

Emprender, desde la Perspectiva del Joven Universitario

González-Pérez, L.G.¹; Díaz-Aguilera, L.¹, Torres-Ramos, N.V.²; Sánchez-García, A.²

Datos de Adscripción:

¹Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico Superior de Lerdo; Av. Tecnológico no. 1555 Sur, Periférico Gómez-Lerdo Km 14.5 C.P. 35150 Cd. Lerdo, Dgo. México.

²Tecnológico Nacional de México/ Instituto Tecnológico de la Laguna; Blvd. Revolución y Av. Instituto Tecnológico de la Laguna, Torreón, Coahuila, México. C.P. 27000

✉ laura.gp@itslerdo.edu.mx

Resumen - Actualmente el emprendimiento se puede ver como una tendencia en los jóvenes, es por ello, que el objetivo de este trabajo es conocer la perspectiva del estudiante post pandemia con respecto a este tema. El estudio es parte de una investigación con enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), de alcance descriptivo correlacional, la muestra fue a 76 estudiantes de ingeniería industrial de 6º semestre, que oscilan entre 20-23 años, a los cuales se les aplicó un instrumento de referencia con 66 variables cuantitativas y 9 nominales. Los resultados muestran que emprender para el joven es correr riesgos y enfrentar retos. Hay aspectos que se deben de tener en cuenta como: economía, relaciones interpersonales, asesoría de expertos, el desarrollo de un plan estructurado además de informarse acerca del ámbito comercial y/o de negocios, para minimizar incertidumbre. Dentro de las características que el estudiante relaciona con una persona emprendedora son: creatividad, perseverancia, innovación, manejo de personal, visión, ser trabajador, alguien que le guste aprender. Con respecto al ámbito emocional, la opinión de la familia es significativa para la toma de decisiones del joven; si dentro de la misma, se han tenido experiencias de emprendimiento, origina una mayor motivación en él, para empezar un negocio. Todo esto muestra que el joven perteneciente a la generación Z, es consciente de lo que conlleva emprender, es por este motivo que prefiere primero trabajar en empresa antes que dedicarse a algún tipo de negocio, por la falta de experiencia y por el trabajo que implica.

Palabras Clave – actitud emprendedora, características del emprendedor, motivaciones, obstáculos de emprendimiento

Abstract – Entrepreneurship has become a notable trend among young people, and the objective of this research is to explore the post-pandemic student's perspectives on the topic. The study follows a mixed-methods approach (quantitative and qualitative) with a descriptive correlational design. The sample consisted of 76 sixth-semester industrial engineering students, aged 20-23 years old, who completed with 66 quantitative variables and 9 nominal variables. The results indicate that young people view entrepreneurship as a risk-taking venture that involves facing challenges. Key factors to consider include economic conditions,

interpersonal relationships, expert guidance, the development of a structured plan and knowledge of the commercial and business environment, to reduce uncertainty. The student associated the following traits with entrepreneurial individuals: creativity, perseverance, innovation, personnel management, vision, a strong work ethic and a desire to learn. In terms of emotional factors, family opinion plays a significant role in the decision-making process. Students with prior entrepreneurial experiences within their families tend to feel more motivated to start a business, which has become a trend among them. The findings show that Generation Z students are aware of the demands of entrepreneurship. However, due to their lack of experience and challenges involved, they generally prefer to work in a company rather than start their own business.

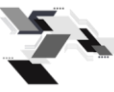
Keywords – entrepreneurial attitude, characteristics of the entrepreneur, motivations, entrepreneurship obstacles

I. INTRODUCCIÓN

Emprender según la Real Academia Española (2024), proviene del latín in que significa “en” y prendere “coger”, como resultado se obtiene: acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro; por lo que el emprendedor es quien emprende con resolución acciones o empresas innovadoras.

Bajo esta conceptualización se han desplegado diversas percepciones relacionadas con el contexto, a lo que se denomina generaciones; es por este motivo que en el presente artículo se expone el emprendimiento bajo la perspectiva social y económica de jóvenes universitarios, que permite ver si emprender para ellos es algo importante y que tomarían en cuenta para su futuro, o bien, por el lado contrario por qué no sería considerado por ellos.

En la primera parte del artículo se expone el marco teórico que fundamenta al mismo. Para continuar con la parte técnica, en donde se proyecta la metodología que se siguió en conjunto con los procesamientos estadísticos utilizados y de los cuales se obtuvieron los resultados planteados. Finalmente se visualizan las conclusiones del trabajo realizado.



1.1 Características del emprendedor y la importancia de emprender.

Emprender es un riesgo que no todas las personas están dispuestas a afrontar, ya que implica horas de trabajo, involucrarse en cada detalle, toma de decisiones exhaustivas, algunas desilusiones, e inclusive hasta se puede llegar a las lágrimas por no obtener lo esperado. Uno de los errores que se cometen al intentar desarrollar un negocio, es hacerlo en algo distinto a lo que se conoce, por lo que en todo emprendimiento se debe trabajar en lo que realmente te apasiona, y no solamente eso, sino aprender a trabajar en equipo, ya que esto es fundamental para el éxito del proyecto.

