” (Hugo Kantis)*

Bibliografía:

Reguillo, Rosana. EMERGENCIA DE CULTURAS JUVENILES

ESTRATEGIAS DEL DESENCANTO. Recuperado de: <https://perio.unlp.edu.ar/teorias2/textos/m4/reguillo.pdf>

DOLLY YASMIN CAMACHO CORREDOR. La importancia de formar La importancia de formar La importancia de formar

jóvenes emprendedores <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4829127.pdf>

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. Jóvenes emprendedores. [https://www.t-educa.cl/descargas/pdfs\\_portal/emprendimiento/Jovenes-Emprendedores.pdf](https://www.t-educa.cl/descargas/pdfs_portal/emprendimiento/Jovenes-Emprendedores.pdf)

Kantis, Hugo. La promoción del emprendimiento juvenil: su importancia para

América Latina <https://www.segib.org/wp-content/uploads/013-HK.pdf>

Encuestas: [https://docs.google.com/document/d/1aF9u0JcyF6N3nl-ytonlxUnYDIMaK\\_3UN8HUFAAdWKYs/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/document/d/1aF9u0JcyF6N3nl-ytonlxUnYDIMaK_3UN8HUFAAdWKYs/edit?usp=sharing)

Entrevista a Leonel Duarte :

<https://docs.google.com/document/d/1fZ90K91MLIExr4GJq-Dnc9QsVck8x5IPwzCXbzlnMgQ/edit?usp=sharing>

Entrevista a Nora Argentina Sosa

[https://docs.google.com/document/d/1\\_HFkmBZ4Dlu6h50pTwlCP-l0cj9XnEnZbvzOjjNa0xs/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/document/d/1_HFkmBZ4Dlu6h50pTwlCP-l0cj9XnEnZbvzOjjNa0xs/edit?usp=sharing)

