

---

## LA INFLUENCIA DEL DESEMPLEO Y EL EMPRENDEDURISMO EN ALUMNOS DE LA UPE

## THE INFLUENCE OF UNEMPLOYMENT AND ENTREPRENEURSHIP IN UPE STUDENTS

Daissy Noelia Closs Melgarejo<sup>1</sup>

Lilian Natalia Galeano Rejala<sup>2</sup>

**Resumen:** En la actualidad una de las mayores dificultades que atraviesa el país corresponde al desempleo, principalmente por la falta de puestos de trabajo en el ámbito profesional. Esta realidad no es ajena a las personas que se encuentran en proceso de formación universitaria, quienes requieren de un trabajo para continuar estudiando. En los últimos años se ha observado un crecimiento positivo del emprendedurismo, lo cual brinda la oportunidad para abrirse paso a un mercado cambiante. Esta investigación tuvo como objetivo principal describir la relación que existe entre el desempleo y el emprendedurismo en alumnos universitarios. Se aplicó la técnica de la encuesta mediante un cuestionario con preguntas cerradas a una población de 103 alumnos de la carrera de Ingeniería comercial de la Universidad Privada del Este Sede Ciudad del Este, correspondientes al periodo 2020. Esta investigación fue desarrollada bajo el paradigma del enfoque cuantitativo y el nivel fue el descriptivo. Con los resultados del instrumento de recolección de datos se pudo comprender que el desempleo es uno de los factores principales que conlleva a emprender un negocio propio.

**Palabra clave:** desempleo, emprendedurismo, alumnos

**Abstract:** At present one of the biggest difficulties that the country is going through corresponds to unemployment, mainly due to the lack of jobs in the professional field. This reality is not alien to people who are in the process of university education, who require a job to continue studying. In recent years, there has been a positive growth in entrepreneurship, which provides an opportunity to

---

1 Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

2 Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

break into a changing market. The main objective of this research was to describe the relationship between unemployment and entrepreneurship in university students. The survey technique was applied through a questionnaire with closed questions to a population of 103 students of the Business Engineering career of the Universidad Privada del Este, Ciudad del Este Campus, corresponding to the period 2020. This research was developed under the paradigm of the approach quantitative and the level was descriptive. With the results of the data collection instrument, it was possible to understand that unemployment is one of the main factors that leads to starting your own business.

**Keywords:** unemployment, entrepreneurship, students

## Introducción

Según el autor Herrera y Montoya se define emprendedor como: una persona con habilidades para crear y construir algo a partir de casi nada; es un acto creativo propio del género humano (Ocampo, 2008); toma riesgos calculados y luego hace todo lo que sea posible para evitar fallas; percibe oportunidades donde otros ven caos; posee conocimiento para controlar los recursos que a menudo son propiedad de otros. En base a este argumento cabe mencionar que el emprendedor posee la habilidad de intuir y detectar oportunidades de crecimiento en donde no las hay, el emprender es un acto que se plantea conforme a las necesidades que se nos presenten, así mismo el emprendedor debe de aprovecharlas de manera creativa.

El desempleo es una situación que para cualquier persona es complicada y resolver un problema tan sensible es algo que se busca hacer de inmediato. Esta investigación busca conocer la relación que guarda el desempleo con el emprendedurismo, como llega una persona a la decisión de ser emprendedor o que lo motiva a tomar ese camino. Busca conocer los motivos por los cuales los alumnos de la Universidad Privada del Este toman la determinación de emprender y si el desempleo tiene protagonismo o influencia en la decisión. Un emprendedor es consciente de lo desafiante que es el hecho de poner en marcha un negocio.

Esta investigación se realizó bajo los principios del enfoque cuantitativo con el fin de conocer la relación que existe entre el desempleo y el emprendedurismo mediante la aplicación del instrumento de recolección de datos, el cual fue una encuesta aplicada a todos los alumnos matriculados en la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este.

En la actualidad una de las mayores dificultades por la cual se encuentra atravesando el Paraguay, es el desempleo. Existe una escasez de rubros laborales en varios ámbitos profesionales y principalmente para personas que se están iniciando en el mundo laboral.

Esta realidad no es diferente para los alumnos que se encuentran iniciando sus carreras universitarias, en donde la mayor parte de los estudiantes requieren de un trabajo para poder seguir formándose. Es importante también mencionar que en los últimos años se ha observado un crecimiento del emprendedurismo en nuestro país.

## **Preguntas de investigación**

### **Pregunta central**

¿Cuál es la relación que existe entre el desempleo y el emprendedurismo en alumnos universitarios?

### **Preguntas específicas**

1. ¿Cuál es el porcentaje de alumnos que se encuentran desempleados?
2. ¿Cómo influye el desempleo en la vida del universitario?
3. ¿Cuáles son los beneficios de ser un emprendedor?
4. ¿Cuáles son los desafíos que deben enfrentar los alumnos universitarios al emprender su propio negocio?
5. ¿Qué actividades son las más atractivas para los estudiantes?

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Describir la relación que existe entre el desempleo y el emprendedurismo en alumnos universitarios.

### **Objetivos específicos**

1. Indicar el porcentaje de alumnos que se encuentran desempleados
2. Describir cómo influye el desempleo en la vida del universitario.

3. Reconocer cuales son los beneficios de ser un emprendedor.
4. Mencionar cuales son los desafíos que deben enfrentar los alumnos universitarios al emprender su propio negocio.
5. Investigar que actividades son las más atractivas para los estudiantes.

## **Fundamentación**

El empleo es muy importante en la vida de las personas porque mediante ello una persona es capaz de recibir un ingreso monetario que puede ayudarle a satisfacer las necesidades básicas para sobrevivir, además para darse las libertades de invertirlo en educación, el ocio o algún emprendimiento. Con todo esto, podemos mencionar que actualmente el País se encuentra con una situación de crisis laboral y esto lleva a las personas a ir buscando alternativas para sobresalir, y entre ellas se encuentra el emprendedurismo.

Esta investigación se encuentra dirigida a los alumnos de la carrera de Ingeniería Comercial del 1ro al 5to año, quienes se encuentran actualmente estudiando en la Universidad Privada del Este Sede CDE, con el objetivo de conocer la relación que existe entre el desempleo y el desarrollo del emprendedurismo de los mismos.

## **Antecedentes del tema**

El primer antecedente corresponde a Maria Elvira Arboleda Castro (2010), título: “El emprendimiento una respuesta al desempleo en Colombia”. La respuesta al alto desempleo e informalidad empresarial no puede ser simplemente a través de medidas macroeconómicas, ya que la economía debe trascender del crecimiento al desarrollo; es decir, debe contribuir a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. De acuerdo con lo anterior, el emprendimiento puede ser la alternativa de largo plazo para resolver las graves desigualdades sociales, dado que involucra un cambio de mentalidad de las personas para que trabajen por su cuenta (empresarios) y no se dediquen sólo a buscar trabajo (asalariados). Por lo tanto, en Colombia el subempleo y la informalidad no deben mirarse como algo negativo del todo, sino como una tierra fértil donde la semilla del emprendimiento puede dar buenos frutos en el mediano y largo plazo.

El segundo antecedente corresponde a Nuria Vallmitja y Paula (2012), titulado: La Actividad

empresaria de los graduados (INSTITUTO QUIMICO DE SARRIA). Esta investigación propone explicar el papel de la nueva empresa en el avance del progreso económico. Los autores sugieren que cualquier estudio que se lleve a cabo en el campo del emprendimiento debe especificar claramente un objetivo y que este debe estar ligado al propósito global de “explaining and facilitating the role of new enterprise in furthering economic progress”. Como conclusión menciona que Crear una empresa no es la opción más común del graduado IQS para la incorporación al mercado laboral al finalizar sus estudios. Los emprendedores IQS esperan de mediana 9 años a constituir formalmente su primera iniciativa empresarial, una vez que cuentan con experiencia profesional. Su principal motivación para la creación de la empresa es el aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Dos de cada cinco emprendedores IQS han creado más de una empresa, convirtiéndose en emprendedores habituales.

## **Emprendedurismo**

### **Concepto de emprendedurismo**

Resulta oportuno comenzar anotando que el concepto de emprendimiento puede ser utilizado para describir un conjunto muy amplio de fenómenos, los cuales denotan características particulares, entre las que destacan el ámbito de acción, la diversidad de estrategias, los recursos con los que se cuentan, los objetivos y fines que se buscan y por supuesto, los medios que se implementan (García, 2015, p. 41).

Aunque el concepto «emprendedor» es muy rico en acepciones y matices que se relaciona generalmente con valores positivos, ya que simboliza a aquel que toma la iniciativa, siendo el motor que empuja a la realización de una empresa, superando las adversidades que esto supone. Los emprendedores, atendiendo a su función de nuevos empresarios, son personas que innovan, identifican y crean nuevas oportunidades de negocios, reuniendo y coordinando nuevas combinaciones de recursos para extraer los máximos beneficios de sus innovaciones en un entorno incierto, en otras palabras, realizan la gestión directiva de los diferentes recursos que se ponen en juego para crear la empresa. Está claro que si existe un elemento esencial y determinante del éxito empresarial, ese es la propia actitud del emprendedor y su forma de enfrentarse al riesgo, pero este elemento no deja de ser tautológico (Alonso y Gale como se cito en Uribe & Valenciano, 2011).

Para Guillén, Flores, Varela, Lirios & Valdez (2014), el emprendimiento es un fenómeno global que consiste en la gestión pública de conocimientos para su disseminación entre los actores

políticos, agentes económicos y talentos sociales a fin de preservar los recursos naturales para el Desarrollo Sustentable de las representaciones, habitus, campos, capitales y capacidades de las generaciones futuras.

Para Joseph Schumpeter el emprendimiento son las nuevas empresas que introducen innovaciones modificando así la tendencia de gestionar una empresa, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) identifica al emprendimiento como “individuos que crean empresas” y la creación y formación de este es comprendida como un proceso. Para el GEM existen dos tipos de emprendimientos a saber: El emprendimiento por oportunidad que es el que tiene expectativa de retorno económico y de potencial de desarrollo y sostenimiento; y el emprendimiento por necesidad que es que es visto como última alternativa para el trabajador que no encuentra soluciones a sus problemas en el mercado de empleo (Monroy, Couchonna, Garcia & Ferreira, 2017, p. 11).

## **Emprendedurismo en Paraguay**

Según Colman (2019) la Dirección Nacional de Emprendedurismo (DINAEM), dependiente del Viceministerio de MIPYMES del MIC, realiza charlas para emprendedores de manera a adquirir las herramientas necesarias para funcionamiento eficaz de su empresa, a la hora de generar negocios y sobre todo, sientan mejoría en el clima de negocios dentro del Paraguay al respecto, el directo DINAEM, indicó que. Hoy con el Marketing Digital, identificamos que una de la principales razones por las cuales los emprendedores y las Pymes no alcanzan el potencial que tienen es porque están ausentes en lo virtual; de ahí el inicio y charlas que tiene que ver con el posicionamiento con las mejores herramientas para conseguir ventas, para conseguir atracción de clientes y por sobre todo tener presencia en Internet, que hoy creemos es un punto demasiado importante a la hora de buscar una opción, un producto o un servicio.

