



**Estudio de  
mercado de oportunidades laborales para personas jóvenes en  
situación de vulnerabilidad con especial  
incidencia en población indígena y  
personas con discapacidad en los departamentos de Central,  
Caaguazú,  
Guaira y San Pedro.**

*“Esta publicación cuenta con la colaboración de la Cooperación Española a través de la Agencia Española de Cooperación (AECID), a través de Convenio 18-CO1-1190 SAPE´A 2.0 “Mejora del acceso a la formación profesional y al empleo digno mediante enfoque inclusivo y diferencial” implementado por Plan International, la Fundación Sarakí y el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. El contenido de la misma es responsabilidad exclusiva de Plan International y no refleja, necesariamente, la postura de la AECID”*

Todos los derechos corresponden a Plan International.

### **Ficha técnica:**

Equipo consultor del CIRD

- Humberto Benítez
- Oscar Adamek

Revisión Técnica

- Silvia Caro – Coordinadora SAPE´A 2.0
- Mario Patiño – Tecnico del Observatorio Laboral- SINAFOCAL
- Victorio Román Cuyer – Tecnico Nacional de Innovación – Sape´a 2.0
- Laura Amarilla – Técnica de Campo- Sape´a 2.0
- Christian Coronel- Técnico de Campo Sape´a 2.0



## INDICE

Índice de Gráficos	6
RESUMEN EJECUTIVO	9
1. Introducción	12
2. Antecedentes	13
3. Objetivos	16
4. Preguntas principales y criterios de valor	16
4. Metodología y técnicas empleadas	19
6. Condiciones y límites del estudio realizado	22
7. Políticas nacionales y privadas vinculadas a la generación de empleo y autoempleo juvenil.	23
8. Análisis de los resultados	27
A. Departamento central- Asunción	28
A.1 Mercado emprendedor de Central –Asunción	28
A.2. Entrevista a empresas Central –Asunción	32
A.3 Demandas de productos y servicios del departamento Central y Asunción	39
A.4 Registro de las ofertas y demandas formativas	43
A.5 Entidades públicas y privadas que brindan servicios financieros	46
A6. Análisis de redes de vinculación y no vinculación de instituciones en relación al empleo y autoempleo en Capital-Asunción	47
A7. Gráficos de geolocalización de los principales agentes que dinamizan el mercado local en Central	49
B. Análisis de datos del departamento de Caaguazú	52
B.1 Mercado emprendedor del departamento de Caaguazú	52
B.2 Entrevista al sector empresarial del departamento de Caaguazú	55
B.3 – Mercado de demanda y ofertas de productos y servicios	60
B.4 Registro de las ofertas y demandas formativas	63
B.5 Entidades que ofrecen servicios financieros	66
B.6. Red de Caaguazú	68
B.7. Gráficos de geolocalización de los principales agentes que dinamizan el mercado local en Caaguazú	69
C. Análisis de datos del departamento de Guaira	73
C.1. Mercado emprendedor del departamento de Guaira	73

C.2 Entrevistas a empresas _____	76
C.3 Mercado de demanda de productos y servicios _____	81
C.4 Ofertas y demandas formativas _____	83
C.5 Ofertas de servicios financieros en Guairá _____	85
C.6. Análisis de redes de vinculación y no vinculación de instituciones en relación al empleo y autoempleo en Guaira _____	86
C.7. Gráficos de geolocalización de los principales agentes que dinamizan el mercado local en Guairá _____	87
D. Análisis de datos del departamento de San Pedro _____	90
D.1 Mercado emprendedor del departamento de San Pedro _____	90
D.2 Entrevistas a empresas para empleo _____	94
D.3 Demandas de productos y servicios _____	101
D.4 Registro de las ofertas y demandas formativas vinculadas al área de intervención. _____	103
D.5 Servicios financieros en el departamento de San Pedro _____	106
D.6. Análisis de redes de vinculación y no vinculación de instituciones en relación al empleo y autoempleo en San Pedro _____	107
D.7. Gráficos de geolocalización de los principales agentes que dinamizan el mercado local en San Pedro _____	110
9. Análisis preliminar de los datos por departamento _____	114
10. Conclusiones _____	117
11. Recomendaciones _____	120
VIII. ANEXOS _____	122
Anexo 1: Ofertas De Programas De Servicios De CAH _____	122

## Índice de Gráficos

Gráfico 1. Rubro al que pertenece cada emprendimiento – Departamento Central.....	28
Gráfico 2. Problema que resuelve el producto o servicio ofrecido por el emprendedor/a – Departamento Central.....	29
Gráfico 3. Tipo de emprendimiento según los integrantes del mismo – Departamento Central .....	30
Gráfico 4. Público al que va dirigido el bien o servicio – Departamento Central. ....	30
Gráfico 5. Formas de promoción del servicio o producto – Departamento Central. ....	31
Gráfico 6. Estrategias de negocio utilizadas o planificadas para crecimiento de la empresa – Departamento Central. ....	31
Gráfico 7. Necesidad de inversión en guaraníes para aplicar las estrategias programadas – Departamento Central. ....	32
Gráfico 8. Tipo de empresa según rubro – Departamento Central. ....	33
Gráfico 9. Rubros donde visualizan oportunidades para emprender – Departamento Central. ....	33
Gráfico 10. Sectores de la economía que tienen potencial para generar empleos inclusivos y de calidad – Departamento Central.....	34
Gráfico 11. Formas de promoción de las vacancias laborales que surgen en la empresa – Departamento Central. ....	37
Gráfico 12. Referencias y valoración que dan las empresas a los cursos de capacitación de nivel técnico – Departamento Central.....	38
Gráfico 13. Barreras que tienen los jóvenes para acceder a los puestos laborales – Departamento Central. ....	38
Gráfico 14. Frecuencia posible de compra de los productos escasos en la comunidad – Dpto. Central.....	41
Gráfico 15. Servicios más escasos del departamento Central y Asunción .....	42
Gráfico 16. Formaciones para empleo con más éxito en Central. ....	44
Gráfico 17. Opción profesional más común en jóvenes de Central. ....	44
Gráfico 18. Ofertas formativas para personas en situación de discapacidad de Central.....	44
Gráfico 19. Igualdad de oportunidades tanto para varones y mujeres para ofertas formativas en Central .	45
Gráfico 20. Rubro al que pertenece cada emprendimiento – Departamento Caaguazú.....	52
Gráfico 21. Problema que resuelve el producto o servicio ofrecido por el emprendedor o emprendedora – Departamento Caaguazú.....	52
Gráfico 22. Elementos negativos de productos o servicios semejantes en la zona – Departamento Caaguazú. ....	53
Gráfico 23. Tipo de empresa según los integrantes de la misma – Departamento Caaguazú.....	53
Gráfico 24. Expectativas/planes de crecimiento de la empresa – Departamento Caaguazú.....	54
Gráfico 25. Costos asociados al servicio o producto y Necesidades de inversión – Departamento Caaguazú .....	54
Gráfico 26: Rubro al que pertenece cada emprendimiento – Departamento Caaguazú.....	55
Gráfico 27: Tipo de empresa según rubro – Departamento Caaguazú. ....	55

