

Experiencias y recomendaciones para emprender; estudio de caso en emprendedores de quioscos en Puente Kyjhá, Paraguay

Experiences and Recommendations for Entrepreneurship: A Case Study of Kiosk Entrepreneurs in Puente Kyjhá, Paraguay

Derlis Daniel Duarte Sanchez¹, Maria Samudio Zayas¹

¹Universidad Nacional de Canindeyú, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Saltos del Guairá, Canindeyú, Paraguay.

Recibido: 01/10/2024

Aceptado: 20/12/2024

Editor responsable: Marcela Achinelli  Facultad de Ciencias Economicas - UNA, San Lorenzo, Paraguay.

RESUMEN

Emprender es el acto de iniciar y desarrollar un negocio, donde se enfrenta riesgos y desafíos con determinación y creatividad para alcanzar objetivos específicos. Se tuvo como objetivo, describir las experiencias y recomendaciones emprendedoras para el inicio de un negocio. Se utilizó una metodología, de estudios de casos, la población estuvo compuesta por 18 emprendedores con un año de experiencia, se les aplicó cuestionario mixto con encuesta y entrevista, para el análisis de los resultados, se realizó categoría de análisis. Los principales resultados demuestran que, los resultados principales muestran que, el 83% de la población encuestada es de sexo femenino y el 17% es masculino. En cuanto al nivel educativo, un 6% tiene estudios de primaria incompletos y otro 6% tiene estudios de secundaria incompletos. Además, el 44% ha completado la educación secundaria, otro 44% ha alcanzado estudios profesionales. En cuanto a la actividad productiva, el 78% se dedica a la actividad comercial, el 11% a servicios y otro 11% a artesanía. Respecto a la modalidad de mercadeo, el 100% realiza ventas directas al consumidor. Con relación a las motivaciones para emprender, el 50% lo hace para generar autoempleo, el 40% por oportunidad, el 5% por necesidad y otro 5% para crear empleo para otros. Finalmente, respecto a las características que debe tener un emprendedor, el 33% destaca la perseverancia, el 17% la motivación, otro 17% la formación y conocimiento, el 11% la disposición para tomar riesgos y la capacidad innovadora, el 6% el liderazgo, y el 5% la capacidad para identificar oportunidades. Y los aspectos clave que deben tener los emprendedores son; disposición de asumir riesgos, perseverancia y determinación, esfuerzo y dedicación, trabajo en equipo, innovación y adaptabilidad. Estos hallazgos, ofrecen lecciones para los aspirantes a emprender y para los responsables de formular políticas públicas de apoyo al emprendimiento.

PALABRAS CLAVE: Emprender, innovación, perseverancia, riesgo, trabajo en equipo.

ABSTRACT

Entrepreneurship is the act of starting and developing a business, where one faces risks and challenges with determination and creativity to achieve specific objectives. The aim was to describe the entrepreneurial experiences and recommendations for starting a business. A case study methodology was used, and the population consisted of 18 entrepreneurs with one year of experience. A mixed questionnaire combining surveys and interviews was applied, and the results were analyzed through categorized analysis. The main results show that 83% of the surveyed population is female and 17% is male. Regarding educational level, 6% have incomplete primary education and another 6% have incomplete secondary education. Additionally, 44% have completed secondary education, and another 44% have achieved professional studies. In terms of productive activity, 78% engage in commercial activities, 11% in services, and another 11% in handicrafts. Regarding marketing methods, 100% make direct sales to consumers. Concerning motivations for entrepreneurship, 50% do so to generate self-employment, 40% for opportunity, 5% out of necessity, and another 5% to create jobs for others. Finally, regarding the characteristics an entrepreneur should have, 33% highlight perseverance, 17% motivation, another 17% education and knowledge, 11% willingness to take risks, and innovative capacity, 6% leadership, and 5% the ability to identify opportunities. Key aspects that entrepreneurs must possess include the willingness to take risks, perseverance and determination, effort and dedication, teamwork, innovation, and adaptability. These findings offer lessons for aspiring entrepreneurs and policymakers responsible for formulating public policies to support entrepreneurship.

KEY WORDS: Entrepreneurship, innovation, perseverance, risk, teamwork

AUTOR CORRESPONDIENTE: Derlis Daniel Duarte Sanchez. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Nacional de Canindeyú. Saltos del Guairá, Canindeyú, Paraguay.
Email: derlisduarte@facem.edu.py

CONTRIBUCIÓN DE LOS AUTORES: DDDS realizó la conceptualización, curación de datos, análisis formal, visualización y escritura. MSZ realizó la conceptualización, investigación y escritura

FINANCIAMIENTO: Financiamiento propio.

CONFLICTO DE INTERÉS: Los autores declaran no tener conflicto de intereses.

INTRODUCCIÓN

La ciudad de Puente Kyjhá, distrito de Francisco Caballero Álvarez, se encuentra aproximadamente a 500 km de Asunción, la capital de Paraguay, sobre la ruta nacional N° 10. Sus habitantes se dedican a la agricultura, la ganadería, comercio e industria. Fue creado por la Ley N° 1275 del 30 de noviembre de 1981. Su actividad económica principal es la agricultura, que se desarrolla en dos modalidades: la agricultura familiar y la agricultura empresarial (Municipalidad de Francisco Caballero Álvarez, 2016).