En Paraguay estamos empezando a lanzar el ecosistema emprendedora, se están instalando algunos fondos de inversión que favorecen al que el emprendedor tenga más oportunidades y tenga más herramienta, al tiempo de resaltar que desde el Ministerio de Industria y Comercio están tratando de insertar las Leyes correspondientes, de generar el marco regulatorio que sea necesario e identificar esos problemas puntuales, para que a través de esas acciones se pueda determinar algunas herramientas que puedan ser útiles. En relación al crecimiento que tendrían las empresas, el director de la DINAEM, puntualizó que 9 de cada 10 paraguayos su primera opción de búsqueda es el internet;

y que 7 de cada 10 terminan comprando el producto que vio en Internet. Si tu producto no está en Internet, no te puedo decir cuánto van a ser las posibilidades de ventas que tengas; pero sí, las posibilidades de que no venta, que es de casi un 70% en contra. Por eso apuntamos a todo lo que sea virtual, a todo lo que sea tecnológico, y en este caso poniendo al Ministerio de Industria y Comercio (Colman, 2019).

Todos sabemos cómo ha cambiado el mundo de las comunicaciones en los últimos años con la incorporación de Internet, con su variedad de medios, como Facebook, twitter, Instagram; pero también tenemos lo que es el Whatsapp, un poscat, un canal de YouTube, un sitio web, un sitio de ecommerce, realmente hoy las posibilidades se han multiplicado enormemente y necesitan utilizar, tanto los empresarios como una ONG, un partido político, un profesional, lo cual son herramientas aptas para todo público. La consultora destacó la implementación del sistema en varias empresas, lo cual han logrado cambios muy significativos, y que a veces con pequeños cambios y modificaciones, los resultados de rentabilidad del negocio crecen exponencialmente (Oberlander, 2019).

Según (Alvarez y Murano, 2019), las Instituciones que ayudan a los emprendedores en Paraguay son:

- Pro innova: es un programa del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) de 5 años de duración que se inició en 2017. Tiene como objetivo contribuir a la mejora de la productividad de la economía paraguaya a través de dos ejes fundamentales: el fomento de la innovación y el fortalecimiento del capital humano para la innovación.

- Innovando Py: es un programa del Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicación (MITIC) para promover la creatividad y el desarrollo de nuevas ideas y propuestas que mejoren la calidad de vida de las personas a través de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs).

- Centro del entrenamiento al emprendedor: La institución centraliza todas las acciones que conforman la oferta al emprendedor por parte del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS, SNPP y SINAFOCAL).

- Dirección Nacional de Emprendedurismo DINAEM: La Ley 5669 de Fomento a la Cultura Emprendedora crea en 2018 el Consejo Consultivo y la DINAEN dentro del marco del Viceministerio de Mi Pymes del MIC con el objetivo de establecer los instrumentos para llevar a cabo la investigación, el desarrollo y sustentabilidad de proyectos emprendedores, creando medidas de apoyo, económicas y financieras.

---

- Asociación de Emprendedores de Paraguay (ASEPY): Su ocupación principal es promover y defender el emprendedurismo. La idea nació en Chile y a finales del 2017 la ASEPY se funda en nuestro país con 68 miembros que en el lapso de un año se convirtieron en 1.800. Los cuales están ayudando a otros 800 socios potenciales en el proceso de obtención del RUC (único requisito para asociarse).

- Unión Industrial Paraguaya (UIP): La UIP pone especial empeño en el desarrollo de proyectos de mediano y largo plazo que permitan a la industria nacional, en especial al sector de las MiPymes, contar con gente capacitada adecuadamente.

## **Beneficios de ser un emprendedor**

Convertirse en un emprendedor tiene muchísimas ventajas a nivel profesional y personal. Para comenzar, los emprendedores tienden a ver un crecimiento salarial y gozan de mayor autonomía en sus funciones. Adicionalmente los profesionales del emprendedurismo son parte importante de la innovación. El emprendedor está cambiando el esquema de trabajo a nivel mundial en cuanto a flexibilidad en espacio y tiempo. Según (Santoyo, 2015). Las Ventajas de ser un emprendedor son:

- Un horario flexible: es la posibilidad de establecer un horario acorde a las necesidades de cada persona emprendedora.

- Trabajar en cualquier lugar: Son muchos los emprendedores que apuestan por dar vida a un negocio en la red, lo que les permite trabajar desde cualquier lugar del mundo y gozar de una gran libertad siempre y cuando dispongan de un ordenador con conexión a internet.

- Ver crecer el proyecto: Otro de los beneficios de ser emprendedor es el hecho de tener la oportunidad de ver como algo que antes no existía va creciendo y convirtiéndose en un proyecto grande y exitoso, lo que genera una sensación de orgullo, felicidad, alegría y satisfacción en la persona que ha decidido emprender.

- Disfrutar del trabajo: Disfrutar del trabajo y sentir que la jornada laboral se pasa volando es el sueño de muchísimas personas; un sueño que podrás hacer realidad si pones en marcha un proyecto que te apasione, te fascine, te motive y te permita despertarte con energía y con muchas ganas de seguir trabajando y haciéndolo crecer.

- Aprender día tras día: Aprender y adquirir nuevos conocimientos día tras día es otro de los beneficios de ser emprendedor, ya que las personas que tienen su propio negocio deben desenvolverse



a la perfección en diversos sectores si desean triunfar.

- Organizar mejor la vida social: Al poder gestionar tu horario también tendrás la opción de organizar tu tiempo libre y no será necesario que esperes la aprobación de tus vacaciones cuando desees realizar un viaje o una escapada que te permita desconectar y encontrar inspiración.

- Crear tu propio equipo de trabajo: Si tu proyecto emprendedor funciona y va creciendo necesitarás contratar a otras personas y formar tu propio equipo de trabajo, lo que te ayudará a conocer otros puntos de vista, aprender cosas nuevas e impulsar tu negocio.

- Obtener mayores ingresos: No te vamos a engañar; si decides emprender es muy probable que los ingresos que obtengas durante los primeros meses sean muy bajos.

Pero también es indispensable mencionar que existen limitaciones y es por esto que según Villalba (2019), las desventajas de un emprendedor son:

- Dudas e incertidumbre: sientes temor al no saber qué pasará con tu empresa, tu trabajo, todo tu esfuerzo e inversión.

- No tienes ingresos fijos: el dinero que ingresas va a depender de ti, de cómo gestiones y administres tu negocio; por el contrario, si fueras trabajador dependería de un salario fijo y estable que percibirías todos los meses sin mayores complicaciones.

- Riesgos financieros: el éxito de una empresa depende en cierta medida de factores externos. El mercado cambia constantemente y aparecen nuevos competidores. Sin una planificación financiera adecuada, los riesgos se multiplican.

- Trabajos extra: al emprender existe la tentación de no delegar en otros, y prescindir de la ayuda necesaria. Puedes convertirte en tu propio comercial, tu propio contable, tu propio asesor financiero.

- Carga sobrehumana de trabajo diario: como asumes roles que no te corresponden, cada vez trabajas más y más, y empiezas a estar quemado y a ser menos productivo.

- Te olvidas de los buenos hábitos: todo se convierte en trabajo. Dejas de lado ese tiempo de ocio tan positivo para recargar las pilas. Y lo que es peor, te olvidas de pasar tiempo con tu pareja, tus hijos, etc.

## Características de un emprendedor

Según Román (2013) las características de un emprendedor son:

- **Piensa en el éxito:** Para alcanzar cualquier tipo de éxito que quieras necesitas soñar en grande. Cada historia de éxito empieza con un gran sueño. Necesitas tener una visión clara de lo que quieres alcanzar. Pero no se detiene en simplemente soñar.

- **Pasión en lo que haces:** Cuando inicias tu negocio pretendes cambiar una parte o toda tu vida. Para alcanzar este cambio se necesita desarrollar y descubrir una intensa pasión personal sobre alguna actividad. El éxito le llega fácil a aquellas personas que aman lo que hacen.

- **Enfócate en tus fortalezas:** Cada uno de nosotros tiene distintas fortalezas y debilidades. En administración se utiliza un análisis muy conocido como FODA, sigla de las palabras “fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas”. Este análisis no sólo aplica a las empresas, sino también a las personas.

- **El fracaso:** El fracaso es una palabra que hemos determinado como negativa, una forma de humillación a nuestra persona al haber intentado alguna acción cuyo resultado fue negativo. El emprendedor exitoso no usa en su vocabulario esta palabra.

- **Planeación:** Ya tienes tu visión, ya tienes el entusiasmo, ya sabes lo que quieres hacer. En este momento, podrías empezar un negocio, sin embargo, sería un error. Una parte fundamental del emprendedor exitoso radica en planear antes de actuar. Es decir, medir el riesgo y saber si tenemos la de perder o ganar ante una decisión.

- **Trabajo duro:** Muchas veces confundimos el concepto del emprendedor exitoso en aquella persona está sentada en su oficina tomando whisky, haciendo un par de llamadas y saliendo a mediodía a jugar golf con sus inversionistas. Esta idea es el resultado de un proceso.

- **Contactos:** Una parte importante del espíritu emprendedor es estar siempre abierto a conocer a otras personas, que a corto o largo plazo pueden ser contactos que nos hagan crecer como personas y como empresarios. Tenga a la mano una tarjeta de presentación, y conozca gente.

- **Aprender:** Mucha gente cree que la gente más estudiada (con maestría o doctorado) es la más exitosa. Sin embargo, muchos ejemplos de personas que tuvieron éxito ni siquiera terminaron los estudios (desde Bill Gates de Microsoft hasta el dueño de un local en la Central de Abasto).

- **Perseverancia:** Nadie ha dicho que el éxito es fácil. Hay muchos escritores que quieren hacerlo parecer así. Por ejemplo, en mi experiencia propia, yo intenté en cierto momento la medida

aplicada en las enseñanzas del libro *El secreto*; éstas hablan de que con el simple hecho de desear algo mucho (pensar en ello, escribirlo, visualizarlo, etcétera) basta para alcanzarlo.

- **Disciplina:** La autodisciplina es la clave del éxito. La fuerza de voluntad para forzar que pagar el precio del éxito, el hacer las cosas que no te gustan, el ir un poco más adelante para terminar la venta, el pelear las peleas solo, son los actos verdaderos que forman el espíritu emprendedor.

## **Tendencias innovadoras empresariales año 2020**

Según Fuentes (2019), las tendencias innovadoras previstas para el 2020 son las siguientes:

- **Amazon:** Las mayores innovaciones en este sector nos las presenta Amazon con el uso de drones en la última milla logística o la tienda Amazon con un sistema de pago donde no hay que pasar por caja.

- **Internacionalizarse o Morir:** La aparición de Internet ha facilitado la comunicación entre países, conectándolos unos con otros entre compradores y vendedores. Por tanto, la internacionalización se ha vuelto una necesidad para aumentar las ventas y atraer nuevos clientes.