Gráfico 28. Rubros donde hay oportunidades para emprender con éxito en la zona – Departamento Caaguazú.....	56
Gráfico 29.Sectores de la economía que tienen potencial para generar empleos inclusivos y de calidad – Departamento Caaguazú.....	56
Gráfico 30. Barreras para el acceso, retención y ascenso de las personas en las empresas – Departamento Caaguazú.....	58
Gráfico 31. Habilidades y competencias requeridas por las empresas para los cargos vacantes – Departamento Caaguazú.....	58
Gráfico 32. Gráfico 34: Medios para promoción de vacancias en las empresas de la zona – Departamento Caaguazú.....	59
Gráfico 33. Preferencia de genero para contratación en la empresa – Departamento.....	59
Gráfico 34. Existencia de Política de Inclusión de Personas con discapacidad en la empresa – Departamento Caaguazú.....	60
Gráfico 35.Forma de pago por productos y servicios - Dpto de Caaguazú.....	62
Gráfico 36.Frecuencia posible de compra de los productos escasos en la comunidad - Dpto de Caaguazú.....	62
Gráfico 37.Opciones para sustituir los productos escasos- Dpto. de Caaguazú.....	62
Gráfico 38.Formaciones para empleo con más éxito en Caaguazú.....	64
Gráfico 39. Opción profesional más común en jóvenes de Caaguazú.....	65
Gráfico 40. Igualdad de oportunidades tanto para varones y mujeres para ofertas formativas en Caaguazú.....	65
Gráfico 41. Ofertas formativas para personas en situación de discapacidad de Caaguazú.....	65
Gráfico 42. Obstáculos mayores para que los jóvenes de Caaguazú no puedan seguir procesos formativos.....	66
Gráfico 43. Problema que resuelve el producto/servicio para los clientes – Departamento Guairá.....	74
Gráfico 44. Estrategias de promoción previstos para incrementar ventas – Departamento Guairá.....	75
Gráfico 45. Tipo de emprendimiento según los integrantes del mismo – Departamento Guaira.....	75
Gráfico 46. Tipo de empresa según rubro – Departamento Guairá.....	76
Gráfico 47. Requisitos para puestos vacantes – Departamento Guairá.....	78
Gráfico 48. Condiciones laborales en las empresas – Departamento Guairá.....	79
Gráfico 49. Existencia de Política de Inclusión de Personas con discapacidad en la empresa – Departamento Guairá.....	79
Gráfico 50. Preferencia de genero para contratación en la empresa – Departamento Guairá.....	80
Gráfico 51. Forma de pago para las compras de productos en la comunidad - Dpto. Guairá.....	82
Gráfico 52. Frecuencia posible de compra de los productos escasos en la comunidad – Dpto. Guairá.....	82
Gráfico 53. Opciones para sustitución del producto faltante en la comunidad - Dpto. Guairá.....	82
Gráfico 54. Igualdad de oportunidades tanto para varones y mujeres para ofertas formativas en Guaira.....	84
Gráfico 55. Obstáculos mayores para que los jóvenes de Guairá no puedan seguir procesos formativos.....	85
Gráfico 56. Rubro al que pertenece cada emprendimiento – Departamento San Pedro.....	90