El lugar fue bautizado por los primeros pobladores inicialmente como Puente Kyhá. En el límite entre La Paloma y Katueté, sobre el río Carapá funcionaba un puente construido con estructura de cocoteros partidos por la mitad con maromas de sogas que hacían vaivenes. De allí el nombre de Puente Kyhá (hamaca) (Municipalidad de Francisco Caballero Álvarez, 2021). Por lo tanto, según Valdez Guerrero et al., (2023a), conocer el perfil de un emprendedor tiene efecto en las oportunidades que una persona puede generar al iniciar un negocio. Esto se debe a que se identifica el espíritu emprendedor y se determinan las características necesarias para aquellos que desean establecer un negocio.

Es fundamental estudiar a los emprendedores, ya que su comportamiento permite identificar las cualidades que poseen para lograr sus metas y desarrollar habilidades que a menudo no se aprovechan al máximo. Los autores Duarte Sánchez & Zaracho Rojas (2024), han estudiado las características de emprendedores en Cruce Guaraní, Paraguay, del mismo trabajo se han utilizado algunas preguntas del instrumento de recolección de datos, pero a diferencia de la misma, el presente artículo fue en otra localidad y a una población específica que es de emprendedores de quioscos, además, se profundiza a través de pregunta cualitativa para conocer las experiencias en emprendedoras.

En este contexto, Duarte Sánchez et al., (2024), han estudiado la innovación empresarial en quioscos de Puente Kyjhá, Paraguay, pero no se ha estudiado, la actividad productiva, modalidad de mercadeo, motivaciones para crear su propia empresa, características que debe tener un emprendedor y consejos para emprender: experiencias emprendedores. Por lo anterior, como pregunta de investigación se plantea; ¿Cuáles son las experiencias y recomendaciones de emprendedores que contribuyen al inicio de un negocio? Y el objetivo principal de este estudio es; describir las experiencias y recomendaciones emprendedoras para el inicio de un negocio.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se utilizó una metodología de estudios de casos. La población del estudio fueron 18 emprendedores de quioscos en la ciudad de Puente Kyjhá a través de una muestra intencionada. Los criterios de selección se basaron en [ser emprendedores activos de la ciudad, con un año de experiencia].

Imagen 1: Captura de Puente Kyjhá



Fuente: Google maps.

Se desarrolló un cuestionario mixto con preguntas dicotómicas y abiertas para recopilar datos con base en el instrumento aplicado en los estudios de (Duarte Sánchez et al., 2024; Duarte Sánchez & Zaracho Rojas, 2024). La recolección de datos se realizó mediante trabajo de campo. Los datos cuantitativos fueron procesados en Excel. Las transcripciones se analizaron mediante un enfoque de análisis de contenido temático, con la identificación de categorías de análisis que son: “Asumir riesgos”, “Perseverancia y determinación”, “Esfuerzo y dedicación”, “Trabajo en equipo”, “Innovación y adaptabilidad”, “Pasión por emprender”.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

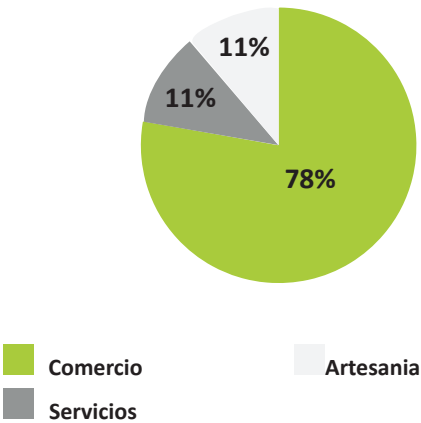
Tabla 1: Características de los encuestados

Sexo	%
Femenino	83%
Masculino	17%
Total	100%
Nivel de educación	%
Primaria incompleta	6%
Secundaria incompleta	6%
Secundaria completa	44%
Estudios profesionales	44%
Total	100%

Los principales resultados de la tabla 1 demuestran que, el 83% de la población encuestada son de sexo de femenino y el 17% es masculino. Además, el nivel educativo de la muestra es el siguiente: un 6% tiene estudios de primaria incompletos y otro 6% tiene estudios de secundaria incompletos. Además, un 44% ha completado la educación secundaria, mientras que otro 44% ha alcanzado estudios profesionales.

Fuente: elaboracion propia con base a datos recolectados para la investigacion.

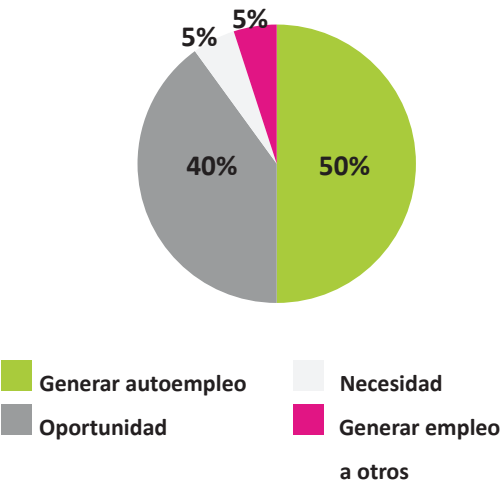
Figura 1: Actividad productiva



Fuente: elaboración propia con base a datos recolectados para la investigación.