- **Sostenibilidad:** El cambio climático y la sostenibilidad del planeta es un tema que cada vez preocupa más y, sin duda, es por esto que se buscarán soluciones en la distribución y la paquetería para preservar el medio ambiente.

- **Meta humanos:** La raza humana mejorada. Este es un ejemplo de un humano mejorado con un robot, un exoesqueleto que le permite mover mercancías sin riesgo de tener daños.

- **Tendencias en educación:** La aplicación de modelos de datos y predictivos aplicados a la mejora de la experiencia del alumno y la personalización masiva serán solo algunas de las tendencias e-Learning para este 2020.

- **Machines Learning:** La finalidad del Machine Learning es que, mediante el análisis de datos, se puedan identificar patrones de comportamiento en cuanto a estilos de aprendizaje, para poder ofrecer una metodología específica a cada alumno, y garantizar que asume con éxito todas las competencias.

Según Valles (2020), estos son los giros de negocio con alta expectativa de crecimiento para el 2020, cada vez más consumidores quieren inmediatez, automatización y transparencia por parte de las empresas, por lo que todo nuevo emprendimiento debe incorporar tecnología y sumarse a la ola

digital para tener posibilidades de supervivencia:

- XaaS (Todo como servicio): Ya no se trata únicamente del Software Service (SaaS), el modelo de renta que hizo popular a servicios como Netflix y Spotify.
- B2C con diferenciación: Es cada vez más difícil competir con los B2C (Business to consumer) generalistas. Por eso, los inversionistas valoran más los nuevos emprendimientos que giran en torno a una diferenciación clara de los grandes competidores.
- Intermediar los clasificados: La tecnología permite optimizar el mercado de productos y servicios que tradicionalmente se ha ofrecido en los anuncios clasificados.
- Proptech: Acrónimo de Property Technologies, Proptech es un sector empresarial que implementa la tecnología a los bienes raíces. Su crecimiento se debe a que elimina obstáculos para la búsqueda de inmuebles, invertir y conseguir financiamiento para adquirir una vivienda.

## Desafíos de un emprendedor

Según Peralta (2013), emprender es un verdadero reto que pocos suelen superar; hay un montón de cosas que se deben cuidar y todas ameritan detallada atención para que el proyecto finalmente alcance el mundo exterior, debe tener en cuenta algunos desafíos que deberás superar. Entre ellas podemos mencionar los siguientes:

- Mantenerse al día con las demandas del mercado: Bien es cierto que al comenzar un negocio lo primero que hay que hacer es un marketing mix para conocer el comportamiento del mercado, es necesario hacer un estudio del entorno para comprender cómo vender nuestro producto o servicio y a quién, eso es básico.
- Resolución de problemas: El nuevo empresario está peleando conflictos constantemente, eso no es un secreto. Estamos trabajando siempre bajo el ensayo y el error, y eso quizás sea uno de los principales motivos por los cuales, un negocio no sobrevive su primer año.
- Contratación de los primeros empleados: Todas nuestras esperanzas están puestas en el negocio, que todo marche bien es lo que pedimos una vez que ya estamos en el mercado, pero resulta que, sin un buen equipo de trabajo, todo puede irse por la borda.
- Delegar Tarea: Tienes un montón de asuntos pendientes, si lo haces sola, tardarás mucho más tiempo del permitido. Sabes que tienes que empezar a subdelegar tareas, pero cada vez que lo haces, algo sale mal y tienes que hacerlo personalmente, de nuevo.

---

- Gestión del flujo de efectivo: Ahora, viéndolo bien, es una obviedad aquella cifra mencionada al comienzo de las empresas, solo el 20% logra sobrevivir el primer año y es que hay tantos desafíos por enfrentar que, quizás, nos perdemos en los conflictos y nunca vemos la salida

## Tipos de emprendedores

Según Sánchez (2012), existen 8 tipos de emprendedores que desarrollan ideas para la creación de una nueva empresa o negocio, y estos los que siguen:

- Visionario: el emprendedor visionario se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro.
- Inversionista: el emprendedor inversionista busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos. Tienen el papel de un socio capitalista, cuyo riesgo e implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital.
- Especialista: el emprendedor especialista suele tener un perfil más técnico. Y aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están muy centrados en el sector donde se centra.
- Persuasivo: el emprendedor persuasivo es la punta de la lanza de un proyecto. Quien arrastra y convence. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio. Se encarga de mantener la convicción en su equipo.
- Intuitivo: el emprendedor intuitivo sabe dónde está el negocio. Y lo sabe porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión que son los negocios.
- Emprendedor-empresario: este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa. Nada le es nuevo. El empresario emprendedor asume el riesgo de emprender, pero a diferencia del intuitivo o el visionario, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender. Y es que hay diferencias entre el emprendedor y el empresario.
- Emprendedor-oportunista: este emprendedor ve la ocasión y se lanza. Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir. Conoce el mercado, sus claves y las explota.
- Emprendedor-vocacional: emprender por emprender. Todos los perfiles de emprendedores tienen algo de este. Estos emprendedores seguramente cuando consiga posicionar su producto, marca o servicio, se vaya en busca de nuevas aventuras.

## Emprendimiento empresarial Juvenil

En promedio, las/os jóvenes emprendedoras/es cuentan con 24 años. Entre las motivaciones principales para emprender, señalaron la oportunidad de mercado, crear una fuente de ingresos, lograr la independencia y el desarrollo personal. El 56,50% de las actividades emprendedoras son desarrolladas en la ciudad de Asunción, mientras que el 43,50% se encuentran en el Departamento Central, la gran mayoría realiza emprendimientos de tipo gastronómico (75%), el resto de emprendimientos se dan en el ámbito de los emprendimientos sociales (10%), la tecnología (5%), la industria del entretenimiento (5%) y otros (5%). Para el 70%, éste es su primer emprendimiento, que lo realizan a través de cursos de capacitación laboral ofrecidos por el Gobierno Nacional, existen varias Instituciones que hoy en día ofrecen cursos (Peralta et. al, 2017).

Más allá de las características de la persona emprendedora, se pone en relieve la necesidad de estas de contar con ciertas capacidades y habilidades a la hora de emprender ya que estas herramientas son absolutamente indispensables para iniciar y lograr sostener un emprendimiento, sin ellas la persona emprendedora desprovista de armas para poder hacerse de su espacio en un mercado signado por la competencia. La mayor parte de las personas emprendedoras sostienen que formalizar sus emprendimientos es una tarea nada fácil ya que los requerimientos de formalización de los mismos representan un gasto tanto en materia económica como de tiempo, esto refleja que, si bien existen esfuerzos por parte del Estado y las instituciones públicas (y privadas) por viabilizar la formalización de los emprendimientos, estos esfuerzos aun no son suficientes para la población Paraguaya joven que tiene el anhelado sueño de crecer como profesionalmente (Peralta et. al, 2017).

El diario INFONEGOCIOS destaca a Cinco Jóvenes Emprendedores de Paraguay narrado por (Díaz, 2018):

- Ximena Duré es una de las fundadoras de MUV, la empresa de economía colaborativa paraguaya que está dando mucho que hablar. Ella estudió Relaciones Internacionales con enfoque en desarrollo sostenible en la Universidad de Georgetown en Washington, DC y en el 2015, fue becada por el Parlamento Alemán y el Congreso Estadounidense para estudiar en Alemania, donde realizó una pasantía en el rubro de innovación, energía y Smart cities.

- Paulo Duarte, fundador y gerente general de la empresa de superalimento Broterra también es uno de los emprendedores que se ha destacado. Con Broterra, Pablo trabajó arduamente este año, convirtiéndose en la primera marca con una línea de barras de cereal de producción nacional, la cual

ahora es competencia directa de las marcas multinacionales.

- Ximena Mendoza, fundadora y directora de la empresa social Mboja'o es una mujer joven que ya se está forjando en el mundo empresarial, con su empresa logró quedar entre las empresas sociales con mayor impacto en América Latina en un concurso de innovación social organizado por la organización Viva Idea y posteriormente fue becada para representar a Paraguay en la cumbre "Liderazgo e Innovación para la Sostenibilidad" y a un taller para escalar impacto en San José, Costa Rica.

- Rodrigo Sosa Gómez, quien con sus 23 años es cofundador y director de Candela, una empresa social que busca la inclusión integral de personas con discapacidad intelectual, la empresa logró ingresar sus productos a algunos de los puntos de venta más importantes del país y se volvió proveedora de insumos higiénicos a instituciones. Cerraron el año obteniendo un reconocimiento de la Fundación Itaú por la labor de impacto positivo que generan en la sociedad.

- Fabiana Mersan, consultora de profesionales independientes también entró al listado, tras un año de éxitos en el que consiguió que muchas mujeres se animen a ingresar al mundo de los negocios estudió Emprendedurismo e Información de Sistemas en EE. UU y tiene un posgrado en Personal Branding de la Universidad de Blanquerna de España. En mayo de este año lanzó un evento presencial -teniendo en cuenta que realiza cursos online para emprendedoras- al que asistieron más de 180 mujeres, situación que la llevó a hacer dos ediciones más de su Grandes Ligas Live, una en Asunción y una en Ciudad del Este.

## Competencias del Emprendedor

Según Moya (2017), existen varias competencias de un emprendedor y nombra cada una de ellas a través del estudio realizado por su artículo EMPRENDEDOR FACIL

- Pensamiento Crítico: Una de las competencias que caracteriza a un emprendedor es el pensamiento crítico, ya que este siempre busca ofrecer la solución a un problema.

- Capacidad de Comunicarse: Todo emprendedor debe ser capaz de comunicarse con las diferentes personas que lo rodean, tanto al equipo de trabajo como a los empleados, socios, inversionistas, proveedores, etc.

- La Investigación: Un emprendedor decidido a investigar, puede obtener muchos beneficios que lo acercan a su meta. Pero al dedicarse a esa labor intelectual, puede desarrollar sus capacidades

intelectuales y a conocer la realidad.

- Capacidad de adaptarse a los cambios y dinamismos: Y lo que quiere decir es que no debemos aferrarnos a una sola metodología, ya sea relacionada con una forma de vender, un producto que ofrecer, etc.

- Negociación: La negociación es tener la capacidad de intercambiar «Algo», de manera que salgamos beneficiados. No haces nada con tener un buen producto, pero no beneficiarte de él.

- Visión Holística: Debemos considerar «El Todo». No solo debemos mirar lo que estamos creando: Nuestro principal producto y/o servicio, sino todos los factores que puedan intervenir en ese proceso.

- Ética: Sin entrar mucho en el tema, en términos generales la ética es la competencia que tiene un emprendedor que le dice sí a lo que está haciendo. Siempre cumpliendo con sus valores y principios.

- Resiliencia: Debemos ser consciente que podemos llegar a enfrentar situaciones duras.

- Aprovecha las Oportunidades: Hay oportunidades que debemos buscar. Sin embargo, hay oportunidades que salen de la nada.