Gráfico 57. Puntos para mejorar como estrategias para contrastar los elementos negativos presentes – Departamento San Pedro. ....	91
Gráfico 58. Gráfico 60: Elementos negativos que perciben en servicios o productos de su rubro – Departamento San Pedro. ....	92
Gráfico 59. Criterios que tienen en cuenta los clientes para optar por un servicio o producto – Departamento San Pedro.....	92
Gráfico 60. Crecimiento esperado de sus emprendimientos – Departamento San Pedro. ....	93
Gráfico 61. Tipo de emprendimiento según los integrantes del mismo. – Departamento San Pedro. ....	94
Gráfico 62. Tipo de empresa según rubro – Departamento San Pedro.....	94
Gráfico 63. Rubros y oficios de oportunidad para primer empleo – Departamento San Pedro. ....	96
Gráfico 64. Barreras para acceso, retención y acenso en las empresas - Departamento San Pedro. ....	97
Gráfico 65. Requisitos para puestos vacantes – Departamento San Pedro.....	97
Gráfico 66. Canales de promoción de las vacancias laborales en sus empresas – Departamento San Pedro. ....	98
Gráfico 67. Condiciones laborales en las empresas – Departamento San Pedro. ....	99
Gráfico 68. Existencia de Política de Inclusión de Personas con discapacidad en la empresa – Departamento San Pedro.....	99
Gráfico 69. Preferencia de genero para contratación en la empresa – Departamento San Pedro. ....	99
Gráfico 70. Gráfico 73: Forma de pago para las compras de productos en la comunidad del Dpto. San Pedro. ....	102
Gráfico 71. Frecuencia posible de compra de los productos escasos en la comunidad - Dpto San Pedro	102
Gráfico 72. Opciones para la sustitución del producto faltante en la comunidad - Dpto. San Pedro .....	102
Gráfico 73. Formaciones para empleo preferidas en San Pedro. ....	104
Gráfico 74. Ofertas formativas para personas en situación de discapacidad y población indígena de San Pedro.....	105
Gráfico 75. Opción profesional preferidos por jóvenes de San Pedro.....	105
Gráfico 76. Igualdad de oportunidades tanto para varones y mujeres para ofertas formativas en San Pedro.. ....	105
Gráfico 77. Obstáculos mayores para que los jóvenes de San Pedro no puedan seguir procesos formativos. ....	106
Gráfico 78. Edad de emprendedores entrevistados.....	115

## RESUMEN EJECUTIVO

Este es un estudio de mercado laboral desarrollado entre Octubre a Diciembre del 2020, en el marco del Programa SAPEA 2.0- Convenio AECID 18-CO1-1190. Es un estudio técnico sobre demandas y necesidades de servicios y productos, análisis de demandas formativas, oportunidades laborales y de políticas regionales en relación al trabajo en Asunción y 4 Departamentos (Guairá, Caaguazú, San Pedro y Central).

Los datos fueron recogidos mediante entrevistas a varios sectores de las 4 regiones delimitadas para el estudio, los cuales conforman jóvenes de 17 a 29 años, referentes locales, emprendedores, referentes de empresas, referentes educativos y pobladores de los distritos de intervención de Plan Paraguay<sup>1</sup>. A esto se suma informaciones de fuentes secundarias para obtener y presentar una síntesis de las ofertas y demandas de necesidades de servicios y productos, que podrían orientar el empleo y autoempleo de las zonas de intervención de SAPEA 2.0/Plan International Paraguay, como además identificar iniciativas a nivel local de políticas nacionales y privadas vinculadas a la generación de empleo y autoempleo juvenil. El estudio ha incluido la identificación de entidades públicas y privadas que brindan servicios financieros y que promueven la asistencia técnica y comercialización a través de alianzas con el sector público y privado, contribuyendo a la inclusión financiera y al desarrollo sostenible de emprendedores, así como un análisis de redes de vinculación y no vinculación, entre instituciones formativas, entre políticas públicas y privadas relacionadas al empleo y autoempleo, entre empresas dentro de una cadena de valor productiva.

Los resultados presentados aquí son en base 449 encuestas aplicadas a distintos actores cualificados. Por tanto los resultados representan a estos sectores específicos de las 4 regiones establecidas para este Estudio.

Las acciones de las Políticas Públicas y Privadas se encuentran presentes en todos los Departamentos, sin embargo la articulación a favor de la generación del Empleo aún se encuentran fragmentadas por la carencia de acciones conjuntas de distintos organismos sociales y políticos. Otro punto frágil de estas acciones es que la comunicación y la información que pueda promover la participación de los sujetos del empleo no llegan a generar el impacto esperado. Esto es, existen ofertas de empleos y formaciones de empleos pero sufren la limitación de no responder totalmente a las necesidades del mercado laboral y las necesidades concretas de cada región por ausencia de un análisis del Empleo y la cadena de valor existente en cada región.

---

<sup>1</sup> Departamento de Guairá: Ñumí, Independencia, Paso Yobái. Departamento de Caaguazú: Caaguazú, Juan Manuel Frutos, R.I. 3 Corrales, Repatriación, 3 de febrero. Departamento de San Pedro: San Estanislao, Unión, Yataity del Norte, Guayayby, Liberación, General Resquín, San Vicente. Departamento Central y Asunción: Asunción (zona de los bañados y Barrio San Francisco), Lambaré, Villeta, Limpio

Las iniciativas emprendedoras, según las personas entrevistadas, son una respuesta estratégica para el desarrollo económico de la región. Consideran que las políticas públicas deben centrarse en la promoción de la cultura emprendedora, la capacitación técnica y actitudinal orientada hacia el auto empleo y la generación de plataformas de promoción de emprendimientos con posibilidades de escala e impacto. En un 65% de los emprendedores tienen claridad a qué necesidad responde sus productos, los criterios de valor y las limitaciones que tienen. Sin embargo, ante la ausencia de un plan de fortalecimiento mediante un modelo de negocio concreto no puede generar una unidad económica consolidada.

La estructura organizacional de los emprendimientos es eminentemente familiar llegando hasta el 80% en algunas regiones. Por un lado, esta realidad asegura una fuente de empleo inmediato para los miembros de familias. Además, los emprendimientos generados dentro de un ambiente familiar conllevan un constante traspaso de capacidades útiles para los emprendimientos. Sin embargo, esta estructura por lo general sufre las siguientes limitaciones:

Sobre la existencia de Productos y servicios en la región, los encuestados consideraron que los comercios no disponen con un *stock* capaz de satisfacer la demanda regional; tampoco cuentan con toda la variedad de productos demandados. Además, los productos exigidos, por lo general se reducen a muy pocas marcas, sin alternativas para el consumidor, que en ocasiones se ve obligado a adquirir productos que no son de su pleno agrado.