El 78% se dedican a la actividad comercial, el 11% en actividades de servicios y 11% en el rubro de artesanía. Con relación a la modalidad de mercadeo, el 100% de la población, afirma que realizan venta directa al consumidor (figura 1).

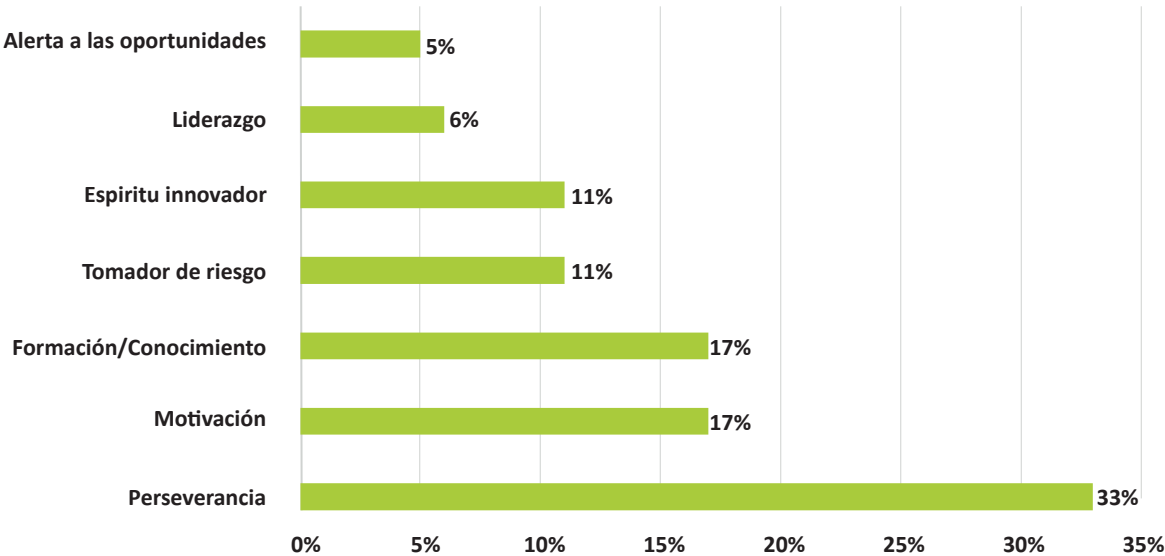
Figura 2: Motivaciones para crear su propia empresa



Fuente: elaboración propia con base a datos recolectados para la investigación.

Los resultados sobre las motivaciones para crear la propia empresa, para el 50% es para generar auto empleo, para el 40% fue por oportunidad, para el 5% por necesidad y para el 5% para generar empleos a otros (figura 2).

Figura 3: Características que debe tener un emprendedor



Fuente: elaboración propia con base a datos recolectados para la investigación.

Con relación a las características que debe tener un emprendedor, para el 33% de la población es tener perseverancia, para el 17%, motivación, para el 17% hay que tener formación y conocimiento, para el 11% debe ser tomador de riesgos, para el 11% debe tener espíritu innovador, para el 6% liderazgo y para el 5%, hay que estar alerta a las oportunidades (figura 3).

En los resultados, se observó que los emprendedores coinciden en la importancia de asumir riesgos y proponer ideas innovadoras. El emprendedor 1, por ejemplo, mencionó: "Inviertan y no tengan miedo de aplicar su capital en inversiones." El emprendedor 7, por su parte, enfatizó: "Mantenga sus gastos generales bajos y no tenga miedo de fracasar."

Esta disposición al riesgo se alinea con los hallazgos de autores como Diez Farhat, (2020), quien afirma que la proactividad, la autoeficacia y la propensión al riesgo son claves para el desarrollo emprendedor. En contraste, Campuzano et al., (2021), advierten sobre la falta de conocimiento sobre los riesgos del entorno y la cultura emprendedora como un obstáculo para el desarrollo emprendedor. Sin embargo, nuestros resultados coinciden con otros estudios que han identificado la innovación, la creatividad y la visión empresarial como características predominantes en los emprendedores. Bucardo Castro et al., (2022) encontraron que los microempresarios en México poseen estas cualidades, junto con la búsqueda de actualización tecnológica, asunción al riesgo, la pasión emprendedora y un enfoque en la responsabilidad social y ambiental.

En cuanto al perfil emprendedor, estudios como el de Mejía Flores et al., (2020) en Colombia, demuestran un alto nivel de motivación como principal categoría para el emprendimiento femenino. Se identificaron como factores adicionales la autoconfianza, la creatividad, la aceptación del riesgo y la capacidad para manejar problemas. (Valenzuela Keller et al., 2021), en un estudio en Chile, encontraron que la autoestima, el control personal, la asunción de riesgos y la innovación son dimensiones que influyen en la actitud emprendedora.