“En la medida en que uno empieza a ver que es posible, uno comienza a creer en el proyecto” (Molina & Guillén, 2021)

Gran parte de las personas sienten inseguridad a enfrentarse a nuevos retos, dejar la zona de confort, es por ello, que el autor expone que hay luz al final del túnel, y motiva a creer en uno mismo, y en cada proyecto que se puede llegar a tener.

Según Martin (2008) algo que define al emprendedor es la búsqueda de situaciones nuevas, experiencias intensas y emociones inéditas, las situaciones de riesgo son consideradas o vistas como metas, por lo que no todas las personas están dispuestas a afrontar este tipo de situaciones, hay quienes prefieren estar en lo seguro, y vivir tranquilamente.

“El buen emprendedor valora siempre lo logrado y transmite su entusiasmo a los que están junto a él” (Martin, 2008)

Esteban (2014), expone que hay dos posibilidades para emprender, una es por devoción, a lo que él llama interés, aquí hay un convencimiento para hacerlo, y la otra es por obligación o accidente, ésta es cuando se han cerrado todas las puertas y no te queda otra que hacerlo, es aquí en donde se necesita un empujón, y él mismo muestra una tercera razón para emprender que es: el mundo te necesita. Necesita gente emprendedora, que genere riqueza.

Bajo estas consideraciones, la economía de la región y del país, requiere de personas que generen empleos y que fortalezcan a la misma, es por este motivo que se ha volteado la mirada a seducir a la juventud, incentivándolos con apoyos económicos gubernamentales; y en la educación formal, con planes y programas de estudio relacionados con el emprendimiento.

Según el estudio del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2024) entre mayo de 2019 y mayo 2023 en referencia a micro, pequeña, mediana empresa, que realizan actividades manufactureras, comerciales y de servicios privados no financieros; nacieron 1.7 millones de establecimientos y murieron 1.4 millones, el sector con mayor proporción de muertes y nacimientos en 2023 fue el de servicios, por cada 10 mil establecimientos reportados, murieron al mes 71 y nacieron 61, disminuyendo la tasa de muertes.

Estas estadísticas muestran que se tienen enormes retos para que los negocios prosperen en un mercado muy competitivo, sin embargo, se exhibe que las Pymes en México son importantes para la economía.

Prosiguiendo con el autor Esteban (2014); define una serie de situaciones en donde los emprendedores consiguen las ideas de negocios:

- Observan el entorno de manera eficaz.
- Adquieren experiencia en su trabajo y quieren aplicarla de manera eficiente.
- Leen libros, artículos, revistas
- Tratan de imitar las experiencias de otros.
- Hablan con muchas personas de diferentes perfiles, y sobre todo escuchan.
- Asisten a ferias donde observan nuevos productos o servicios.
- Observan a los mejores colegas.
- Están abiertos de mente para aplicar un nuevo enfoque a los temas.
- Tienen ganas de cambiar parte del mundo.

Sin lugar a dudas, estas características son fundamentales para ver oportunidades de negocios, y no solamente tener ideas que nadie compre.

1.2 Emprender bajo el concepto de la generación Z

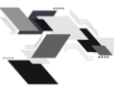
Es importante conocer la generación que en estos momentos se está apuntando para ser emprendedores en el mercado, pues si bien es cierto, tienen características que los diferencia a las generaciones anteriores.

Para comenzar a comprender sobre esta generación es preciso comentar que este grupo de personas es nacido a finales de la década de 1990 e inicios de los 2000 (Brutti, 2023), también denominada generación post millennial. A continuación, se dará pauta para explicar las características de esta generación.

“Generación Z es que han sido criados para ser “blandos” (...) Es blanda para enfrentarse a las dificultades más duras de la vida, busca a menudo ser rescatada o culpar a alguien por sus circunstancias. Los de la generación Z también son conocidos por ser blandos al abrirse su propio camino en el deporte, en lo académico, en la admisión a la universidad y en el empleo.” (III, 2019)

La autora explica que esta generación tiende a ser más sensible, debido a que llevan a cabo un razonamiento emocional, ya que es una generación etiquetada por todo, por consiguiente, espera a que se le dé todo, sin el mínimo esfuerzo.

La misma autora plantea las características entre una generación y otra, en donde manifiesta que la generación z, tiene como metas en la vida, lograr objetivos, tener un trabajo inteligente, además de éxito económico, pueden llegar a trabajar para otras



compañías o de manera independiente, pues tienen un espíritu emprendedor, como parte de sus incentivos es la compatibilidad de horario, y el trabajo autónomo.

Es una generación que no se ata tan fácil a un trabajo, sino por el contrario, si no se siente bien en éste, o percibe que a través de él no deja huella, o alguna aportación, lo abandona.