En cuanto a la demanda potencial de mano de obra para el empleo, el sector industrial se posiciona con un 56% entre los que destacan las empresas ensambladoras de motos, electrodomésticos instaladas en el Departamento Central y las industrias Agroindustriales en Caaguazú, Guairá y San Pedro. 27% surgen del sector de Comercios y Servicios, entre lo que destaca las empresas de ventas de electrodomésticos, farmacias, vendedores de salón y en línea virtual, y en el sector agropecuario un 13%, vinculadas con las empresas anclas de producción agrícola. 15% para el sector de Construcción.

Se ha detectado en que las oportunidades laborales según el género siguen siendo crítica ya que solo el 12% de los empleados en las industrias son mujeres. En el sector Comercial y de Servicios se da un porcentaje mayor (53%), con márgenes salariales del sueldo mínimo vigente en Paraguay.

La adquisición de habilidades blandas sigue siendo fundamental para el ingreso, permanencia y ascenso en los empleos dentro de las Empresas. Un 47% afirman que es un factor determinante para el buen ejercicio laboral. Estas competencias también están relacionadas con la mejora del clima interior de las empresas, al igual que con actitudes y el uso de herramientas que permiten a las personas afianzarse al interior de las empresas y progresar.

La adquisición de técnicas para el autoconocimiento ayudan al mencionado progreso profesional y al aumento de posibilidades de empleo para las personas que se encuentran

desempleadas o, personas empleadas que desean cambiar de trabajo. Sin embargo muchas empresas, aun a sabiendas de este valor, reconocen que siguen contratando a personas por sus competencias duras, los conocimientos y habilidades técnicas, pero las desvinculan por la ausencia de competencias blandas; relaciones interpersonales tóxicas, falta de responsabilidad, mala atención a clientes, entre otras. Suelen pesar más que los conocimientos y la experiencia a la hora de calificar a un empleado.

Las cadenas de valor existentes en cada zona carecen de capacidades regionales y hace que la cadena se vuelva frágil, dependiente e incompleta. Demandan la generación de nuevas formaciones técnicas. Un ejemplo que se puede adelantar aquí, es la necesidad de cursos de injertos y reproducción frutihortícolas y diseño y manejo de producción en invernaderos en la región de Guaira.

## 1. Introducción

Este “Estudio de mercado: oportunidades laborales para personas jóvenes en situación de vulnerabilidad con especial incidencia en población indígena y personas con discapacidad en los departamentos de Central, Caaguazú, Guairá y San Pedro” ha sido elaborado por el Centro de Información y Recursos para el Desarrollo (CIRD) en el marco del Programa “SAPE'A 2.0: Mejora del acceso a la formación profesional y al empleo digno mediante enfoque inclusivo y diferencial” Convenio AECID 18-CO1-1190.

Esta investigación se ha llevado a cabo en los en: i) Departamento de Guairá: Ñumí, Independencia, Paso Yobái; ii) Departamento de Caaguazú: Caaguazú, Juan Manuel Frutos, R.I. 3 Corrales, Repatriación, 3 de febrero; iii) Departamento de San Pedro: San Estanislao, Unión, Yataity del Norte, Guayayby, Liberación, General Resquín, San Vicente y iv) Departamento Central y Asunción: Asunción (zona de los bañados y Barrio San Francisco), Lambaré, Villeta, Limpio. Los resultados del material cuentan con la colaboración estrecha de actores locales y consultores especializados.

La metodología utilizada enfatiza el análisis cualitativo, con la intención de comparar aspectos con base en informaciones de fuentes secundarias, encuestas a pobladores y los grupos focales presentados.

En el primera parte de la sistematización se ofrece informaciones sobre mercado local, basada en fuentes secundarias. Se mencionan las instituciones relacionadas con el empleo en Paraguay, el contexto regional y las características de la zona de intervención.

Luego, se exponen los hallazgos de la encuesta a pobladores y entrevistas personales, sobre principales necesidades y preferencias de los pobladores. En el mismo, se citan las gráficas que revelan la composición de la muestra estudiada según las siguientes estratificaciones: sexo, edad, profesión y lugar de encuesta.

En la tercera parte, se desarrolla el trabajo con referentes locales (referentes de empresas privadas, instituciones públicas, organizaciones sin fines de lucro y otros actores clave) centrando la reflexión sobre los siguientes ejes: el empleo dependiente y las oportunidades de negocio relacionadas a la iniciativa emprendedora. Se registra una lista de variedad de productos y servicios estrechamente relacionados con la región y otorga una importante retroalimentación sobre deseos y necesidades del mercado.

En la última parte se desglosa las conclusiones generales del estudio y síntesis de las tendencias y oportunidades de negocios identificadas durante este análisis.

Este estudio ofrece un material de referencia y apoyo como estrategia de fortalecimiento de las iniciativas que impulsan la economía local. No se pretende agotar de forma exhaustiva todo el mercado local, sino presentar una apretada síntesis de las demandas y necesidades de servicios

y productos, que podrían orientar el empleo y emprendedurismo en los territorios definidos en esta Consultoría.

Se espera que el documento sirva de apoyo a las distintas iniciativas políticas y empresariales que emergen actualmente en la región, y que pueda guiar a aquellos emprendimientos nacientes hacia nichos de mercados insatisfechos y poco atendidos.

## 2. Antecedentes

El trabajo define muchas cosas y más que nunca ha tomado un rol protagónico en este contexto de profundos cambios totalmente inesperado que ha generado la pandemia de Covid-19. El escenario ha cambiado de manera imprevisible, es por ello que la exigencia de visualizar y generar nuevas oportunidades laborales y formativas y todo lo inherente a esta actividad es fundamental para el desarrollo del país. El trabajo dentro del gran mercado laboral tiene diversos matices, sin embargo, la consideración que se hace aquí de forma especial es el trabajo decente, es decir, trabajo protegido, productivo, inclusivo y con remuneración justa.