## **Motivaciones del emprendedor**

Según Marín (2002), la voluntad del trabajo, depende del móvil que nos anime, esos motivos son necesidades que tratamos de satisfacer y cambian de persona a persona, se asume que la motivación es reunir a los empleados, para que alguien con mucha inteligencia los llene de pensamientos positivos.

Gobian (2013), menciona que existen una serie de motivaciones adicionales al dinero que se pueden encontrar en la mayoría de los emprendedores:

- La emoción de competir.
- La búsqueda de aventura.
- El placer de la creación.
- La satisfacción del trabajo en equipo.
- El anhelo de realización personal y el reconocimiento.



## Estrategias del emprendedor

---

La estrategia empresarial, no es más que una serie de acciones, planificadas, en consonancia con los recursos y la situación actual, para conseguir objetivos propuestos. Son aquellos mecanismos que buscamos para pasar de una situación actual a una futura, exitosamente (Barroeta, 2019).

Patel (2018), describe las siguientes pautas para ser un buen emprendedor:

- **Prepárate:** Esto significa que debes saber cosas sobre las personas involucradas, haber investigado un poco sobre quiénes son y dónde está su negocio, incluso puedes haber hablado con personas que hayan trabajado en esa empresa para darte una idea de sus fortalezas y debilidades.

- **Considera todos los detalles de la oferta inicial:** La oferta inicial suele ser el ancla de las negociaciones. También suele ser el lugar en el que los detalles quedan expuestos, así que es importante hacerla de manera clara y bien pensada.

- **Deja tu ego y tus emociones en la puerta:** Claro que debes sentirte confiado y seguro de ti mismo por haber hecho una investigación previa de la situación, pero también tienes que dejar tu ego en la puerta antes de entrar. Dejar que tus emociones te controlen no te servirá de nada. De hecho, tus emociones tienen que mantenerse tan neutras como sea posible. Dejar tu ego atrás te dará la libertad necesaria para pensar objetivamente mientras las negociaciones se ponen intensas porque podrás negociar desde un punto flexible.

- **Juega en lugar de que jueguen contigo:** Si estás entrando en una negociación en la que puedes ganar o perder mucho, te convendría hacer un ejercicio de escenarios posibles con un amigo o colega.

- **Observa con claridad tus fortalezas y debilidades:** La auto consciencia es clave al empezar una negociación porque básicamente estás buscando las fortalezas y debilidades del otro.

- **Entender cuándo es momento de irte:** Si entras a una negociación sabiendo que estás dispuesto a irte sin haber cerrado un trato, entras desde una posición de poder. Esta es la razón por la que la neutralidad es clave en una negociación exitosa. No pueden obligarte a aceptar un trato si estás dispuesto a irte con las manos vacías.

- **Negocia de buena fe:** No importa si estás negociando los términos de un negocio a largo plazo o una venta rápida, lo normal es ponerte a la defensiva en cuanto inicias la reunión. Todos protegemos nuestros intereses y queremos obtener lo mejor para nosotros.

- **Aprende a cerrar:** Las negociaciones pueden sentirse como un juego de azar, pero en realidad

son más como el ajedrez. Una negociación exitosa requiere de encontrar el momento oportuno y de tener la habilidad de prever la siguiente jugada de tu contrincante.

## **El desempleo**

### **Desempleo**

El desempleo se define como la situación del grupo de personas en edad de trabajar que en la actualidad no tienen empleo aun cuando se encuentran disponibles para trabajar no tienen limitaciones físicas o mentales para ello y han buscado trabajo durante un periodo determinado. El desempleo está formado por la población activa en edad de trabajar que no tiene trabajo, no afecta por igual a todas las personas. Hay que tener en cuenta diversos factores como la edad, el tiempo que lleve desempleado o las cargas familiares que tenga, además, el tipo de personalidad de cada uno y su forma de reaccionar ante las contrariedades, pueden ser factores determinantes a la hora de conseguir otro trabajo (Corea et. al, 2009).

### **Relación entre emprendedurismo y el desempleo**

La relación entre emprendimiento y desempleo ha sido estudiada desde hace muchos años. Por una parte, se espera que unos aumentos en las tasas de desempleo conduzcan a un incremento en las tasas de creación de empresas. Este es lo que se conoce como “efecto Refugio” (refugee o ‘shopkeeper’ effect) en el sentido de que el desempleo estimularía el emprendimiento con gran fuerza, o sería un catalizador para el crecimiento de nuevas empresas (Jara et. al, 2015).

Una posición opuesta surge del llamado “efecto Oportunidad”. En efecto en su libro probablemente más famoso, (Schumpeter, 1942) desarrolla la idea de que el desempleo es un fenómeno fundamentalmente friccional o de corto plazo, el que surge de un proceso de destrucción creativa cuando los factores de producción son reasignados de las unidades que están en contracción hacia las unidades económicas que están en proceso de expansión (Jara et. al, 2015).

### **El desempleo y la vida de jóvenes universitarios**

La empleabilidad de los jóvenes que egresan de las instituciones de educación superior

(IES) es decir, la probabilidad de que ellos desempeñen una ocupación adecuada a su preparación académica depende del grado en que se alcancen los objetivos distintos. Por un lado, es necesario lograr una suficiente correspondencia entre las características de esa formación y los requerimientos de las ocupaciones, conocimientos, competencias y actitudes necesarios para trabajar exitosamente en su profesión que esos jóvenes desean desempeñar en el mercado laboral. Por otro lado, es necesario lograr un razonable equilibrio entre las cantidades de jóvenes que egresan de las IES y la capacidad del sistema económico para absorberlos en condiciones aceptables (Izquierdo, 2006).

Cuando la correspondencia entre la preparación adquirida por los jóvenes y la que es necesaria para desempeñar exitosamente las ocupaciones a las que ellos aspiran es insuficiente, se genera el problema que se conoce con el nombre de desempleo. La solución del mismo está generalmente al alcance de los responsables de las instituciones educativas. Pero cuando no existe un razonable equilibrio entre las cantidades de jóvenes que son preparados en el sistema escolar y la capacidad del sistema productivo para absorberlos adecuadamente, se genera el problema al que podemos asignar la solución, también es necesario la intervención de quienes diseñan e implementan las políticas públicas que influyen en el desarrollo económico y social del país (Izquierdo, 2006).

## **Desempleo de jóvenes en Paraguay**

De acuerdo a la investigación realizados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los datos recopilados en el documento, ponen el foco de atención en el mercado laboral paraguayo, señalando que, a pesar de los jóvenes se han beneficiado de un clima laboral favorable, la tasa de desempleo entre este grupo de población “es bastante alta”. El paro prácticamente alcanza el 12% entre los jóvenes, siendo más de tres veces superior al índice total de Paraguay y manteniéndose en el promedio del 10% registrado en toda América Latina y el Caribe. Los jóvenes que se encuentran ocupados lo hacen en su mayoría en empleos informales, un 15% se corresponde con trabajos autónomos y otro 2% con algún tipo de emprendimiento (López, 2017).

El estudio destaca, asimismo, que en 2014 alrededor del 25% de los jóvenes estudiaba y más del 56% trabajaba o compatibilizaba ambas actividades, por lo que la nación guaraní se encuentra entre las plazas con menores tasas de jóvenes que no estudian o no trabajan. Alrededor de un 15% de jóvenes de entre 15 y 29 años de edad entran a formar parte de la categoría de ‘ninis’ (aquellos que ni estudian ni trabajan), frente a una ratio del 20% en la región y un 15% en los países de la OCDE. En

cuanto a la formación, el porcentaje de jóvenes en la horquilla entre 25 y 29 años que terminaron la escuela secundaria creció un 60%, superior al promedio regional (55%) (López, 2017).

## Efectos del desempleo

El desempleo tiene muchos efectos negativos sobre las personas y el país que lo sufre. El más obvio es que muchas familias se quedan en una situación de precariedad que les impide satisfacer sus necesidades básicas (Martínez, 2017).

Quiroga (2019), indica que el desempleo impacta tanto en el campo económico y social de un país, por eso es considerado un problema macroeconómico, los principales efectos se pueden resumir en los siguientes:

En el aspecto económico nos damos cuenta que afecta a la producción, esto implica que disminuye el PIB (Producto Interno Bruto). Esta pérdida de producción no se puede recupera. En el aspecto social, encontramos que las personas que no tienen un empleo sufren frustración, estrés y carencia en sus satisfacciones. Esto puede desencadenar en otros problemas como pobreza, violencia, migración y más economía informal (Quiroga, 2019).

## Causas del desempleo

Menciona Banda (2011), el desempleo se encuentra entre las variables macroeconómicas para el estudio de una economía, dependiendo de las causas que lo provocan, lo que nos permite sacar unas conclusiones acerca de la situación económica del país. Existen los siguientes tipos de desempleo:

- Paro friccional: es el paro que se da durante el tiempo en el que un trabajador deja un puesto de trabajo y encuentra otro.
- Paro tecnológico: es el paro que se produce debido a la aparición de algunas tecnologías concreta, a la cual estas personas serán reemplazadas e irán al paro.
- Paro estacional: algunos productos o sectores de la economía son muy estacionales, por lo que aumenta la demanda de trabajo en algunas fechas concretas y disminuye cuando se termina la temporada.

## Temporalidad y desempleo

Las elevadas tasas de temporalidad y desempleo son rasgos diferenciadores del mercado

de trabajo. Las sucesivas reformas laborales llevadas a cabo desde 1984 han pretendido mejorar el funcionamiento del mercado introduciendo mayor flexibilidad. Sin embargo, los resultados a largo plazo han sido una moderada creación de empleo, una persistente rigidez de la tasa de desempleo, y una explosión de la tasa de temporalidad contractual (Herranz, 1998).

La crisis del coronavirus ha puesto en evidencia muchas cuestiones relegadas incluso por las propias administraciones, como el subsidio por desempleo para las empleadas de hogar. Pero, sobre todo, ha sacado a la luz el carácter esencial de los trabajos invisibles como el de las limpiadoras, cajeras, cuidadoras o enfermeras, sectores compuestos mayoritariamente por mujeres que en mitad de esta crisis continúan trabajando, y que vienen sufriendo buena parte de esa temporalidad y precariedad (Carballar, 2020).

## **Emprender VS desempleo**

Quedarse sin empleo puede ser el motivo para emprender, se conocen buenas historias sobre transformar la desilusión del despido en una trayectoria empresarial con éxito, cultivando la idea de quien no aprecia trabajar para los otros y sueña con una empresa propia. Sin embargo, es preciso estar atentos. ‘Varias empresas fueron creadas así: la persona pierde el empleo, no consigue encontrar otro y, por necesidad, crea un negocio propio. La empresa prospera y se transforma en una gran compañía (Montenegro, 2018)

La persona despedida acostumbra a considerar sólo los aspectos positivos de la vida soñada del empresario exitoso. Horarios flexibles, poco trabajo, salario alto y ajustable cuando es preciso, son los ideales perseguidos por quienes tienen esta visión restringida del empresariado. Estas personas conocen muchos casos célebres, pero ignoran los sacrificios, las pérdidas, las frustraciones y los fracasos detrás de estos. Pocos están dispuestos a pagar el precio de convertir una idea en un negocio, y el negocio en una empresa próspera y rentable (Montenegro, 2018).