Esta generación se siente con más permiso de ser como son, la seguridad la proyectan desde sus gustos e intereses.

Lozano et al. (2019) define que, para estos jóvenes, el dinero es concebido como algo más que un simple papel, este desprendimiento los hace consumidores más conscientes y menos despilfarradores, pues tienen en cuenta que están solo a un clic de gastar, invertir o usarlo, generando mayor responsabilidad.

Para esta generación el emprendimiento se ha relacionado con el descubrimiento de oportunidades rentables, el autor presenta seis factores que los jóvenes toman en cuenta para emprender:

1. Salirse del molde, pensar diferente.
2. Hacer lo que a uno le gusta y no lo que le toca. Las labores ahora son pasiones.
3. Portadores de la bandera de la igualdad.
4. El espacio ya no debería ser la oficina. La máxima es trabajar donde les gusta.
5. Convertir los gustos en negocio.
6. Sentir que ayuda con su trabajo. Si no aporta, no tiene sentido.

Como ya se pudo leer, esta generación es espontánea, busca la flexibilidad en el trabajo y, por consiguiente, esto le permite ver la posibilidad de ser sus propios empleadores, y como nativos digitales están abriendo puertas hacia este mercado, permitiéndoles encontrar nuevas oportunidades de expresión y expansión.

1.3 La universidad y el emprendimiento

El papel de la universidad en el desarrollo de una sociedad juega un papel importante, estas instituciones son capacitadoras de líderes emprendedores, es por ello que desde su estructura debe de estar enfocada hacia los nuevos retos sociales.

Fiet (2000) como se citó en Ripollés (2011) los métodos tradicionales de enseñanza en las universidades han quedado estancados, y como parte de los inconvenientes de dichos métodos para el fomento de las competencias emprendedoras son:

- Se da por hecho que el estudiante se va a encontrar con las mismas circunstancias que se trabajan en los casos prácticos o lecturas, con lo que se están generalizando comportamientos que no tienen por qué cumplirse en otros contextos.

- Se está asumiendo que hay un comportamiento emprendedor ideal, ejemplificado en estos casos prácticos. La realidad dice que el mejor comportamiento emprendedor dependerá de las circunstancias que se presenten.
- Se está aceptando la hipótesis de que la información del pasado permite entender el futuro. Esta hipótesis no se sostiene en entornos turbulentos como los actuales.
- Se está asumiendo que el conocimiento emprendedor es una información pública por lo que todos los individuos podrían convertirse en emprendedores de éxito ya que poseen esa información.

La autora en su artículo, deja ver que el docente debe ser el guía que motive al estudiante a pensar de forma creativa y transgresora, lo que le permitirá al joven estar buscando continuamente información de su entorno, que le servirá de complemento en su proceso de experimentación, y sobre todo en la identificación de oportunidades.

Una de estas metodologías propuestas es el plan de negocios como herramienta de aprendizaje, apegándose a la realidad, siendo susceptible de convertirse en una nueva empresa.

1.4 Casos de éxito de emprendedores mexicanos

A continuación, se muestran algunos casos de emprendedores mexicanos que han traspasado fronteras, mismos que son mencionados por Pizcueta (2024) en su página.

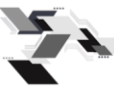
Gabriela León

Graduada en Ingeniería Bioquímica por la UNAM Iztapalapa, es la fundadora de Grexmex, esta empresa desarrolla productos Éviter, como desinfectantes utilizados en hospitales para evitar infecciones, ella logró crear una nano biomolécula que detiene virus, bacterias, hongos esporas hasta por 72 hrs. Fue nombrada por la ONU como "salvadora de la humanidad", ya que su invento contribuyó a controlar el brote de ébola en África occidental en 2014. Asimismo, su descubrimiento la hizo acreedora al premio Nacional de Salud 2016.

Andrés García Gasca

Fundador y director ejecutivo de Trisol, empresa fabricante de materias primas, encargada de reciclar y transformar llantas usadas en superficies deportivas, pisos decorativos, industriales. La idea de esta empresa comenzó cuando Andrés era estudiante y desarrolló un proyecto escolar. Se le ha reconocido con el premio Latinoamérica verde.

Ambos casos han coincidido en la importancia del emprendimiento relacionada con la educación escolarizada, el primer caso de éxito partió de los conocimientos adquiridos en su profesión para el desarrollo de la innovación, y el segundo como



ya se indicó comenzó como proyecto escolar, aunado a las ganas de hacer algo diferente.

Estos casos de éxito iniciaron a partir de problemáticas sociales, por lo que se enfocaron en necesidades actuales para el desarrollo de la idea, destacando que su preparación académica fue fundamental para la planeación y elaboración del producto; además para los dos emprendedores representó un reto, el cual convirtieron en un área de oportunidad para comercializar. Actualmente ambos siguen investigando, y tratando de innovar nuevos productos.