La propuesta a seguir en esta sección es un acercamiento a la temática del mercado laboral juvenil desde una visión regional para luego adentrarse al contexto nacional. Esta forma ayudará a comprender de una manera más holística el contexto de intervención.

El desempleo y la informalidad son grandes problemas que afectan a nivel regional. Las continuas crisis tanto en lo económico como en lo político, más la presente crisis mencionada más arriba, solo hacen que la situación de las personas más desprotegidas empeore. Esta situación se hace particularmente más compleja en América Latina y el Caribe, considerada una de las regiones más desiguales de la región<sup>2</sup>. Según el informe de coyuntura de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)<sup>3</sup> la mayor parte de los países de la región ha sufrido un aumento del desempleo en los dos últimos años; incluso aquellos que han presentado crecimiento económico. Este aumento del desempleo contrasta con las tasas de crecimiento del empleo acontecidas en la década pasada (que solo no presentó crecimiento o menor caída del empleo en el año 2004). El crecimiento económico de la región fue sostenido hasta 2014, año en el que las economías nacionales presentaron importantes contracciones, y con ellas el empleo digno. La

---

<sup>2</sup> CEPAL, América Latina y el Caribe es la Región Más Desigual del Mundo ¿Cómo Solucionarlo? Recuperado de: "<http://www.cepal.org/es/articulos/2016-america-latina-caribe-es-la-region-mas-desigual-mundo-como-solucionarlo>"

<sup>3</sup> CEPAL, Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe (2016). Recuperado de "[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41370/1/S1700342\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41370/1/S1700342_es.pdf)"

etapa contractiva de la economía que toca vivir estos últimos dos años no solo afecta la cantidad de los trabajadores en actividad; sino además la calidad del empleo. Se presenta en la actualidad regional una disminución de la protección social, una merma en la capacidad de compra de los trabajadores, al igual que la disminución del empleo en relación de dependencia. En el mismo informe se señala que: «*El deterioro de las condiciones laborales tiende a afectar, sobre todo, a grupos vulnerables, como las mujeres y los jóvenes con un bajo nivel de educación, y a inmigrantes, muchos de los cuales se desempeñan en ocupaciones precarias.*»<sup>4</sup>

La Dirección General de Estadísticas Encuestas y Censo (DGEEC), en junio de 2018, presentó los resultados de la Encuesta Económica a Empresas Medianas y Grandes y la Encuesta a Micro y Pequeñas Empresas, realizadas en 2015 y 2016. Las encuestas reportaron información sobre las características estructurales de los Sectores económicos pertenecientes a la Industria, el Comercio y los Servicios no financieros del país. La ventaja que presentan estas encuestas es que son estadísticamente representativas para todo el país. Sin embargo, esto también representa una limitación ya que se hace imposible desagregar directamente los resultados por Departamentos o Distritos. Además, el periodo de referencia es el año 2014, con lo cual los resultados podrían ya no ser representativos. Asimismo, la DGEEC, pone a disposición<sup>5</sup> las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares que se realiza anualmente. Entre sus múltiples dimensiones estudiadas se encuentra cuestiones relacionadas al mercado laboral. En los últimos años, el diseño muestral hace posible presentar los resultados a nivel de cada Departamento del país. Esta fuente de datos es una muy buena alternativa para caracterizar el mercado laboral a ese nivel de desagregación.

En cuanto a indicadores macroeconómicos, relacionados al mercado laboral, el Banco Central del Paraguay genera y publica<sup>6</sup> una serie de indicadores que ayudan a entender la dinámica económica en varios sectores. Sin embargo, los resultados no están desagregados. Es decir, solo existen a nivel macro y a nivel país. Sin pretender hacer una lista exhaustiva de todas las fuentes de datos que producen información sobre el mercado laboral, se pone de manifiesto que para conocer la demanda laboral a nivel de Distrito no se cuenta con fuentes de datos en el país. En un esfuerzo por contar con información acerca de los Sectores productivos del país y su relación con la demanda potencial de mano de obra, la Alianza NEO – PY el 2016, financió un Análisis del Mercado Laboral (AML), cuyos resultados se encuentran disponibles en formato pdf<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> Ídem: La inserción laboral de las mujeres se deterioró claramente más que la de los hombres: la tasa de desempleo femenina aumentó 0,6 puntos porcentuales y la de los hombres 0,2 puntos porcentuales

<sup>5</sup>

<http://www.dgeec.gov.py/Publicaciones/Biblioteca/indicador2016/INDICADORES%20DE%20EMPLEO.pdf>

<sup>6</sup> <https://www.bcp.gov.py/revision-de-la-proyeccion-pib-i373>

<sup>7</sup> [http://sinafocal.gov.py/application/files/2615/0515/7716/NEO\\_-\\_Consultoria\\_sobre\\_Sectores.\\_Informe\\_Final.\\_Hugo\\_Royg.pdf](http://sinafocal.gov.py/application/files/2615/0515/7716/NEO_-_Consultoria_sobre_Sectores._Informe_Final._Hugo_Royg.pdf)