Según el experto en Management y speaker internacional Merodio (2019), el desempleo, los coletazos de la crisis, la dificultad de encontrar puestos de trabajos y salarios afines a la edad y la experiencia, etc. son algunos de los factores que llevan a las personas a plantearse crear su propia empresa o ser autónomo, emprender es una actitud no montar una empresa. Ser emprendedor es difícil y ha de ser una decisión motivada por el deseo no por la necesidad. Hay emprendedores que nacieron sabiendo que era lo que querían, y otros que por razones de la vida se encontraron que lo

eran. Definitivamente no todo el mundo debe emprender, ya que conlleva cierto aspecto gestión de la presión, responsabilidad, etc. que no todo el mundo es capaz de asumir y vivir con ello de una manera feliz.

## Emprendedurismo digital

Vargas (2018), lo describe como las plataformas digitales que han hecho que los negocios tradicionales tengan que actualizarse, ya que hay mucha competencia en el mundo online. Debemos ser conscientes de que la mayoría de los consumidores buscan cualquier necesidad en Internet antes de tomar cualquier decisión, por lo que, si tu producto o servicio no está de forma online, no aparecerás para resolver ninguna de su necesidad.

Según Argonilla (2020), la guía para la obtención de un emprendimiento digital en 2020:

- Haz un análisis DAFO: Sé que puede dar mucha pereza ponerse a hacer un análisis DAFO. Y encima empezar por aquí, pero merece la pena. El hecho de analizar tus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades te va a dar una visión mucho más clara de tu punto de partida.
- Haz algo que te guste, controles y tenga mercado: Y para tener constancia lo mejor es hacer algo que estuviera en la intersección de lo que te gusta y lo que sabes hacer.
- Identifica una idea de negocio: Si estás decidido a emprender online, lo primero sería identificar una idea de negocio. Si ya tienes claro este punto sigue adelante.
- Valida tu idea de negocio: Una vez identificada la idea de negocio hay que validarla. Puedes validar tu idea de negocio de diferentes formas.
- Diferénciate de tus competidores: Si al buscar ideas de negocio online encuentras competidores, ¡enhorabuena! es buena señal. Significa que hay mercado para ese negocio online.
- Especialízate: Antes de emprender online, ten en cuenta que es mucho más fácil que tu negocio digital funcione si te especializas en un área concreta que si ofreces algo más genérico.
- Quema los barcos cuando estés seguro: Todos los emprendedores digitales hemos pasado por esa situación insostenible en la que sigues trabajando por cuenta ajena a la vez que arrancas tu negocio online. Pero llega un momento en el que para poder emprender de forma seria tendrás que centrarte en eso y sólo eso.
- Formaliza tu nueva situación con tu familia: Ya hemos dicho varias veces que para emprender online vas a necesitar mucho foco y tiempo. Y esto significa que tienes que tener en cuenta

que puede afectar a tu familia o entorno cercano. Así que antes de comenzar con tu negocio online piensa cuantas horas vas a consumir de tu tiempo personal, cómo te vas a organizar y cómo va a afectar esto a tu familia.

- Consigue tu primer capital con las 3 F: Friends, Fools and Family: Si vas a necesitar capital para lanzar tu negocio online trata de huir de los créditos y bancos.

- Establece tu buyer persona: Los buyers personas son representaciones ficticias que creas de tu audiencia o público objetivo para entenderla mejor.

- Investiga a la competencia: Si tu negocio online tiene competencia significa que hay mercado. Ahora habría que ver si ese mercado está saturado o no. Pero pongamos que no. Que hay hueco para un negocio más. El tuyo.

- Establece un plan de negocio a corto, medio y largo plazo: Algo que te puede dar mucha pereza pero que es vital que hagas antes de emprender es plantear un plan de negocio.

- Busca socios estratégicos: Si en tu negocio digital hay áreas que no controlas personalmente va a ser mucho mejor que busques ayuda en gente que pueda desempeñar esa parte.

- Crea un producto y servicio mínimo viable: Para ser emprendedor digital tienes que deshacerte del perfeccionismo que puedas llevar dentro. No todo tiene que ser impecable. Ni cada detalle debe estar atado desde el primero momento.

- Formaliza tu situación legal: Una de las preguntas que más se hacen muchos emprendedores digitales es que si para vender un producto, tienen que darse de alta (así en general). Pues bien, siempre que se vende algo hay que hacerlo de forma legal.

- Crea un plan de marketing online: Una de las cosas que te deben rondar la cabeza casi a la vez que la propia idea de negocio es la estrategia de marketing online que vas a seguir.

- Haz pruebas con beta testera: Una idea interesante antes de lanzar tu negocio online es probarlo con usuarios reales para ver si todo funciona como es de esperar.

- Capta leads con meses de antelación al lanzamiento: Otra buena idea antes de presentar en público cualquier proyecto online es crear una página de captación de leads meses antes del lanzamiento oficial.

- Reinvierte en tu negocio online: Si vas a emprender online ten en mente reinvertir en tu negocio. No te digo que destines un porcentaje desde el principio para este cometido. Pero sí que lo tengas en mente para que en cuanto puedas reinviertas.

- Haz Networking: Una buena forma de hacer nuevos contactos y a la larga conseguir más

ventas es hacer Networking.

- Comprueba que se van cumpliendo metas e hitos: Pues ahora es el momento de ir viendo si se están cumpliendo nuestros objetivos en los diferentes escenarios que hemos pensado.

## **Decisión de emprender**

Assad (2019), describe indica que el emprender es algo que muchos queremos y nos asusta a todos. Valiente no es quien no tiene miedo sino quién a pesar del miedo actúa. Hoy es el momento de los emprendedores, mas no de todos, solo de aquellos que estén dispuestos a vivir con miedo.

Premo (2018), menciona que la toma de decisiones es una de las tareas más complejas e incluso difíciles por las consecuencias que tienen en el futuro. Algunas consideraciones que hay que tener cuando se toma una decisión son:

- Piensa en la decisión que vas a tomar.
- Determina las opciones que tienes.
- Elabora un análisis detallado, considerando los pros y contras de cada una, así como el rumbo que puede tomar la empresa con cada decisión
- Analiza la información que tienes y toma la decisión.
- Aprender a tomar una decisión es importante para el emprendedor pues de otra forma se le estarán yendo oportunidades sin aprovechar.

## **Emprender en tiempos de COVI -19**

Según Vicesar (2020), el ecosistema emprendedor paraguayo es incipiente, en comparación con el resto de los países de la región. Antes de la irrupción de Covid-19 era un sector casi invisibilidad para el Estado y buena parte de la opinión pública. Los emprendedores paraguayos ya se demostraron a sí mismos que unidos, son capaces de llegar lejos. Ahora viene el tiempo de, a la par de seguir luchando por la supervivencia, sentar las bases para convertir al país en un bum de innovación, creatividad y desarrollo tecnológico.

Paraguay debe dejar de ofrecerse únicamente como un país con mano de obra, impuestos y energía baratas para que empresas extranjeras maquilen. Debe posicionarse también como un polo con potencial emprendedor para generar innovación disruptiva que ofrezca soluciones concretas y



---

efectivas a los habitantes del Paraguay y del mundo entero (Vicesar, 2020).

El país es visto desde el exterior como una estancia con tierra fértil para ser sembrada y obtener la mejor cosecha de la historia. Así lo llaman los inversores profesionales, son nichos específicos de mercados en los que se detecta una situación de innovación de la que se puede crear una nueva empresa de alto potencial que justifique una inversión con el objetivo de crecer y expandirse. Para los emprendedores, hay tantas oportunidades que se hace difícil elegir y hacer foco. Lo más importante es que el equipo esté seguro y entiendo el problema de fondo para lograr hacer su startup rentable y sostenible en el tiempo (Agtech et. al, 2020).

La rápida propagación del coronavirus desde la ciudad china de Wuhan a docenas de países ha causado un pánico mundial generalizado y ha enviado ondas expansivas a través del mercado de valores chino. Pero donde unos ven incertidumbre, otros ven oportunidades. China ha llevado a cabo una defensa múltiple contra el nuevo coronavirus. Mientras luchan por contener su propagación y tratar el creciente número de infectados, las autoridades chinas también se han movilizado para proteger la economía y reforzar el negocio (Lenin, 2020).

## **Método de estudio**

### **Método**

El método de la investigación fue el deductivo.

### **Enfoque**

La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, porque las conclusiones fueron obtenidas mediante datos numéricos.

### **Nivel de la investigación**

El nivel fue descriptivo-correlacional por que buscó describir la relación que existe entre el desempleo y el emprendedurismo en los alumnos de la carrera de ingeniería comercial.

---

## **Campo de acción**

Población: 103 Alumnos correspondientes a la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este sede CDE.

Muestra: La muestra representativa para la investigación aplicando formulas estadísticas correspondió a 103 alumnos del primer al quinto año de la carrera de Ingeniería Comercial de la UPE CDE, la cual representa al 100% de la población.

## **Técnica de recolección de datos**

Se aplicó una encuesta a los alumnos pertenecientes a la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este Sede CDE.

Instrumento de recolección de datos

El instrumento utilizado fue el cuestionario con preguntas cerradas.

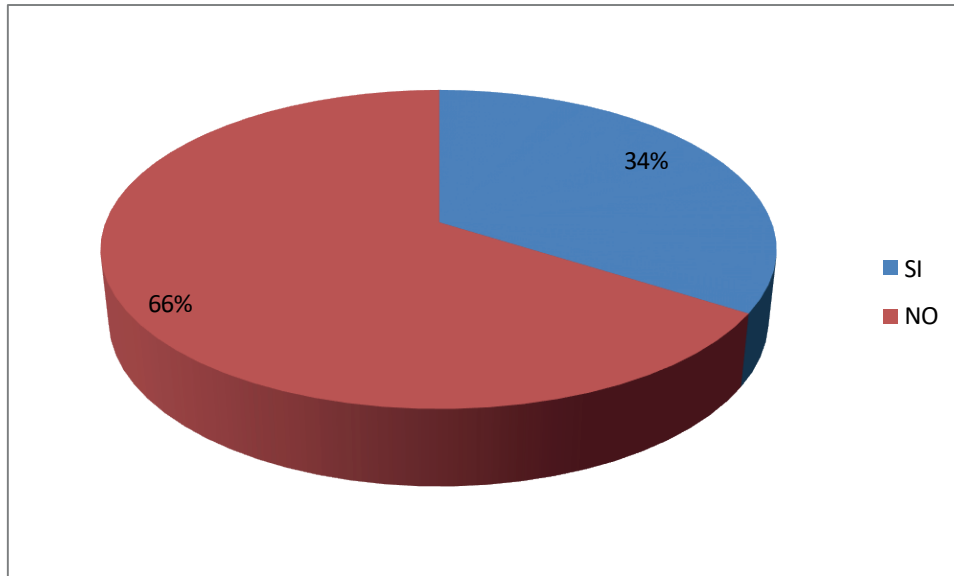
## **RESULTADOS**

### **Resultados de los Cuestionarios**

Los resultados de esta investigación se presentan de la siguiente manera:

En la sección se puede observar los gráficos estadísticos que están representados de manera circular, el cual fue resultante de la encuesta realizada a estudiante de la carrera de ingeniería Comercial del 1° al 5° año de la Universidad Privada del Este Sede CDE, con el fin de evidenciar el logro de los objetivos propuestos inicialmente en esta investigación.