II. PARTE TÉCNICA DEL ARTÍCULO

El presente trabajo es obtenido de los resultados de una investigación de alcance descriptivo, correlacional. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014)

Es descriptivo debido a que la meta del investigador consiste en describir el fenómeno, detallando cómo se manifiesta a través de la literatura y resultados de la investigación. Se busca especificar las características de un perfil de personas que más adelante se presentan, sometiéndose así a un análisis.

Es correlacional; se evalúa el grado de asociación entre dos o más variables, intentando predecir el valor aproximado que tendrá el grupo de individuos al que se les aplicó el instrumento, a partir del valor que poseen en las variables relacionadas.

El enfoque utilizado en la investigación es considerado mixto, debido a que la medición estandarizada (instrumento referencial) el 80% de cuestionamientos produce datos cuantitativos, el otro 20% las preguntas están diseñadas para generar datos cualitativos, como datos personales entre ellos se encuentran la edad, con quién vive, si su padre o madre trabajan actualmente, qué preparación académica tienen sus padres, etc.

Bajo estas consideraciones, se recolectan y analizan datos cuantitativos y cualitativos, la interpretación es producto de toda esta información.

Se tomó una muestra de 76 sujetos, de una población de 138 cuyas edades oscilan entre los 20-23 años de edad, son pertenecientes a la carrera de ingeniería industrial del 6° semestre del Instituto Tecnológico Superior de Lerdo ubicado en la ciudad de Lerdo, Durango. Mex.; el 57% de ellos son del género masculino, y 43% del género femenino. El nivel socioeconómico de estos jóvenes es C (medio) y C- (medio bajo), según la clasificación realizada por la Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado (2024).

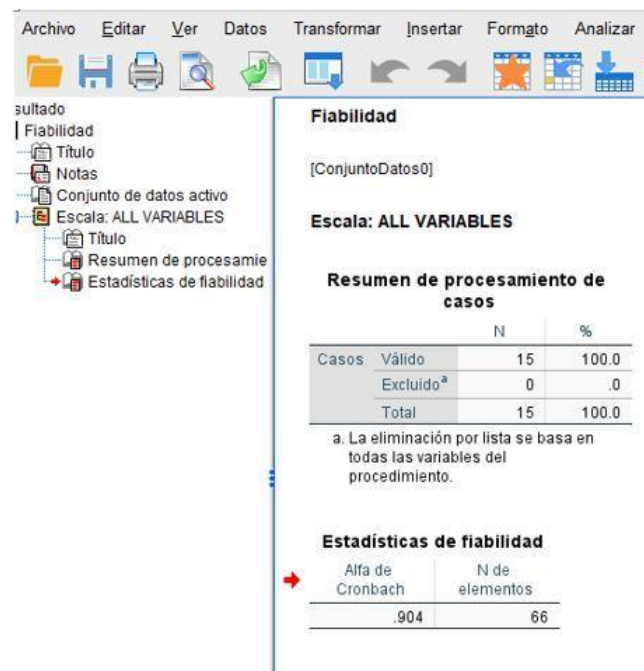
La investigación de la cual se extrae este trabajo consta de un instrumento de referencia, el cual fue aplicado a los sujetos, y está constituido por 9 variables de corte nominal y 66 variables cuantitativas continuas, con escala de medida de intervalo de 0-100.

La confiabilidad se obtuvo al aplicar el instrumento a 15 personas, el método de cálculo fue el Alfa de Cronbach, se empleó el programa SPSS. Se destaca que este método evalúa si las preguntas están relacionadas entre sí y miden el mismo constructo, analizando la correlación entre todas las preguntas empleadas.

El resultado obtenido fue de 0.904, esto representa un valor alto en una escala medible de 0 a 1, por lo que muestra una mayor consistencia entre las preguntas.

En la figura 1, se puede visualizar el resultado arrojado por el sistema.

Figura 1
Resultado Alfa de Cronbach



Asimismo, la validez del instrumento se consiguió compartiendo el mismo a un grupo de expertos.

Se utilizaron estadígrafos para el análisis de los datos, empleando el programa statistic versión 12.

Se trabajó con medidas de correlación como el coeficiente de correlación Pearson. Dicho procesamiento se corrió a un nivel de significancia de 0.01. El coeficiente de correlación puede tomar un rango de valores de +1 a -1. Un valor mayor que 0 indica asociación positiva, un valor menos que 0 indica una asociación negativa. Asimismo, se utilizó la estadística descriptiva, de la cual se obtuvo la media, límite inferior y superior, coeficiente de variación y puntaje z.



III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Es importante considerar que cuando se precisa el nombre de *joven*, se está tomando en cuenta que las características de la muestra son: individuo de 20-23 años de edad, perteneciente a la carrera de ingeniería industrial del 6º semestre.

A continuación, se presentan los resultados de la investigación científica. Se realizó el análisis y lectura del límite o cauda superior y límite inferior, ambos como parte de la estadística descriptiva.