Uno de los más cercanos estudios de mercado laboral es de la cooperación del Proyecto: “Nuevas oportunidades de empleo para jóvenes y el Observatorio Laboral de Sinafocal”<sup>8</sup>. Dicho estudio se llevó a cabo entre los meses de febrero a junio del año 2018. Las encuestas fueron realizadas a empresas buscando principalmente: identificar sectores económicos con mayor potencial de demanda de empleo, caracterizar la demanda ocupacional sectorial actual y futura, determinar las barreras para cubrir la demanda laboral actual y futura, orientar cursos de formación y capacitación laboral y detectar oportunidades de autoempleo. Del estudio han participado 153 empresas, albergando un total de 4881 empleados. De todas las empresas, la mayoría corresponde al sector Comercio (35%), seguido muy de cerca por los sectores Industria (30%) y Servicios (27%). En último lugar, se ubicó el sector Agropecuario, con el 8% de presencia. En cuanto a la demanda potencial de mano de obra, fue el sector Industria el que llevó la delantera, ya que el 59% de los ocupados trabajan en ese sector. En torno al 16%, en similar proporción de empleados se encuentran los sectores Comercio y Servicios y por último el sector Agropecuario donde se ocupa al 9% de los empleados. Este estudio arrojó la falta de oportunidades de trabajo según el género ya que solo el 22% de los empleados eran mujeres, siendo la industria el sector con mayor desigualdad donde por cada mujer que trabaja se encuentra casi 5 hombres. Por otro lado, el sector menos desigual es el de Comercio, aunque trabajan 2 hombres por cada mujer. Como resultado global se observó que el sector con mejores niveles salariales es el Agropecuario, seguidos del Industria, Servicios y Comercios, sucesivamente. Coincidentemente con el mejor nivel salarial, es también el sector Agropecuario donde se tiene un mayor nivel de instrucción formal. Prácticamente, con nivel de instrucción similar están los sectores Servicios y Comercio. En último lugar, en cuanto a los niveles instrucción, se encontró el sector Industria, aunque dada la naturaleza de este sector se necesitan personas con baja formación académica que desarrollan ciertas tareas de producción y por ende pueden percibir salarios relativamente bajos; ya que se ubica como el segundo sector mejor pagado.

Otro de los estudios recientes es la que se realizó en Marco del Proyecto Paraguay Okakuaa, que es una iniciativa liderada por el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social (MTESS), financiada por el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (USDOL), e implementada por Partners of the Americas y sus aliados, Fundación CIRD y Fundación ALDA. Su objetivo general era “apoyar al Paraguay en sus esfuerzos por reducir las peores formas de trabajo infantil y mejorar la aplicación de las leyes laborales y las condiciones de trabajo, con un enfoque particular en 5 distritos del Departamento de Guairá”

---

<sup>8</sup> <https://sinafocal.gov.py/index.php/Observatorio> /estudio-de-demanda-laboral-consultoria-especialista-en-sectores-productivos

### 3. Objetivos

Los objetivos de este estudio se define en los siguientes ítems.

1. Presentar una síntesis de las demandas de necesidades de servicios y productos, que podrían orientar el empleo y autoempleo de las zonas de Intervención de Plan Paraguay.
2. Presentar una síntesis de las ofertas y demandas formativas vinculadas al área de intervención.
3. Identificar iniciativas a nivel local de políticas nacionales y privadas vinculadas a la generación de empleo y autoempleo juvenil. Distinguiendo los que se rigen de la normativa laboral vigente y promoviendo la equidad para garantizar a la población condiciones de trabajo decente y empleo digno, capacitación, inserción laboral y protección social sin discriminación.
4. Identificar entidades públicas y privadas que brinda servicios financieros y que promueve la asistencia técnica y comercialización a través de alianzas con el sector público y privado, contribuyendo a la inclusión financiera y al desarrollo sostenible de emprendedores.
5. Realizar análisis de redes de vinculación y no vinculación, entre instituciones formativas, entre políticas públicas y privadas relacionadas al empleo y autoempleo, entre empresas dentro de una cadena de valor productiva.
6. Presentar mediante gráficos de geolocalización los principales agentes que dinamizan el mercado local, población juvenil y sectores de vulnerabilidad.
7. Considerar de forma particular en los objetivos precedentes a jóvenes de entre 17 y 29 años en situación de vulnerabilidad socioeconómica, mujeres y población indígena presentes en el territorio de estudio.

### 4. Preguntas principales y criterios de valor

Las cuestiones principales que reactivan los principales ejes de análisis según los objetivos propuestos pretenden obtener información de valoraciones representativas y participativas con instrumentos que generen calidad de información y posterior sistematización y presentación.

**Los ejes principales de análisis son los siguientes:**

1. Empleo dependiente: en este contexto se entiende como la prestación de servicios personales remunerada, en condiciones dignas, bajo las órdenes de un empleador, basada en una relación de dependencia, en el marco de las prescripciones legales del Paraguay.

**Para este análisis se tomaron las siguientes variables:**

**a.- Sectores en expansión:** ¿Cuáles son los sectores y subsectores de la economía que tienen potencial para generar empleos de calidad? ¿Cuáles son las tendencias y qué tipo de empleos irán apareciendo en la zona?

**b.- Caracterización de los empleadores:** ¿Cuáles son las empresas líderes de los sectores en expansión: tamaño, localización, trayectoria de crecimiento, ventaja competitiva y mano de obra que emplea?

**c.- La demanda de recurso humano en la localidad:** ¿Cuál es la demanda actual y proyectada para los trabajadores de primer empleo? ¿Cuáles son los puestos, especialidades más solicitadas en la zona? ¿Cuáles son los sectores específicos que se necesitan? ¿En qué zona? ¿Cuáles son las barreras de acceso, retención y ascenso de las personas?

**d.- Conocer perfiles ocupacionales:** ¿Cuáles son las competencias y habilidades requeridas para las ocupaciones que están en alta demanda? ¿Cuáles son los requisitos solicitados normalmente? ¿Cuáles son las prácticas de contratación de empleados y los requisitos de ingreso como: tipo de educación formal o técnica, experiencia requerida, entre otros? ¿Dónde se informa habitualmente?

**e.- Conocer la calidad de los empleos:** ¿Cuáles son los salarios, beneficios, clima laboral, seguridad, accesibilidad para los jóvenes? ¿Cómo se considera la cuestión de género? ¿Cuántas mujeres están contratadas en la empresa? ¿Cuáles son las mayores causas de rotación? ¿Cuáles son los puestos de mayor rotación? ¿Cuáles son las posibles oportunidades de carrera y cómo se puede pasar de una posición de primer empleo a empleos de mayor responsabilidad y mejor remuneración?