En relación con el cuidado de los costos, autores como Quiñonez Mosquera & Almario, (2023), destacan la necesidad de fortalecer la formación en lenguaje y conceptos contables, financieros y fiscales para los emprendedores. Esto les permitiría un mejor control sobre los movimientos contables de sus empresas. En este contexto, López Reyes & Rosales Rivas (2022), enfatizan la importancia de conocer los costos en las pequeñas empresas para determinar con precisión las ganancias o pérdidas.

Por todo lo anterior, los resultados de este estudio, junto con la literatura existente, resaltan la importancia de la disposición al riesgo, la innovación, la creatividad y la gestión de costos como características clave para el éxito emprendedor. La formación y el apoyo a los emprendedores en estas áreas son fundamentales para fomentar el desarrollo empresarial y la creación de valor. La perseverancia y la determinación emergieron como valores fundamentales en las experiencias de los emprendedores entrevistados. Frases como "No desistir" (Emprendedor 2), "Sean perseverantes y luchen por sus sueños" (Emprendedor 4) y "Nunca desistan sin intentar" (Emprendedor 8) resaltan la importancia de mantener una actitud firme frente a los desafíos y obstáculos que inevitablemente se presentan en el camino emprendedor.

La Real Academia Española RAE, (2024), define la perseverancia como "mantenerse constante en la prosecución de lo comenzado, en una actitud o en una opinión". Esta definición, se alinea con la perspectiva de Markman et al., (2005), quienes sostienen que la creación de una nueva empresa exige una gran dosis de perseverancia personal y autoeficacia.

Los hallazgos de este estudio, coinciden con investigaciones previas que han identificado la perseverancia, como un factor determinante en el éxito emprendedor. Arango Benjumea, (2022), por ejemplo, encontró que la perseverancia, junto con el liderazgo, la identidad y las decisiones acertadas por parte del emprendedor, son pilares fundamentales para la consolidación empresarial. En la misma línea, Marcano et al., (2020), describen un perfil del emprendedor universitario caracterizado por la valentía, la visión, la perseverancia, la autoconfianza, la orientación a resultados, el liderazgo y la creatividad. Estos atributos, impulsados por la pasión y el potencial innovador, convierten a los emprendedores en motores del desarrollo social y económico.

Además, Coronado et al., (2022), identificaron la autoconfianza, la escucha activa y la perseverancia como las competencias de personalidad más valoradas entre los jóvenes emprendedores. Muehlfeld et al., (2017), por su parte, encontraron que los individuos con mayor experiencia empresarial tienden a mostrar una mayor perseverancia exploratoria, es decir, la capacidad de adaptarse y seguir adelante ante los cambios y contratiempos. En este contexto, Berends et al., (2021), aportan una perspectiva interesante sobre la perseverancia en el contexto emprendedor. Su estudio sugiere que los emprendedores exitosos combinan dos estrategias: la perseverancia en una trayectoria lineal, donde se mantiene el rumbo inicial y se aumenta la complejidad del plan, y la capacidad de cambiar de rumbo cuando sea necesario, revisando el pasado y adaptándose a nuevas circunstancias.

Por todo lo anterior, la perseverancia y la determinación son cualidades esenciales para el éxito emprendedor. Mantener una actitud firme, creer en las propias ideas y adaptarse a los desafíos son claves para superar obstáculos y alcanzar las metas propuestas. La formación y el apoyo a los emprendedores en estas áreas son fundamentales para fomentar el desarrollo empresarial y la creación de valor.

En los resultados de este estudio, el Emprendedor 3 afirma: "Que todo esfuerzo vale la pena." Esta afirmación, se alinea con la perspectiva de Charles Leija et al., (2021), quienes sostienen que emprender implica dedicación y esfuerzo continuo. Ser dueño de una pequeña empresa conlleva largas jornadas laborales y cargas pesadas, tanto físicas como mentales.

Al igual que nuestros hallazgos, Olórtogui Alcalde et al., (2022), afirman que, la actitud y el esfuerzo constante son fundamentales para cualquier emprendedor, ya que le permiten avanzar hacia un objetivo bien definido, alcanzable y claro. Además, Herrera Valverde et al., (2020) añaden que, el esfuerzo del emprendedor está influenciado por sus actitudes, aspiraciones y habilidades personales. En este contexto, Sillo & Lourdes (2021) definen al emprendedor como una persona que administra un negocio con fines de lucro y crecimiento en condiciones de riesgo, con muchos esfuerzos dirigidos a la innovación. Además, Villalba Benítez & Ortega Carrasco,

(2021), asocian la búsqueda de logros con la disposición a establecer metas económicas, sociales o personales, motivando a las personas a destacarse continuamente y mostrar su dedicación para mejorar constantemente.

Por consiguiente, el Emprendedor 11 menciona: "Hacer bien tu trabajo y eso te lleva al éxito." Esta afirmación resalta la importancia de la calidad y la excelencia en el trabajo emprendedor. Presilla, (2021) enfatiza que, la toma de decisiones oportunas y efectivas es fundamental para la supervivencia del negocio. Además, señala que cuando un negocio está decadente, es necesario darle un giro y hacer las cosas bien para salir adelante.