Tabla 1
Límite Superior

Operacionalización	Media	Desvest ^a	CV	Z
Es necesario motivar a los empleados	96.86	6.34	6.55	0.07
Consideras que la actitud es fundamental para emprender un negocio	96.75	7.04	7.29	0.08
te gusta que las cosas salgan como tú las esperas	93.84	14.81	15.79	0.17
Te gusta aprender cosas nuevas	92.02	16.51	17.95	0.20
Aprendes de los errores	90.90	13.60	14.96	0.16
Escuchar a personas de éxito en los negocios, te motiva para poder crear el tuyo	90.78	17.66	19.46	0.21
Alguna vez soñaste con hacer algo que te apasiona	89.19	21.08	23.64	0.27
Ser innovador es importante para emprender	89.19	15.68	17.58	0.20
Prefieres realizar actividades nuevas en tu vida	88.06	18.32	20.80	0.24
Un emprendedor debe de ser una persona creativa	87.18	18.55	21.28	0.24
Consideras que un emprendedor trabaja mucho	86.71	19.16	22.10	0.25
Eres perseverante	86.55	15.27	17.65	0.20
Es importante considerar las tendencias del mercado para poder emprender	86.43	18.94	21.92	0.25
Consideras que la institución educativa en la que estudias debería de tener un enfoque más emprendedor	86.40	17.40	20.14	0.23

Nota. ^a Desvest es la abreviatura utilizada para la desviación estándar

En relación con la tabla 1 de límite superior, realizando la lectura de resultados, se muestra que para los jóvenes la actitud es muy importante para poder emprender, pues un emprendedor debe de ser una persona creativa, innovadora, perseverante, debe de motivar a los empleados, un emprendedor es una persona que trabaja mucho y aprende de sus errores. Asimismo, escuchar a personas de éxito en los negocios, lo motiva a crear su propio negocio, también expone que es importante considerar las tendencias del mercado, igualmente considera que la institución educativa en la que estudia, debería de tener un enfoque más emprendedor.

Estos resultados muestran que el estudiante de ingeniería industrial considera importante el emprendimiento de un negocio, y destaca características que apoyarían a tomar ese tipo de riesgos, se acentúa la parte de innovación, como parte del perfil académico que el estudiante debe de desarrollar; asimismo, la perseverancia y el estar continuamente realizando actividades nuevas le permiten ampliar su visión, y buscar lo que les apasiona a estos jóvenes.

Otro aspecto a resaltar es que ellos buscan más apoyo por parte de la institución educativa en temas de negocios-emprendimiento, que le puedan aportar conocimiento o experiencias para su futuro.

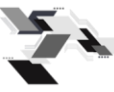
Por su parte la primera operacionalización en la tabla, está relacionada con la motivación a los empleados, dejando ver que emprender es generar empleos y no solo eso, sino comprometerse con la parte interna y que va a fortalecer el negocio, como es el personal, y que a su vez es el hilo delgado con el que se debe de trabajar más y el más complejo dentro del emprendimiento.

Tabla 2
Límite Inferior

Operacionalización	Media	Desvest ^a	CV	Z
Consideras que, en tiempo de crisis, no es recomendable emprender	59.65	33.56	56.25	1.78
Tienes miedo al fracaso	57.92	34.53	59.62	1.68
El entorno familiar influye en tus decisiones	57.89	36.80	63.57	1.57
Consideras que es lo mismo ser emprendedor que empresario	57.46	31.80	55.35	1.81
Consideras que se necesita mucho dinero para emprender	56.72	26.54	46.78	2.14
Necesitas acompañamiento(coach) para poder emprender	56.71	33.93	59.83	1.67
Has dejado proyectos o actividades inconclusas	55.65	35.36	63.54	1.57
Para emprender un negocio es necesario correr con suerte	53.38	28.70	53.76	1.86
A tu edad consideras que es difícil emprender	52.42	32.70	62.38	1.60
Prefieres trabajar en empresa antes que emprender un negocio	50.82	29.73	58.49	1.71
Has invertido alguna vez en un negocio	49.5	44.73	90.37	1.11
Te da pena exponer tu producto al público	46.77	35.42	75.73	1.32
Emprender es ganar problemas	42.82	30.62	71.49	1.40
Te importa lo que piense la demás gente de ti	40.02	35.53	88.77	1.13

Nota. ^a Desvest es la abreviatura de desviación estándar

En la tabla 2 del límite inferior se muestra que la percepción del joven frente a emprender es que se requiere de acompañamiento para poder emprender, considera que en



tiempo de crisis no es muy recomendable emprender, aunque a la vez, es necesario correr con suerte para emprender, a su edad le parece difícil emprender, pues se ganaría problemas, además de que necesita dinero para hacerlo, y tiene miedo al fracaso, por su parte, ha invertido alguna vez en un negocio, y prefiere trabajar en empresa antes de emprender.

En lo que respecta a la toma de decisiones, su familia influye en las mismas, y le importa lo que los demás piensen, ha dejado proyectos y actividades inconclusas.