**f.- La capacidad instalada para brindar servicios de formación en la localidad, en la región:** ¿Cuáles son y cuál es la calidad, alcance, costos y requerimientos de los programas de capacitación técnica existentes en la zona? ¿Cuál es la valoración que tienen las empresas de los egresados de dichos programas de capacitación? ¿Qué se puede hacer para construir vínculos con las empresas y lograr su apoyo para mejorar la calidad de la capacitación técnica e incrementar la inserción a empleos de calidad?

**g.- Diagnósticos del mercado laboral desde la perspectiva de la oferta:** ¿Cuál es la percepción que tienen los jóvenes y empleadores sobre los empleos en demanda? ¿La demanda de RRHH es pertinente para los jóvenes con quienes se trabaja? ¿Existen barreras de: perfil de entrada (nivel educativo, experiencia, edad, etc); condiciones geográficas o culturales que pueden limitar el acceso a dichos empleos?

**2. Empleo independiente/emprendimientos:** que en este contexto se refiere a las iniciativas llevadas a cabo por una o varias personas que las dirige, gestiona y obtiene ingresos de forma directa en unidades económicas (un comercio, servicios prestados o actividades productivas).

**Para este análisis se tomaron las siguientes variables:**

**a.- Productos elaborados y distribuidos en la zona:** ¿Qué se produce en esta zona? ¿Estos productos satisfacen el mercado local? ¿Cuál es la calidad de los mismos? ¿Existen posibilidades de generar productos alternativos? ¿Cómo serían recepcionados por el mercado local?

**b.- Servicios ofrecidos en la zona:** ¿Cuáles son los servicios más ofrecidos en la zona? ¿Estos servicios satisfacen el mercado local? ¿Cuál es la calidad de los mismos? ¿Existen posibilidades de generar servicios alternativos?

**c.- Oportunidades de negocios basadas en las necesidades del mercado zonal:** ¿Cuáles son los productos más escasos actualmente en la zona? ¿Cuáles son los servicios más solicitados en la zona? ¿Cuál es el segmento que está actualmente poco atendido? ¿Cuáles son los segmentos de mercado que están creciendo rápidamente? ¿Qué productos son deseados en el exterior, que pueden ser producidos localmente?

**d.- Debilidades más sentidas de los emprendedores locales:** ¿Cuáles son las debilidades más sentidas de los emprendedores de la zona? ¿En qué áreas deberían de formarse? ¿Cuáles son los cursos/capacitaciones que deberían brindar los institutos de formación local?

Los hallazgos refieren aspectos estratégicos del mercado local en relación directa con las necesidades sentidas de los consumidores, la producción y abastecimiento local y las oportunidades de negocios, así como el diagnóstico del mercado laboral y las debilidades más críticas de los emprendedores para sostener iniciativas.

Los hallazgos se circunscriben a las variables analizadas y sirven de referencia y orientación para estudios de mercado de mayor profundidad. Los ejes de análisis fueron: empleo dependiente, auto empleo, demandas formativas y acciones vigentes de políticas públicas en relación al empleo.

**3. Ofertas formativas:** que en este contexto se refiere a las iniciativas públicas y privadas llevadas a cabo para la formación enfocadas a necesidades demandas para empleo y autoempleo.

**a.- Servicios formativos ofrecidos en la zona:** ¿Cuáles son los servicios formativos más ofrecidos en la zona? ¿Cuántas instituciones formativas están en la zona? ¿Estos servicios satisfacen el mercado local? ¿Cuál es la calidad de los mismos? ¿Cuál es el nivel de accesibilidad a estas formaciones? ¿Cuáles son las principales dificultades de participación en las capacitaciones ofrecidas en la zona? ¿Cuáles serías los ámbitos de formación aun no satisfechas en la zona?

**b.- Servicios formativos faltantes en la zona:** Cuáles son los servicios formativos faltantes en la zona? ¿Qué capacitaciones básicas se necesita para emprender? ¿Cuál es la causa de que algunas formaciones no se implementen en la zona?

**4.- Servicios financieros y asistencias técnicas:** que en este contexto se refiere a las iniciativas públicas y privadas que ofrecen servicios financieros que promueve la asistencia técnica y

comercialización a través de alianzas con el sector público y privado, contribuyendo a la inclusión financiera y al desarrollo sostenible de emprendedores. Llevadas a cabo para la formación enfocadas a necesidades demandas para empleo y autoempleo.

a.- Servicios de financieros: ¿Cuáles son las instituciones que ofrecen créditos para emprendimientos en la zona? ¿Cuáles son los tipos de créditos que ofrecen? ¿Cuál es el nivel de accesibilidad a Dichos créditos?

b.- Ofertas de asistencias técnicas: ¿Cuáles son las instituciones que ofrecen asistencias técnicas en la zona? ¿Cuáles son los tipos de asistencias que ofrecen? ¿Cuál es el nivel de accesibilidad a dichas asistencias técnicas? ¿Qué áreas de asistencias técnicas aún son insatisfechas?

Las variables mencionadas arriba se sistematizan en los siguientes tópicos:

- a- Sectores de mercado en expansión,
- b- Caracterización de los empleadores,
- c- La demanda de recurso humano en la localidad,
- d- Perfiles ocupacionales más solicitados,
- e- Calidad de los empleos e inclusión,
- f- La capacidad instalada para brindar servicios de formación en la localidad, en la región,
- g- Diagnósticos del mercado laboral desde la perspectiva de la oferta.