Por todo lo anterior, el esfuerzo, la dedicación, la calidad del trabajo y la toma de decisiones acertadas son elementos esenciales para el éxito emprendedor. La perseverancia y la capacidad de adaptación ante los desafíos son también características clave que distinguen a los emprendedores exitosos. La formación y el apoyo a los emprendedores en estas áreas son fundamentales para fomentar el desarrollo empresarial y la creación de valor.

En nuestra investigación, el emprendedor 5 menciona: "Creer en la potencialidad del equipo de trabajo". Y el emprendedor 7, por su parte, menciona: "construir un gran equipo." Estas afirmaciones coinciden con la importancia que el trabajo en equipo tiene para el éxito emprendedor, como lo han demostrado diversos estudios.

De lo anterior, los autores Aguilar & Paredes (2022), encontraron que el trabajo en equipo es una de las competencias emprendedoras más importantes, ubicándose en un nivel intermedio de desarrollo. Además, Cornejo et al., (2021), en su investigación, destacan el papel fundamental del equipo de trabajo en el logro del éxito emprendedor, ya que el rendimiento del equipo influye positivamente en el proyecto. En este contexto, Chocobar Reyes, (2023) en los resultados de su investigación, señala que, los emprendedores valoran altamente las habilidades de trabajo en equipo, considerándose muy capaces de resolver problemas, explorar oportunidades, establecer canales de comunicación efectivos, realizar planificaciones básicas y demostrar un trabajo en equipo sólido.

En un estudio en México, López et al., (2024) revelan que, la educación superior pública ha promovido el enfoque en el emprendimiento, facilitando la adquisición de competencias profesionales, metodológicas, comunicativas, personales y de trabajo en equipo en los estudiantes. Además, Pacheco Ruiz et al., (2022) asocian las competencias del liderazgo con la construcción de redes, la capacidad de persuasión, el trabajo en equipo, la solución de problemas, la negociación, la iniciativa, la independencia de criterio y la autoconfianza. En este mismo contexto, Valdez Guerrero et al., (2023), al definir el espíritu emprendedor, enfatizan la importancia del trabajo en equipo para formar personas exitosas y lograr que "las cosas sucedan".

Por todo lo anterior, el trabajo en equipo es un pilar fundamental para el éxito emprendedor. Un equipo sólido, con habilidades complementarias y un compromiso compartido con la visión del negocio, es esencial para superar desafíos, aprovechar oportunidades y alcanzar las metas establecidas. La formación y el apoyo a los emprendedores en el desarrollo de habilidades de trabajo en equipo son cruciales para fomentar el crecimiento y la sostenibilidad de sus proyectos.

En nuestra investigación, el Emprendedor 6 afirma: "siempre animarse a implementar cosas nuevas". El emprendedor 10, por su parte, menciona: "la innovación es muy importante". El emprendedor 13 coincide: "Siempre hay que innovar e implementar cosas nuevas." Estas afirmaciones resaltan la importancia de la innovación y la adaptabilidad para el éxito emprendedor. Según Aksoy (2017), la innovación es un requisito fundamental para prosperar en un entorno competitivo. En el caso de las PYMES, una cultura de innovación sólida puede impulsar la innovación de productos y fomentar estrategias de marketing efectivas. En este contexto, afirma Ruiz Monteros & Enríquez Sánchez, (2024), que el uso de redes sociales digitales (RSD) como Facebook, Instagram y LinkedIn como herramientas cruciales para mejorar la visibilidad de las PYMES y optimizar la interacción con clientes específicos. Este enfoque no solo amplía el alcance de las empresas, sino que también fortalece la captación y fidelización de clientes.

En este contexto, Riascos Erazo & Aguilera Castro (2024), subrayan la importancia de adoptar tecnologías de la Industria 4.0, como el Internet de las Cosas (IoT), Big Data, computación en la nube e inteligencia artificial, para potenciar la eficiencia operativa y facilitar el trabajo colaborativo. Además, Mariño Romero (2024) aborda la transformación digital como un proceso integral que impacta la estrategia empresarial, los procesos operativos y los modelos de negocio. Esta perspectiva resalta la necesidad de adoptar tecnologías disruptivas y capacidades digitales para optimizar las operaciones y mantener la competitividad en un entorno empresarial dinámico.

Al igual que nuestros hallazgos, Dwivedi & Pawsey (2023) y O'Dwyer et al., (2009), afirman que, las prácticas institucionales, de recursos y de innovación influyen en las estrategias innovadoras de las PYMES. En el mismo contexto, Rezvani & Fathollahzadeh (2020) destacan la innovación, incluyendo estrategias innovadoras y la adopción de nuevos métodos, es fundamental para crear valor tanto para los clientes como para la organización. Este enfoque ayuda a las PYMES a diferenciarse en un mercado saturado y responder proactivamente a las demandas cambiantes de los consumidores.

Por todo lo anterior, la innovación y la adaptabilidad son pilares fundamentales para el éxito emprendedor. Las PYMES que adoptan una cultura de innovación, aprovechan las tecnologías emergentes y se adaptan a los cambios del mercado tienen mayores probabilidades de prosperar y generar un impacto positivo en su entorno.