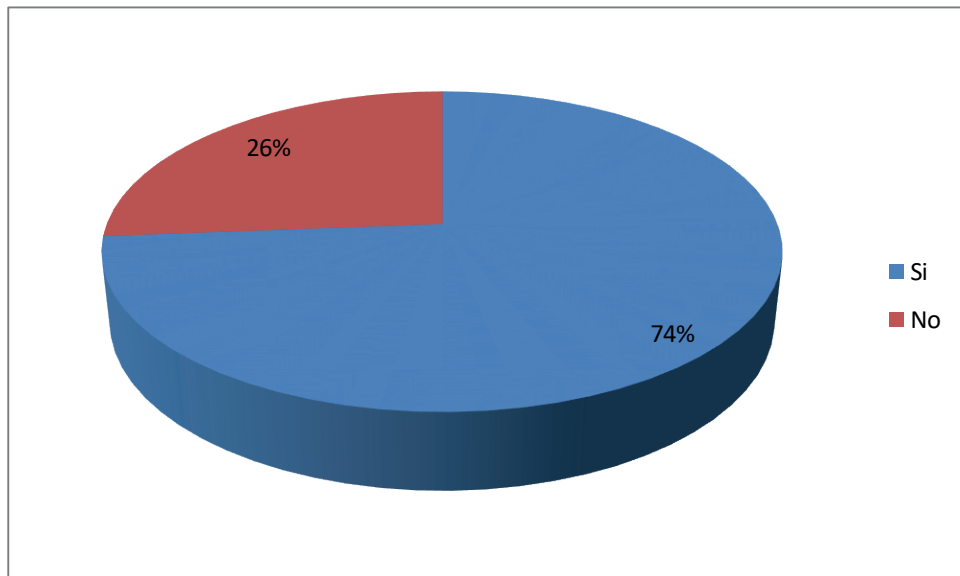
Pregunta 1	
Actualmente ¿cuenta con un empleo?	
Respuesta	Cantidad de respuesta
SI	35
NO	68



**Gráfico 1.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 66% de los encuestados indicó que no cuenta con un empleo, mientras que el 34% mencionó que sí. Esto deja en evidencia que actualmente la gran mayoría de los alumnos que se encuentran estudiando la carrera de Ingeniería Comercial de la UPE km 7, no cuentan con un trabajo fijo.

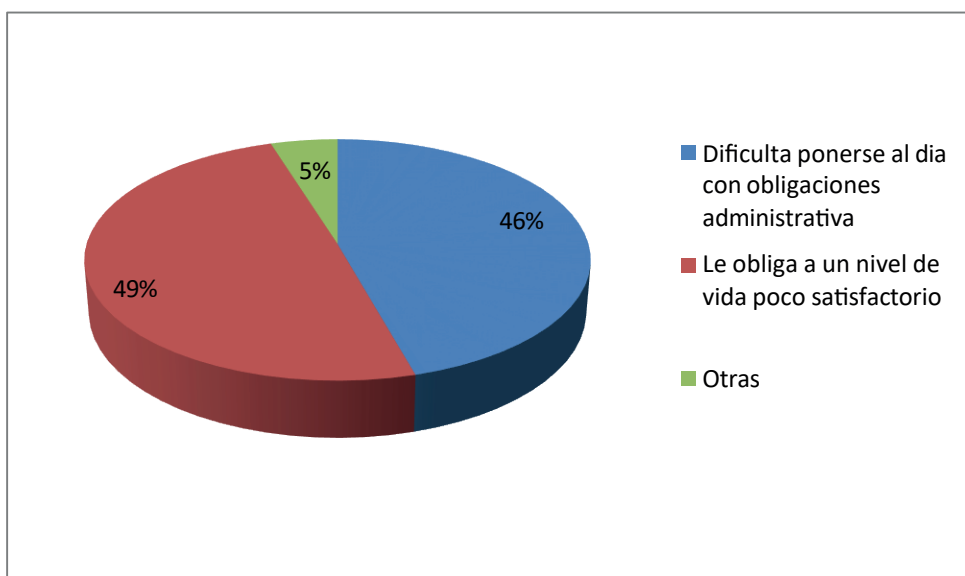
Pregunta 2	
Si la respuesta anterior fue no ¿le genera alguna dificultad encontrarse sin empleo	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	76
NO	27



**Gráfico 2.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 74% de los encuestados indicó que les genera dificultades el no contar con un empleo, mientras que el 26% mencionó que no.

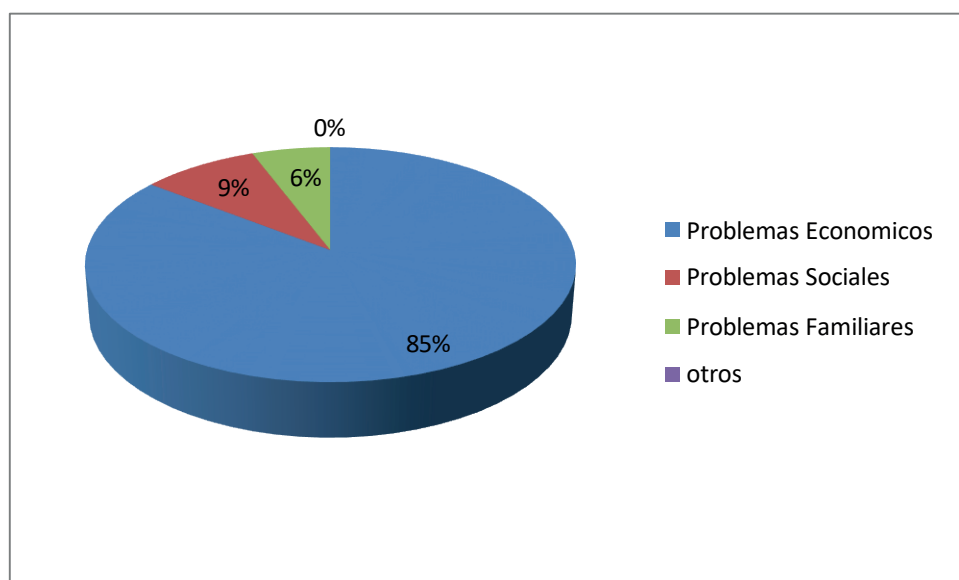
Pregunta 3	
¿Cómo influye esta situación en tu vida como estudiante universitario?	
Respuesta	Cantidad de Respuesta
Dificulta ponerse al día con obligaciones administrativas	47
Le obliga a un nivel de vida poco satisfactorio	51
Otros	5



**Gráfico 3.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 49% de los encuestados indicó que se ven obligados a llevar un nivel de vida poco satisfactorio, el 46% mencionó que cuenta con dificultades para ponerse al día con sus obligaciones administrativas y el 5% respondió otros (no les afecta, no influye en su vida como estudiante, no les ayuda a costear sus gastos).

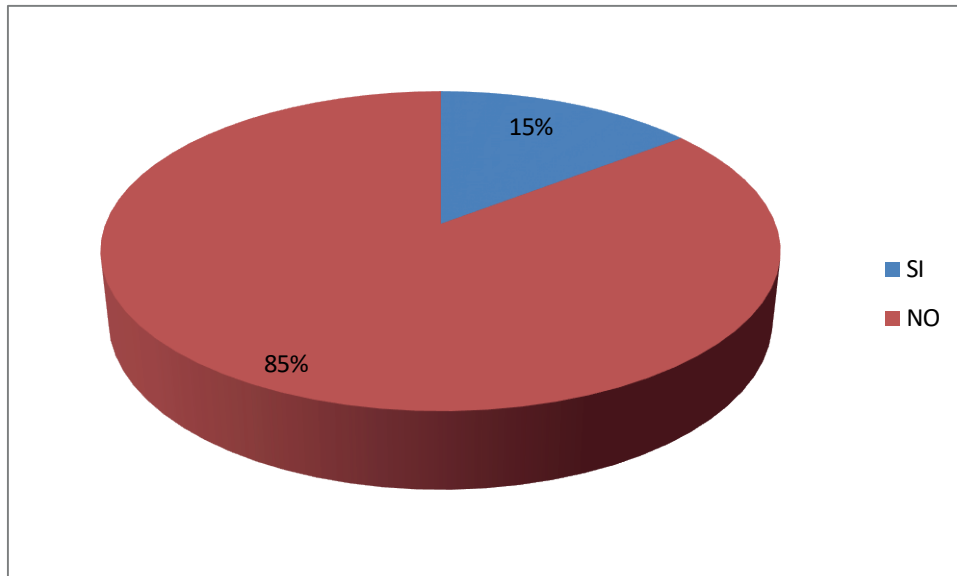
Pregunta 4	
¿Qué dificultades genera estar sin empleo?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
Problemas Económicos	88
Problemas Sociales	9
Problemas Familiares	6
Otros	0



**Gráfico 4.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 85% de los encuestados respondió que les genera problemas económicos, el 9% mencionó que les genera problemas sociales y un 6% indicó problemas familiares. De esta manera podemos entender que el problema principal por el cual se encuentran atravesando los alumnos de la carrera a causa del desempleo está relacionado a factores económicos.

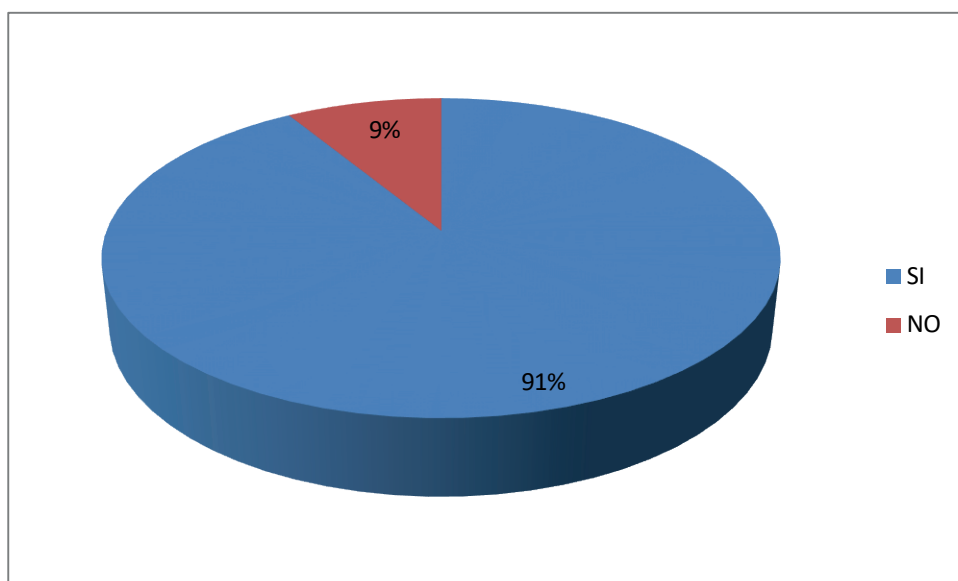
Pregunta 5	
¿Usted ha emprendido alguna vez su propio negocio?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	15
NO	88



**Gráfico 5.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 85% de los encuestados indicó que no han emprendido un negocio propio, mientras que el 15% respondió que sí.