Teniendo en consideración estos resultados, se demuestra que para ser emprendedor se requiere de esas características anteriormente señaladas en la tabla 1, y que en esta tabla 2, el joven muestra inquietud, sin embargo, hay aspectos que lo limitan como la parte económica, la parte emocional vinculada con el autoestima-inseguridades y cuestiones internas del joven, y la parte social, que se ve más sistemáticamente (en conjunto con lo económico y emocional) tomando en consideración la familia, y el ambiente externo (amigos, compañeros, etc.)

A continuación, se exponen los resultados concernientes a los estadígrafos correlacionales. En cada tabla se muestra la asociación presentada por cada variable siendo las más significativas en el tema.

Tabla 3
Correlación Has Tenido Ideas que Se Han Convertido en Negocio

Operacionalización	Correlación
Te identificas con la idea de ser emprendedor	0.5722
Has invertido alguna vez en un negocio	0.5170
Eres creativo	0.4858
Consideras que eres buen vendedor	0.4655
Tienes familia que ha emprendido algún tipo de negocio	0.4103
Has detectado necesidades en las personas con las que puedes desarrollar productos	0.4043
Has vendido algo en tu vida	0.3865
Te gusta enfrentar los retos	0.3865
Leer noticias referentes al ámbito comercial y/o negocios	0.3825
Tienes definidor qué hacer de aquí a 5 años	0.3663
Estás dispuesto a sacrificar cosas por conseguir lo que quieres	0.3508
Un emprendedor debe de ser una persona creativa	0.3489
Tienes facilidad de palabra	0.3483
Te relacionas fácilmente con personas que no conoces	0.3410
Te gusta correr riesgos	0.3383
Posees las cualidades necesarias para emprender un negocio	0.2992
Eres observador	0.2987

En esta tabla 3, se muestra que los jóvenes han detectado necesidades en las personas, las cuales lo pueden llevar a desarrollar productos para satisfacerlas, además han invertido en algún negocio, y/o tienen familia que lo han hecho, generando en ellos competencias que les permite considerarse buenos vendedores, y establecer fácilmente relaciones interpersonales, esto a su vez permite que se identifique con la idea de ser emprendedor, considerando que esto implica tener un plan estructurado, correr riesgos, enfrentar retos, ser creativo, observador, e informarse acerca del ámbito comercial y/o de negocios. En esta tabla el resultado apunta a que, para el estudiante, no solamente es tener una buena idea de negocio, sino está debe de ir de la mano con ciertas cualidades para que pueda llegar a convertirse en negocio, es claro para él, que la experiencia obtenida per se, o familiar le ha ayudado a tener una visión más amplia de lo que necesita.

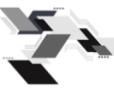
Tabla 4
Correlación a Tu Edad Consideras que Es Difícil Emprender

Operacionalización	Correlación
Para ser emprendedor necesitas tener contactos y relaciones públicas	0.4640
Consideras que se necesita mucho dinero para emprender	0.4635
Consideras que la institución educativa en la que estudias, debería de tener un enfoque más emprendedor	0.4265
Necesitas acompañamiento(coach) para poder emprender	0.3354
Consideras que no cuentas con la experiencia suficiente para emprender un negocio	0.3067
Te cuesta trabajo realizar cambios en tu vida	0.3043
Ser emprendedor supone ser una persona ambiciosa	0.3040
El entorno familiar influye en tus decisiones	0.3032

Se expone en la tabla 4, que según la perspectiva del joven para poder emprender se necesita del aspecto económico, además de que se requiere de la asesoría de un coach, pues considera que no tiene la experiencia suficiente para hacerlo y muestra que la institución educativa en donde estudia, debería de tener un enfoque más emprendedor. Asimismo, manifiesta que se necesitan contactos y relaciones públicas. Su entorno familiar influye en sus decisiones; asimismo, le cuesta trabajo realizar cambios en su vida.

Estos resultados llevan a que para el joven es difícil emprender, porque se enfrenta a algo hasta cierto punto desconocido, es importante destacar que las limitantes correlacionadas en esta tabla, son aspectos de índole económico-emocional, en donde el estudiante manifiesta la importancia de un acompañamiento/apoyo/respaldo en este proyecto.

Tabla 5
Correlación Consideras que Todos Deberíamos de Emprender



Operacionalización	Correlación
Te gusta correr riesgos	0.4738
Ser innovador es importante para emprender	0.4584
Eres perseverante	0.4569
Te identificas con la idea de ser emprendedor	0.4440
Consideras que con cualquier idea se puede emprender un negocio	0.3886
Se puede ser un emprendedor de éxito en nuestra región	0.3466
Has vendido algo en tu vida	0.3386
Un emprendedor debe de ser una persona creativa	0.3324
Consideras que un emprendedor trabaja mucho	0.3266
Consideras que la institución educativa te ha dado las herramientas necesarias para emprender	0.3239
Te gusta enfrentar los retos	0.3202
Eres creativo	0.3170

En la tabla consideras que todos deberíamos de emprender, se correlaciona con la idea de identificarse como una persona emprendedora, pues con cualquier idea que se tenga se puede emprender, además de que en la región se puede ser un emprendedor de éxito. Asimismo, se describen una serie de características para ser emprendedor como: creatividad, perseverancia, innovación, enfrentar retos, correr riesgos, trabajar mucho y la experiencia que deja el haber vendido algo en su vida.