En nuestra investigación, el Emprendedor 11 afirma: "Estudiar bien el mercado y amar lo que haces." Esta afirmación resalta la importancia de combinar el conocimiento del mercado con la pasión por el emprendimiento. Morán & Corzo (2024), coinciden en que una actitud emprendedora positiva y la capacidad de identificar oportunidades son fundamentales, pero se requiere mejorar las estrategias y métodos para establecer un negocio.

Además, el emprendedor 14 menciona, "Sin arriesgar no hay posibilidades de cambios." Esta frase refleja la importancia de asumir riesgos calculados para alcanzar el éxito. Según Kreпки (2024), la ausencia total de miedo puede ser perjudicial para los emprendedores, ya que este puede ser un motor motivador para avanzar. La clave está en transformar el miedo en una fuerza impulsora. El Emprendedor 15 afirma: "Intenten que siempre habrá algo productivo." Esta frase promueve

una mentalidad positiva y enfocada en las oportunidades, incluso en situaciones difíciles. Arancibia del Carpio et al., (2020), identifican el miedo al fracaso como un obstáculo común entre los estudiantes emprendedores, pero destacan la importancia de superar este miedo para aprovechar las oportunidades.

El Emprendedor 17 menciona: "Sigán adelante y no tengan miedo en emprender." Esta frase alienta a tomar acción y perseguir los sueños emprendedores. Durán Aponte & Arias Gómez (2016), señalan que, una menor capacidad para superar eventos del pasado y un mayor miedo al fracaso se asocian con una menor disposición a emprender.

Según Morris et al., (2024) el miedo al fracaso y al éxito como factores cruciales para los emprendedores en situación de pobreza. La Urban Poverty Business Initiative (UPBI) es un ejemplo de programa diseñado para mitigar estos temores. La paradoja de temer tanto al fracaso como al éxito es una barrera comportamental significativa que impide a los emprendedores navegar eficazmente por el incierto camino de iniciar un nuevo negocio.

Por todo lo anterior, el éxito emprendedor se basa en una combinación de factores, incluyendo el estudio de mercado, la pasión por el emprendimiento, la capacidad de asumir riesgos, una mentalidad positiva y la superación del miedo. Los programas de apoyo al emprendimiento deben considerar estos factores para ayudar a los emprendedores a alcanzar sus metas.

CONCLUSIONES

Este estudio ha identificado factores interrelacionados que son fundamentales para el éxito emprendedor. La disposición al riesgo y la innovación permiten a los emprendedores destacarse en un mercado competitivo, mientras que la perseverancia y la determinación son cruciales para superar desafíos y alcanzar metas establecidas. Además, el esfuerzo constante y la dedicación absoluta son esenciales para mantener el impulso hacia el éxito. La colaboración efectiva en equipos con habilidades complementarias facilita el logro de objetivos, y la capacidad de innovar y adaptarse asegura un crecimiento sostenido en un entorno empresarial dinámico. Igualmente importante es la pasión por emprender y la capacidad de enfrentar el miedo al fracaso, factores que impulsan a los emprendedores a perseverar incluso en tiempos difíciles.

Los resultados de este estudio ofrecen lecciones para los aspirantes a emprendedores y para los responsables de formular políticas públicas de apoyo al emprendimiento. Se recomienda enfatizar el desarrollo de habilidades en áreas críticas como la innovación, el trabajo en equipo y la gestión del riesgo. Fomentar una cultura que celebre la creatividad y la resiliencia ayudará a cultivar un entorno propicio para la iniciativa empresarial.

El estudio presenta limitaciones importantes. El tamaño de la muestra, con 18 emprendedores, puede no ser representativo de todos los quioscos en Puente Kyjhá, afectando la generalización de los resultados. La selección intencionada de participantes podría introducir sesgos, y el uso de un cuestionario mixto limita la profundidad de la información. Además, el análisis de contenido depende de la interpretación del investigador, lo que puede variar.