Pregunta 6	
Si la respuesta anterior fue no ¿le gustaría emprender su propio negocio?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	94
NO	9

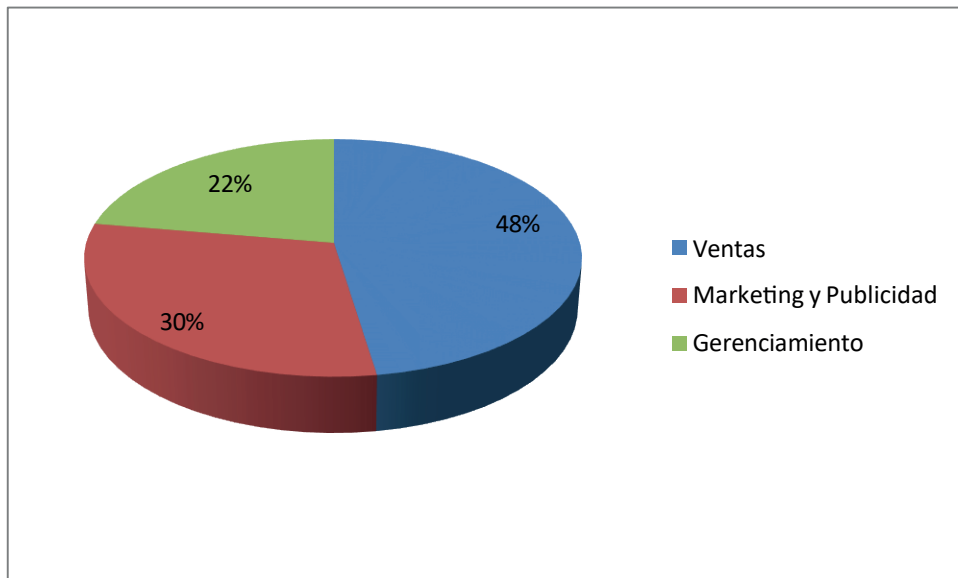


**Gráfico 6.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 91% de los encuestados indicó que les gustaría emprender su propio negocio, mientras que el 9% mencionó que no. De esta manera deja en evidencia que la voluntad de los alumnos que se encuentran formándose actualmente está enfocada al emprendedurismo.



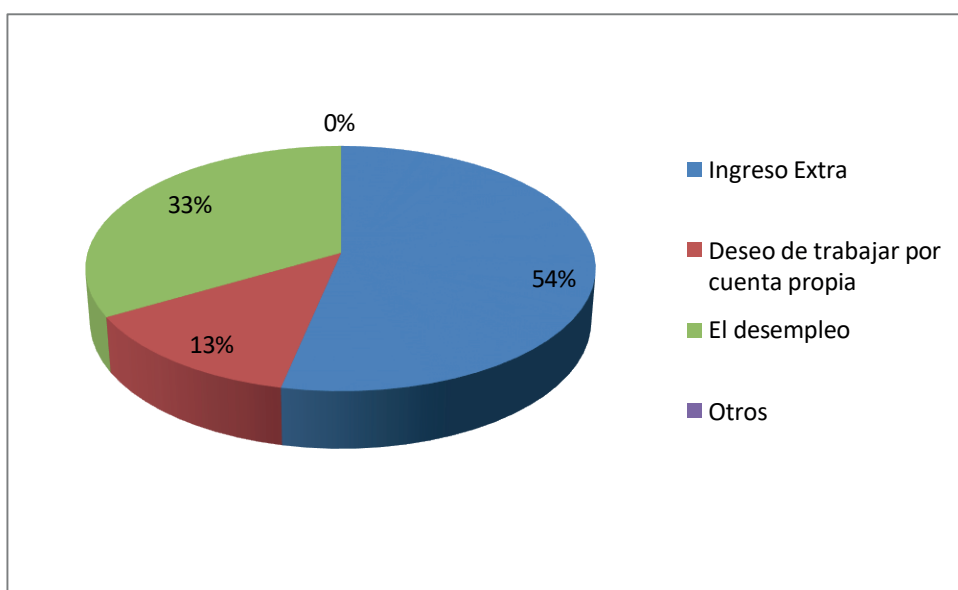
Pregunta 7	
¿En qué actividad le gustaría desempeñarse como emprendedor?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
Ventas	48
Marketing y Publicidad	32
Gerenciamiento	23
Otros	0



**Gráfico 7.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 48% de los encuestados mencionó que les gustaría desempeñarse en áreas de ventas, el 30% en áreas de marketing y publicidad, el 22% en funciones relacionados al gerenciamiento.

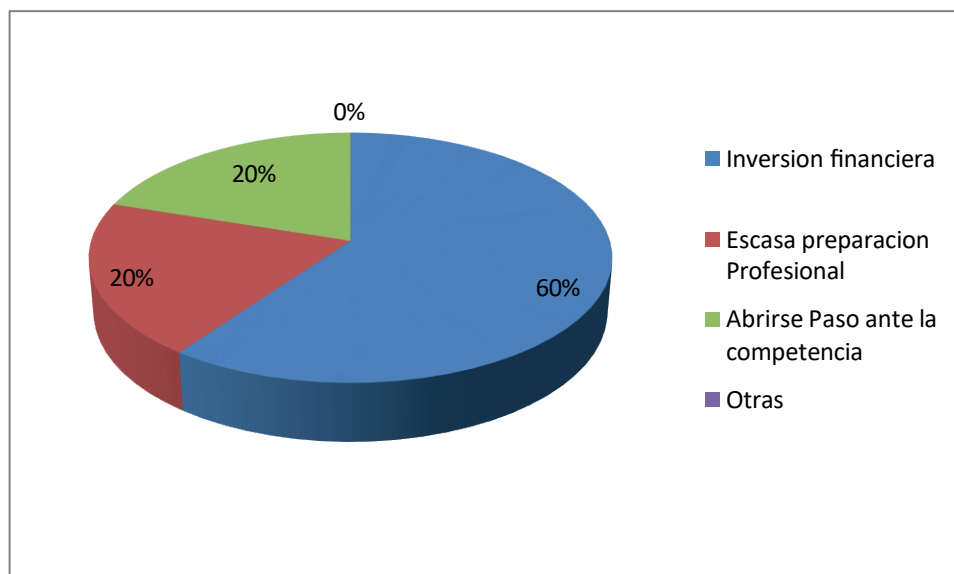
Pregunta 8	
Si ha emprendido ¿cuál fue su motivo?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
Ingreso extra	8
Deseos de trabajar por cuenta propia	2
El desempleo	5
Otros	0



**Gráfico 8.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 54% de los encuestados respondió que el motivo por el cual emprendieron fue para tener ingresos extras, el 33% a causa del desempleo y el 13% lo hizo por el deseo de trabajar por cuenta propia.

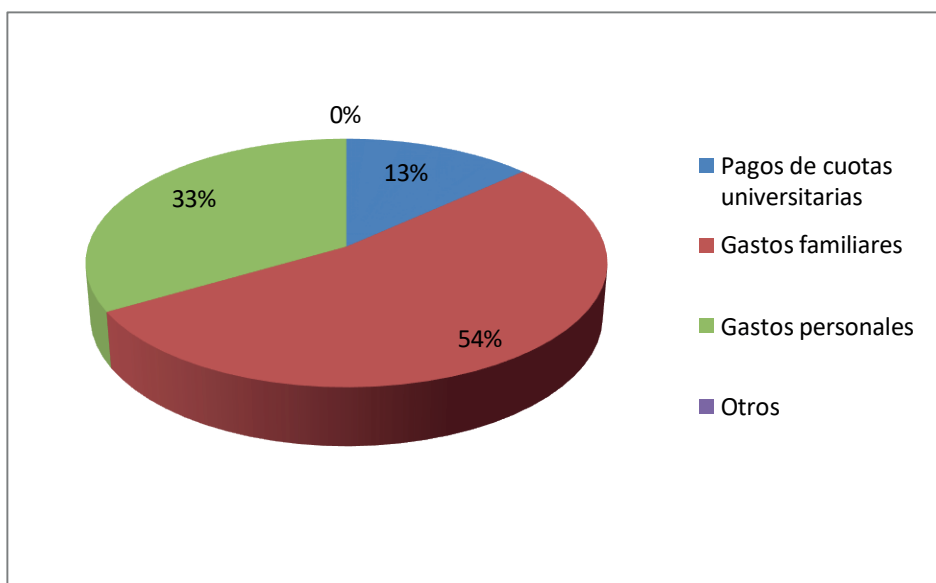
Pregunta 9	
Si ha emprendido ¿qué desafío ha enfrentado durante el desarrollo de su propio negocio?	
Inversión Financiera	9
Escasa preparación profesional	3
Abrirse paso a la competencia	3
Otros	0



**Gráfico 9.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 60% respondió que el desafío enfrentado fue la inversión financiera, un 20% mencionó abrirse paso a la competencia, un 20% indicó la escasa preparación profesional. Para emprender es importante la planificación correcta y por supuesto enfrentar los desafíos que estas conllevan, unas de las más importantes es tener en claro la inversión financiera necesaria para lograr el éxito.