Emprender es para las personas que deciden dar un paso hacia adelante y arriesgarse con ideas que quizás funcionarán o quizás no, también tiene que ver con la visión que la persona tenga de las cosas, por eso se resalta la perseverancia, y nuevamente se señalan características internas de una persona con espíritu emprendedor.

Tabla 6
Correlación Te Sientes Bien en Una Zona de Confort

Operacionalización	Correlación
Falta apoyo económico para emprender un negocio	0.4505
Prefieres irte a lo seguro antes que correr riesgos	0.3640
Prefieres trabajar solo(a)	0.3265
Te gusta aprender cosas nuevas	0.3169
Prefieres realizar actividades nuevas en tu vida	0.3070

En esta tabla se muestra que la zona de confort para el joven es sentirse seguro sin correr tantos riesgos, trabajar solo, realizar actividades nuevas en su vida que le permitan aprender, por lo que la falta de apoyo económico para emprender un negocio

sería un riesgo que correr. Esta tabla es muy significativa, ya que denota el perfil que el estudiante de ingeniería industrial (20-23 años) presenta y tomando en consideración las características de la generación Z mencionadas en este artículo, se muestra que es un joven que puede hacer cambios en su vida, siempre y cuando no representen un riesgo mayor o le impliquen un esfuerzo desmedido, asimismo, se fortalece lo que la autora III (2019) mencionaba sobre la preferencia por un trabajo autónomo.

Table 7
Correlación Consideras que, en Tiempo de Crisis, No Es Recomendable Empezar

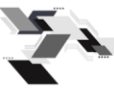
Operacionalización	Correlación
La delincuencia es factor limitante para emprender un negocio	0.4292

En esta tabla 7 se muestra, que el tiempo de crisis está correlacionado con la delincuencia, esto significa que es un factor limitante para que un negocio prospere. El joven asocia estas dos ideas, con la información que se va generando a su alrededor, a través de la observación y experiencia; siendo consciente de su contexto y limitándose a entrar en un panorama de riesgo inminente.

Diversos autores refieren que una de las características de la persona emprendedora es la búsqueda de situaciones nuevas, que implican tomar riesgos; los resultados de la investigación muestran, que el joven se considera a sí mismo inexperto, a su corta edad, siendo este motivo para no salir de su zona de confort y arriesgarse a emprender un negocio, esto está muy relacionado con el contexto en el que se desarrolla el joven universitario, que al conocer personas y/o familia que tiene o tuvieron negocio sabe de las implicaciones que conlleva emprender.

Por su parte, los jóvenes prefieren trabajar solos que trabajar en equipo, ya que esto les cuesta más, sin embargo, ellos mismo expresan que son importantes las relaciones públicas, y es aquí en donde las alianzas estratégicas toman un papel importante dentro del emprendimiento, también mencionan lo valioso que es para ellos la ayuda de un coach que los guíe en este tipo de decisiones, en estos dos puntos es en donde se proyecta el trabajo en equipo que muchos de los autores citan; por consiguiente, el joven no estaría trabajando completamente solo, y a su vez en los mismos resultados se exhibe que necesita del apoyo familiar específicamente en la toma de decisiones.

Referente a las cuestiones de índole económico, estos jóvenes piensan más las cosas, no se arriesgan tan fácilmente, e inclusive les cuesta trabajo realizar cambios radicales en su vida, aunque si les gusta aprender cosas nuevas, estas deben de estar consideradas por el joven como dentro de su zona de confort, es como decir: "me arriesgo...pero no tanto", sería un riesgo controlado.



IV. CONCLUSIONES

Los jóvenes (perfil: 20-23 años, carrera ingeniería industrial) exponen ciertos aspectos para emprender un negocio, como la parte económica e información sobre tendencias del mercado, para poder identificar necesidades en el mismo que se conviertan en ideas que puedan vender. Por otro lado, y como ya se analizó, las estadísticas muestran que muchos negocios se van quedando en el camino, cifras que definen un panorama poco alentador para muchos jóvenes emprendedores y un reto para otros.

En los resultados de la investigación se define que la institución educativa en la que el joven estudia, dado que es un instituto tecnológico, enfocado más a la parte de las ingenierías, el estudiante presenta interés en que se le muestre la parte de emprendimiento, así mismo, dentro de la recomendación que se hacen es proporcionar información actualizada sobre los diversos apoyos económicos y de asesoría a los jóvenes, ya que hay mucho desconocimiento sobre ello.