Los hallazgos son específicos de la localidad. Se recomienda a otros investigadores profundizar el tema en cuestión ampliar la muestra, estudiar los desafíos de los emprendedores y otros temas que no se han estudiado en el presente trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, D. A. B., & Paredes, S. E. R. (2022). El potencial emprendedor en los egresados universitarios. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(2),. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i2.1868
- Aksoy, H. (2017). How do innovation culture, marketing innovation and product innovation affect the market performance of small and medium-sized enterprises (SMEs)? *Technology in Society*, 51, 133-141. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2017.08.005>
- Arancibia del Carpio, J. C., Bustillo Moscoso, G., & Cuellar, M. Á. (2020). Perfil emprendedor del estudiante de la facultad de ciencias económicas y empresariales de la USFX. *Revista Investigación y Negocios*, 13(22), 88-102. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2521-27372020000200009&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- Arango Benjumea, J. J. (2022). Factores determinantes de la consolidación empresarial: Un enfoque integrador desde el emprendedor, la empresa y el entorno. *Contaduría y administración*, 67(2), 5. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8403329>
- Berends, H., van Burg, E., & Garud, R. (2021). Pivoting or persevering with venture ideas: Recalibrating temporal commitments. *Journal of Business Venturing*, 36(4), 106126. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106126>
- Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. L., & Vargas Vega, T. (2022). El perfil emprendedor de los microempresarios en los estados de México y Chiapas. *Apuntes del Cenes*, 41(73), 205-228. <https://doi.org/10.19053/01203053.v41.n73.2022.13019>
- Campuzano, N. V., Ventura, N. C., & Tipantuña, L. T. (2021). Actitud positiva y su efecto en la capacidad de asumir riesgos de los emprendedores del cantón la libertad. *Journal of business and entrepreneurial studies: JBES*, 5(2), 1-7. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7887993>
- Charles Leija, H., Aguirre Peña, J., & Sánchez Rodríguez, R. (2021). Satisfacción laboral de los emprendedores en México, retos y beneficios. *Contaduría y administración*, 66(3). <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.2524>
- Chocobar Reyes, E. J. (2023). Emprendedores y sus habilidades. *Revista Científica de la UCSA*, 10(2), 32-42. <https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2023.010.02.032>
- Cornejo, A. G. R., Zavala, A. G., Concepción, K. R. V., Ramírez, R. G. S., Ponce, A. K. A., Méndez, M. G. G., & Lemus, J. A. L. (2021). El éxito del proyecto de emprendimiento y su relación con el rendimiento del equipo de trabajo. *JÓVENES EN LA CIENCIA*, 10. <https://www.jovenesenlaciencia.ugto.mx/index.php/jovenesenlaciencia/article/view/3299>

- Coronado, A. M. J., Hernández-Palma, H. G., & Redondo, R. C. P. (2022). Fortalezas y debilidades de los jóvenes emprendedores desde la visión de las ciudades inteligentes. *Desarrollo Gerencial*, 14(2). <https://doi.org/10.17081/dege.14.2.5689>
- Diez Farhat, S. (2020). Factores clave para el desarrollo emprendedor de estudiantes universitarios. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(89). <https://www.redalyc.org/journal/290/29062641011/29062641011.pdf>
- Duarte Sánchez, D. D., Samudio Zayas, M., & Ramírez Girett, V. A. (2024). Innovación empresarial en quioscos de Puente Kyjhá, Paraguay. *Boletín Informativo CEI*, 11(2). <https://revistas.umariana.edu.co/index.php/BoletinInformativoCEI/article/view/4279>
- Duarte Sánchez, D. D., & Zaracho Rojas, C. C. (2024). Características de emprendedores en Cruce Guaraní, Paraguay. *Revista de Análisis y Difusión de Perspectivas Educativas y Empresariales*, 4(8). <https://doi.org/10.56216/radee022024ago.a03>
- Durán Aponte, E., & Arias Gómez, D. (2016). Actitud emprendedora y estilos emocionales. Contribuciones para el diseño de la formación de futuros emprendedores. *Gestión de la Educación*, 83-102. <https://doi.org/10.15517/rge.v1i2.25490>
- Dwivedi, A., & Pawsey, N. (2023). Examining the drivers of marketing innovation in SMEs. *Journal of Business Research*, 155, 113409. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113409>
- Herrera Valverde, D., Mora Esquivel, R., & Leiva, J. C. (2020). Ecosistema emprendedor universitario costarricense y su vínculo con la intención emprendedora: Un estudio exploratorio. *Tec Empresarial*, 14(2), 64-83. <https://doi.org/10.18845/te.v14i2.5121>
- Krepki, D. (2024). El garaje en la empresa: Jóvenes trabajadorxs intra-emprendedores en la industria tecnológica argentina. El caso Globant. *Trabajo y sociedad*, 25(42), 5-18. http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1514-68712024000100005&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- López, J. I. H., Moreno, S. A., Rubio, M. I. S., & Acevedo, G. M. (2024). Competencias base para el desarrollo del perfil emprendedor: Tendencias desde la universidad pública. *RIDE Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 14(28). <https://doi.org/10.23913/ride.v14i28.1918>
- López Reyes, R. J., & Rosales Rivas, C. B. (2022). El éxito de un emprendimiento a partir de la determinación del costo. *Revista Disruptiva*. <https://www.disruptiva.media/el-exito-de-un-emprendimiento-a-partir-de-la-determinacion-del-costo/>
- Marcano, A. I. P., Crespo, J. A. S., Guilianny, J. G., & Barros, H. B. S. (2020). Perfil emprendedor en la formación universitaria venezolana. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(1). <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i1.31317>
- Mariño Romero, J. A. (2024). Aproximación a la transformación digital en la gestión de las pymes: Especial referencia a las empresas KIBS. <https://idus.us.es/handle/11441/160183>