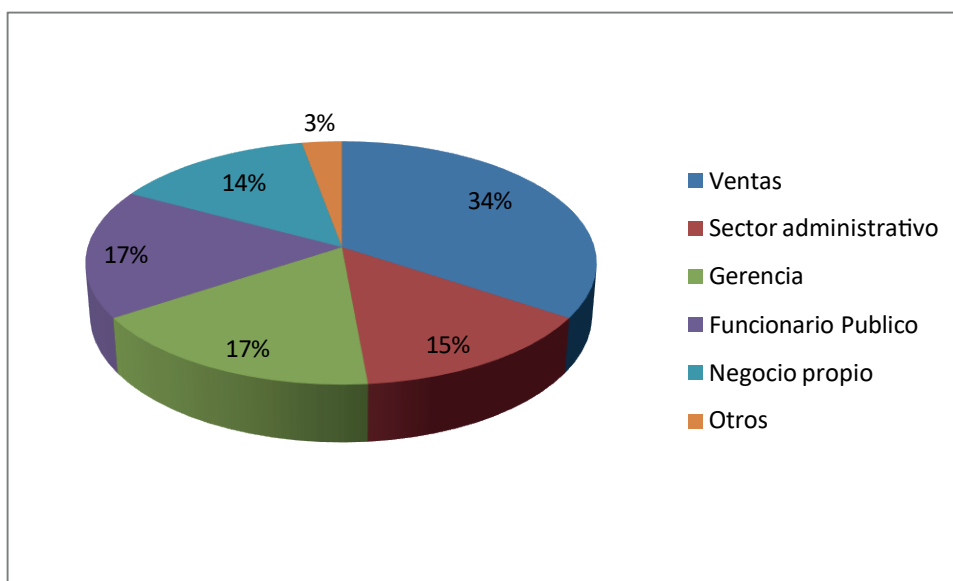
Pregunta 10	
¿Cuál fue su mayor necesidad antes de emprender?	
Pagos de cuotas universitarias	2
Gastos familiares	8
Gastos personales	5
Otros	0



**Gráfico 10.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 54% de los encuestados mencionó que las necesidades enfrentadas antes de emprender fueron por los gastos familiares, el 33% gastos personales y el 13% pagos de cuotas universitarias.

Pregunta 11	
¿En qué área laboral te desempeñas actualmente?	
Ventas	12
Sector administrativo	5
Gerencia	6
Funcionario Publico	6
Negocio propio	5
Otros	1



**Gráfico 11.** Resultado del cuestionario aplicado.

El 34% de los encuestados mencionó que se desempeñan en el área de ventas, el 15% indicó en el sector administrativo, el 17% en la función pública, el 17% en áreas de gerencia, el 14% en su propio negocio y el 3% indicó otros (se emplea en trabajos domésticos).

---

## Conclusión

Una vez finalizada la investigación se pudo comprobar que la mayor parte de los alumnos que pertenecen a la carrera de Ingeniería Comercial, actualmente se encuentran sin un empleo fijo y esto representa al 66% de los matriculados. El desempleo ha aumentado de manera considerable en todo el territorio paraguayo, lo cual también afecta a nuestros alumnos universitarios, les obliga a tener una vida poco satisfactoria y además de limitaciones para ponerse al día con sus obligaciones administrativas, debido a la falta de remuneración económica, esto además les genera problemas familiares y sociales.

El emprendimiento genera oportunidades para ir creciendo como profesionales en un mercado cambiante. Actualmente existen alumnos que emprendieron su propio negocio y otros que anhelan hacerlo más adelante. Estos alumnos emprendedores mencionan que han tenido desafíos, entre los principales enfrentados se encuentran la inversión financiera necesaria, la escasa preparación profesional para enfrentar el negocio y abrirse paso a la competencia. Además, se pudo comprobar que las actividades más atractivas para los estudiantes que desean emprender, se encuentra relacionado principalmente en áreas de ventas, en áreas relacionadas al Marketing y Publicidad y también en áreas de gerenciamiento.

El desempleo se encuentra ligado de manera directa con el emprendedurismo ya que para enfrentar la crisis económica actual y la pandemia del COVID19, se buscan crear nuevas alternativas para lidiar con estas situaciones, se van generando nuevos emprendimientos acorde a la necesidad del mercado. Este potencial del emprendedurismo también se observa en nuestros alumnos universitarios, quienes hoy se encuentran sin un trabajo fijo. De esta manera se evidencia el logro de todos los objetivos propuestos inicialmente en la investigación.

## Recomendaciones

Al término de este trabajo de investigación proponemos los siguientes puntos, orientados a futuros investigadores:

En la actualidad nos encontramos viviendo una crisis económica generada por varios factores, unos de los más importantes se deben a la pandemia del COVID19. Es importante que

nuestra sociedad se encuentre preparada para situaciones parecidas que puedan ocurrir en un futuro, esto brinda la oportunidad de plantear estrategias para enfrentar una crisis que pueda ser generada por pandemias.

Proponer estrategias que amplíen los conocimientos y orienten a los alumnos universitarios hacia el emprendedurismo para que de esta manera sean ellos los encargados de liderar con profesionalismo sus propias empresas.

Y por lo anterior, además se propone a la facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Privada del Este Sede CDE, en la Carrera de Ingeniería Comercial hacer hincapié al emprendedurismo, brindando herramientas que faciliten la formación constante de nuestros futuros profesionales y con esto lograr que nuestros alumnos se encuentren motivados y les ayude a desarrollar la voluntad de ser emprendedores.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Kiyosak. R. T. (2009). (2da Ed.). Introducción al Marketing. USA. Arizona: Editorial Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A.

ABC Color (2019). Solo para valientes: emprender un negocio propio ya es hoy una opción viable. Disponible en: <https://www.abc.com.py/periodismo-joven/solo-para-valientes-emprender-un-negocio-propio-ya-es-hoy-una-opcion-viable-1808721.html> en fecha 10/06/2020

Agtech C. y Fintech, A. Emprendimiento en tiempos de COVI- 19. Recuperado de: [https://www.lanacion.com.py/negocios\\_edicion\\_impresa/2020/04/05/paraguay-oportunidades-para-emprender-las-llamamos-verticales/](https://www.lanacion.com.py/negocios_edicion_impresa/2020/04/05/paraguay-oportunidades-para-emprender-las-llamamos-verticales/) en fecha 10/06/2020

Arboleda, M. (2010). El emprendimiento una respuesta al desempleo en Colombia. Disponible en: <https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/moduloemprendedurismo.pdf> en fecha 18/06/2020

Álvarez, M. y Murano, G. (2019). Las Instituciones que ayudan a los emprendedores en Paraguay.

Recuperado de: <http://clubdeejecutivos.org.py/revista/14-instituciones-que-ayudan-emprender> en fecha 18/06/2020

Assad, T. (2019). Toma de Decisiones. Recuperado de: <https://medium.com/@tutoassad/la-decisi%C3%B3n-de-emprender-d6c4957e849a> en fecha 22/06/2020

Banda, J. (2011). Causa del Desempleo. Recuperado de: <https://www.economiasimple.net/desempleo.html> en fecha 22/06/2020

Carvallar, O. (2020). Temporalidad y Desempleo. Recuperado de: <https://www.lamarea.com/2020/04/02/el-paro-delata-la-temporalidad-del-mercado-laboral-y-el-trabajo-esencial-femenino/> en fecha 23/06/2020

Colman, E. (2019). Emprendedurismo en Paraguay. Recuperado de: <http://www.mic.gov.py/mic/w/contenido.php?pagina=1&id=1143> en fecha 23/06/2020

Correa M., Corpus K., Martinez H. y Vélez, C. (2009). Desempleo. Recuperado de: <https://desempleo-desempleo.blogspot.com/2009/09/el-desempleocausas-y-consecuencias-que.html> en fecha 18/06/2020

Díaz, J. (2018). Jóvenes Emprendedores. Recuperado de: <https://infonegocios.com.py/nota-principal/conoce-a-5-de-los-emprendedores-que-se-destacaron-este-ano> en fecha 22/06/2020

Ferrini, D. (2020). China y el COVI 19 de emprender. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51573435> en fecha 30/06/2020

Fuentes, O. (2019). Las tendencias previstas 2020. Recuperado de: <https://www.iebschool.com/blog/tendencias-empresariales-innovacion-innovacion/> en fecha 30/06/2020

Herranz, L. (1998). Temporalidad y Desempleo. Recuperado de: [https://elpais.com/diario/1998/12/24/economia/914454015\\_850215.html](https://elpais.com/diario/1998/12/24/economia/914454015_850215.html) en fecha 10/06/2020



Izquierdo, C. (2006). Desempleo Juvenil Universitario. Recuperado de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1405-74252006000300004](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252006000300004) en fecha 10/06/2020

Jara S., Sosa S. y Barreto, K. (2015). Relación de Emprendedurismo y desempleo. Recuperado de: [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-2442015000100007](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-2442015000100007) en fecha 15/06/2020

López, F. (2017). Desempleo en Paraguay. Recuperado de: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias> en fecha 10/06/2020

Martínez, J. (2017). Descripción de Efecto del Desempleo. Recuperado de: <http://www.econosublime.com/2017/12/efectos-desempleo.html> en fecha 15/06/2020

Moreno, L. (2020). El COVI emprendiendo. Recuperado de: <https://www.planv.com.ec/historias/sociedad/minuto-minuto-sobre-el-coronavirus> en fecha 30/06/2020

Moyo, D. (2017). Competencia del Emprendimiento. Recuperado de: <https://www.emprender-facil.com/competencias-de-un-emprendedor/> en fecha 10/06/2020

Quiroa, M. (2019). Efecto del Desempleo. Recuperado de: <https://economipedia.com/actual/el-desempleo-un-problema-actual.html> en fecha 15/06/2020

Peralta J., Couchonnal M. y García, L. (2017). Emprendimiento Juvenil. Recuperado de: [http://observatorio.sinafocal.gov.py/application/files/4315/6745/0024/OLN\\_EO\\_-\\_Empleo\\_Juvenil.\\_Emprendedurismo.pdf](http://observatorio.sinafocal.gov.py/application/files/4315/6745/0024/OLN_EO_-_Empleo_Juvenil._Emprendedurismo.pdf) en fecha 10/06/2020

Peralta, E. (2013). Desafíos de un emprendedor. Recuperado de: <http://www.ujeresdeempresa.com/5-desafios-que-todo-emprendedor-enfrenta-en-su-negocio/> en fecha 10/06/2020

Premo, B. (2018). Toma de decisiones. Recuperado de: <https://www.entrepreneur.com/article/323412> en fecha 10/06/2020

Román, J. (2013). Característica del Emprendedor. Recuperado de : <https://intoleranciadiario.com/blog/2013/09/03/402576-diez-aspectos-que-definen-el-espíritu-emprendedor.html> en fecha 20/06/2020

Santoyo, S. (2015). Las ventajas de ser un emprendedor son. Recuperado de: <https://diariodeemprendedores.com/herramientas/beneficios-de-ser-emprendedor.html> en fecha 10/06/2020

Sánchez, L. (2012). Tipos de Emprendedor. Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/tipos-de-emprendedores.html> en fecha 15/06/2020

Valles, Y. (2019). Tendencia del año 2020. Recuperado de: <https://www.expertopyme.com/emprendimiento/> en fecha 10/06/2020

Vicesar, B. (2020). Emprendimiento en tiempos de COVID-19). Recuperado de: <https://www.hoy.com.py/negocios/emprender-un-negocio-en-tiempos-de-covid-19-el-exito-no-es-un-tema-de-dinero> en fecha 03/08/2020

Villalba, R. (2019). Las desventajas del emprendedor. Recuperado de: <https://asepyme.com/conoce-las-ventajas-y-desventajas-de-ser-emprendedor/> en fecha 10/06/2020

Vallmitja, N. (2012). La actividad emprendedora de los graduados IQS. Disponible en: <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/145034/Tesis%20Nuria%20Vallmitjana%20Palau.pdf?sequence=1> en fecha 04/06/2020