En relación a la parte generacional, estudios han revelado que esta generación z es más ambiciosa que la generación pasada millennial, pues la z tiene sueños y cree en cumplirlos, aun cuando esto signifique riesgo, y esto es parte de lo que se dejó ver en los resultados, en donde se muestra que estos jóvenes son conscientes de todo aquello que implica emprender, sin embargo no tienen miedo, a hacerlo, por el contrario esa seguridad les permite aprender de aquellas personas que han tenido éxito en los negocios, y motivarse para emprender algo, no tienen fronteras en experimentar cosas completamente nuevas, siempre y cuando tengan interés en ello, y sobre todo les apasione. Para ellos todo es parte de la actitud que se muestre frente a las diversas situaciones.

La familia aún sigue jugando un papel importante en la toma de decisiones del joven, muchos de ellos exhiben que han tenido familiares que han emprendido algún negocio y que inclusive ellos mismos han vendido algo. Esto muestra que los jóvenes siguen tendencias impulsadas por el factor familiar.

El que ellos definan que en tiempo de crisis económica no es muy recomendable emprender, expone, que los jóvenes son sabedores de las consecuencias que esto implica, más aún siendo sobrevivientes de lo acontecido por la pandemia en la que estuvieron inmersos, y llama la atención que asocian el tiempo de crisis con la delincuencia, pues si bien es cierto tanto en la región de procedencia de los jóvenes, como en el país, se han vivido situaciones relacionadas con grupos delictivos. Entonces, los jóvenes no emprenden, según los resultados obtenidos, porque conocen lo que conlleva una decisión de esta magnitud, por lo que para ellos, emprender es responsabilidad y riesgo que aún no están dispuestos a afrontar, es por eso que muchos jóvenes refieren que para ellos es mejor primero trabajar en una empresa, pues aún no tiene la suficiente experiencia para emprender un negocio, además de que a su edad les cuesta trabajo hacer cambios en su vida, y es de los aspectos por los cuales consideran que es difícil emprender, asimismo, dentro de los resultados expuestos, la motivación que se proporcione al

empleado es fundamental en los negocios, y este es un aspecto complejo para el joven universitario, desde el punto de vista de manejo de personal.

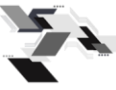
La tendencia para los jóvenes es estar informado sobre aspectos económicos, el mercado, productos, modas que sean de interés para él y sobre todo en donde vea un beneficio propio, y el reto es enfrentarse a desafíos de índole económico, familiar, y hasta político con el tema de inseguridad social. Desde la perspectiva del joven, la actitud, deseo y motivación que se tenga es fundamental para poder pensar en emprender.

V. AGRADECIMIENTOS

Se agradece al Instituto Tecnológico Superior de Lerdo, por permitir realizar la investigación, y por el apoyo proporcionado. También se extiende el agradecimiento a los estudiantes que participaron en la investigación proporcionando su información, así como a los docentes, compañeros que hicieron posible la misma.

VI. REFERENCIAS

- Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado. (4 de enero de 2024). *NSE Niveles Socioeconómicos*. <https://www.amai.org/NSE/index.php?queVeo=niveles>
- Brutti, F. (24 de septiembre de 2023). *Thepower.education*. <https://thepower.education/blog/generacion-z-quienes-son>
- Esteban, J. L. (2014). *Vive tu sueño, emprende*. UOC.
- Hernández R., Fernández, C., & Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill
- III, E. J. (2019). *Generación Z La generación con derechos: cómo educar para llegar a sus mentes y a sus corazones*. Narcea ediciones.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (7 de febrero de 2024). *Demografía de los Negocios (DN) 2019-2023*. <https://www.inegi.org.mx/programas/dn/2023/>
- Lozano, C. A., Camelo Rusinque, C., Huertas Trujillo, M., Rodríguez Serrano, C., Sánchez Peña, C., Sánchez Riaño, V., & Sojo Gómez, J. (2019). *Centennials: generación sin etiquetas*. Utadeo.
- Martin, D. (2008). *Éxito para emprendedores*. ediciones i.
- Molina, I. D., & Guillén, J. L. (2021). *El emprendimiento desde sus protagonistas*. RIL editores.
- Pizcueta, P. (25 de marzo de 2024). *Next International Business School*. <https://www.nextibs.com/5-emprendedores-mexicanos-exitosos/>
- Real Academia Española. (14 de enero de 2024). *Diccionario de la lengua española*. <https://dle.rae.es/emprender?m=form>
- Ripollés, M. (2011). Aprender a Emprender en las Universidades. *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 83-88.



VII. AUTORES

Laura Georgina González Pérez



<https://orcid.org/0009-0002-3443-3990>

Luis Díaz Aguilera



<https://orcid.org/0009-0006-1424-1720>

Antonio Sánchez García



<https://orcid.org/0009-0009-2859-4537>

Nancy Victoria Torres Ramos



<https://orcid.org/0009-0003-8419-4841>