- Markman, G. D., Baron, R. A., & Balkin, D. B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organizational Behavior*, 26(1), 1-19. <https://doi.org/10.1002/job.305>
- Mejía Flores, O. G., Proaño Castro, M. F., & Murillo Delgado, E. P. (2020). Características del perfil emprendedor de las madres solteras del noroeste de la ciudad de Guayaquil. *Revista Investigación y Negocios*, 13(21), 98-111. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2521-27372020000100009&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- Morán, R. C. D., & Corzo, E. del C. A. (2024). Emprendimiento y la capacidad empresarial de jóvenes emprendedores del Mercado Central de Lima. *Universidad y Sociedad*, 16(3),. <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/4514>
- Morris, M. H., Kuratko, D. F., Santos, S. C., & Soleimanof, S. (2024). Fear and the poverty entrepreneur: The paradox of failure and success. *Business Horizons*, 67(1), 41-54. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2023.07.002>
- Muehlfeld, K., Urbig, D., & Weitzel, U. (2017). Entrepreneurs' Exploratory Perseverance in Learning Settings. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(4), 533-565. <https://doi.org/10.1111/etp.12224>
- Municipalidad de Francisco Caballero Álvarez. (2021). *Historia – Municipalidad de Gral. Francisco Caballero Álvarez*. <https://caballeroalvarez.gov.py/inicio/>
- Municipalidad de Francisco Caballero Álvarez. (2016). *Plan de Desarrollo de la Municipalidad de Francisco Caballero Álvarez*. <https://informacionpublica.paraguay.gov.py/public/c/2286049-PDMFranciscoCaballeroAlvarezpdf-PDMFranciscoCaballeroAlvarez.pdf>
- O'Dwyer, M., Gilmore, A., & Carson, D. (2009). Innovative marketing in SMEs: An empirical study. *Journal of Strategic Marketing*, 17(5), 383-396. <https://doi.org/10.1080/09652540903216221>
- Olórtégui Alcalde, L. M., Cárdenas Olaya, E. M., Castro Villacorta, M. del P. G., & Vargas Merino, J. A. (2022). Técnicas de ventas efectivas para emprendedores: Effective sales techniques for entrepreneurs. *Anuario Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 13, 1-12. <https://anuarioeco.uo.edu.cu/index.php/aeco/article/view/5243>
- Pacheco Ruiz, C., Rojas Martínez, C., Niebles Nuñez, W., & Hernández-Palma, H. G. (2022). Caracterización del emprendimiento desde un enfoque universitario. *Formación universitaria*, 15(1), 135-144. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062022000100135>
- Presilla, L. A. (2021). Los tres ejes que mueven el mundo de la gerencia del emprendedor. *Revista Honoris Causa*, 13(1). <https://revista.uny.edu.ve/ojs/index.php/honoris-causa/article/view/43>
- Quiñonez Mosquera, G. A., & Almario, J. A. J. (2023). La formación financiera y contable, una urgencia de los emprendedores. *Contexto*, 11(1). <https://doi.org/10.18634/ctxj.11v.1i.1259>
- RAE. (2024, enero 19). *Perseverar | Diccionario panhispánico de dudas*. «Diccionario panhispánico de dudas». <https://www.rae.es/dpd/perseverar>

- Rezvani, M., & Fathollahzadeh, Z. (2020). The impact of entrepreneurial marketing on innovative marketing performance in small- and medium-sized companies. *Journal of Strategic Marketing*, 28(2), 136-148. <https://doi.org/10.1080/0965254X.2018.1488762>
- Riascos-Erazo, S. C., & Aguilera-Castro, A. (2024). Innovación, madurez de la gestión del conocimiento e Industria 4.0: Mirada en las pymes colombianas. *Journal of technology management & innovation*, 19(1), 29-39. <https://doi.org/10.4067/S0718-27242024000100029>
- Ruiz Monteros, J. A., & Enríquez Sánchez, M. A. (2024). El crecimiento de las Pymes a través de la Mercadotecnia Digital: Revisión Sistemática. *MQRInvestigar*, 8(2). <https://doi.org/10.56048/MQR20225.8.2.2024.4234-4248>
- Sillo, A., & Lourdes, E. (2021). Emprendimiento y resiliencia: Caso de las bodegas de barrio en el Perú durante la pandemia de covid-19. *Desde el Sur*, 13(1). <https://doi.org/10.21142/des-1301-2021-0012>
- Valdez Guerrero, R., Morales de los Santos, A. M., Robles Arias, I. M., Ríos Calderón, G. G., & Cota Verdugo, L. F. (2023a). Desarrollo de perfil de emprendedores y la participación en el desarrollo local, caso estudio: El Triunfo BCS, México. *Revista Universidad y Sociedad*, 15(2), 416-425. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2218-36202023000200416&lng=es&nrm=iso&tlng=en
- Valdez Guerrero, R., Morales de los Santos, A. M., Robles Arias, I. M., Ríos Calderón, G. G., & Cota Verdugo, L. F. (2023b). Desarrollo de perfil de emprendedores y la participación en el desarrollo local, caso estudio: El Triunfo BCS, México. *Revista Universidad y Sociedad*, 15(2), 416-425. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2218-36202023000200416&lng=es&nrm=iso&tlng=en
- Valenzuela Keller, A. A., Gálvez-Gamboa, F. A., Silva-Aravena, E., & Moreno-Villagra, M. (2021). Actitudes emprendedoras de estudiantes universitarios de primer año en Chile. *Formación universitaria*, 14(4), 103-112. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062021000400103>
- Villalba Benítez, E. F., & Ortega Carrasco, R. J. (2021). El perfil emprendedor en Paraguay, análisis de la población juvenil. *Suma de Negocios*, 12(26), 31-40. <https://doi.org/10.14349/sum-neg/2021.v12.n26.a4>