## 4. Metodología y técnicas empleadas

**Para el Resultado 1: Registro de demandas y necesidades de servicios y productos que podrían orientar el empleo y autoempleo de las zonas de Intervención de Plan Paraguay.**

- Para este resultado se procedió a realizar un Análisis de Demandas de Oportunidades (ADN), a partir de recolección de informaciones de fuentes calificadas a través de encuestas personales, por teléfono y grupos virtuales. Se hizo contacto con referentes locales que a su vez nos generaron espacios de Focus Group en plataformas virtuales, y otras aplicaciones emergentes. Además se aplicó encuestas de forma aleatoria a transeúntes de las zonas de intervención.

Para la aplicación de las encuestas se contó con los siguientes instrumentos:

- ❖ Un cuestionario dirigido a grupos de jóvenes de 17 a 29 años.
- ❖ Un formulario para entrevistas personales

- ❖ Un cuestionario para referentes locales.
- ❖ Entrevistas a empresas locales
- ❖ Entrevistas a emprendedores

El resultado es un mapa con un listado clasificado de necesidades insatisfechas del mercado y que podría constituirse como fuente de empleo y autoempleo. A partir de la implementación de la metodología de “Análisis de Demandas y Necesidades” (ADN) o “mapa de oportunidades” se relevó, en los 4 departamentos definidos, información de la oferta actual de bienes y servicios, así como de la demanda de necesidades no satisfechas. Esta información puede ser utilizada para el desarrollo práctico de los Planes de Negocios individuales o colectivos, de forma a mejorar la calidad y probabilidades de éxito, de los proyectos productivos existentes y/o impulsar nuevos proyectos, ya sea de jóvenes o familias.

**Para el resultado 2: registro de las ofertas y demandas formativas vinculadas al área de intervención.**

- Para el logro de este resultado se hizo un trabajo de investigación de fuentes secundarias mediante el análisis documental, recopilación y análisis de datos de ofertas formativas. Para las demandas formativas se contactó con docentes que tienen grupos en línea con alumnos de Educación Media, preferentemente de colegios cabeceras, y aplicación de cuestionarios a contactos de instituciones formativas.

Como resultado se tiene una información consolidada y clasificada entre las ofertas de formación profesional en áreas técnicas y habilidades blandas en el territorio y zonas de afección, con las necesidades de mercado identificado en el primer resultado.

**Para el resultado 3: Identificar iniciativas a nivel local de políticas nacionales y privadas vinculadas a la generación de empleo y autoempleo juvenil. Distinguiendo los que se rigen de la normativa laboral vigente y promoviendo la equidad para garantizar a la población condiciones de trabajo decente y empleo digno, capacitación, inserción laboral y protección social sin discriminación.**

Para este resultado se realizaron consultas a fuentes documentales mediante ficha de registro de datos de las instituciones públicas (MTESS, MAG, MIC, entre otros) y a Sectores privados (ongs, incubadoras de empresas, políticas de responsabilidad de empresas. El resultado que pretende lograr es identificar políticas públicas e iniciativas privadas que favorecen a la generación de empleo, como además detectar déficit en este sistema de acciones vinculadas al empleo.

**Para el resultado 4. Identificar entidades públicas y privadas que brinda servicios financieros y que promueve la asistencia técnica y comercialización a través de alianzas con el sector público y privado, contribuyendo a la inclusión financiera y al desarrollo sostenible de emprendedores.**

Para este resultado se hicieron entrevistas a entidades financieras, Secretarías Productivas de Municipios, Crédito Agrícola de Habilidadación y otras entidades que hubiese en la zona.

El resultado que pretende es tener un listado de entidades que brindas servicios financieros y asistencias técnicas. Registrar principales rubros desarrollados a través de dichas actividades y las dificultades comunes para acceder a potenciales créditos y/o asistencias técnicas.

**Para el resultado 5: Realizar análisis de redes de vinculación y no vinculación, entre instituciones formativas, entre políticas públicas y privadas relacionadas al empleo y autoempleo, entre empresas dentro de una cadena de valor productiva.**

Para este resultado se realizó un análisis de las informaciones registradas en los objetivos anteriores mediante la herramienta de Análisis de redes de Ucinet.6 (programa informático de análisis de redes)

Con este resultado se presente visualizar la magnitud y la densidad de las vinculaciones existentes y que favorecen al ecosistema del mercado laboral. Graficar redes para potenciar la aplicación de los hallazgos logrados para el involucramiento y empoderamiento de las autoridades locales, las instituciones, el sector privado empresarial, las organizaciones de la Sociedad Civil y otros actores locales

**Para el resultado 6: Presentar mediante gráficos de geolocalización los principales agentes que dinamizan el mercado local, población juvenil y sectores de vulnerabilidad.**

Para este resultado se realizó una geolocalización clasificada de presencia de empresas, sectores de demandas. Distinguiendo además grados de influencia de dichas presencias en cada zona.

Con este resultado se pretende visualizar los focos de desarrollo territorial, identificar zonas de potenciales desarrollos de mercado, conexión con rutas importantes etc.

Para la implementación el CIRD cuenta con un plantel de profesionales con amplia y probada experiencia en gestión, monitoreo y evaluación de proyectos, implementación de trabajo de campo, supervisión capacitante y especialistas en relevamientos de datos y sistematización, en

habilidades de emprendedorismo y empleo. El equipo estuvo conformado por 7 profesionales para la realización del trabajo de estudio de mercados.

Previo al trabajo en campo se realizaron una inducción a los técnicos que llevarían a cabo la recolección de datos en campo. Para la contratación de servicios de estos técnicos se priorizó que fueran oriundas de la zona de estudio. Esto garantiza una eficiente elección de los grupos, personas, instituciones y empresas que serían sujetas de aplicación del instrumento de recolección de datos para el estudio del mercado. El Filtro de elección de las empresas se basó en el criterio de mayor impacto en la región y que tiene un dinamismo importante ocupacional.

El trabajo de campo se ha realizado en algunos Distritos ubicados en los Departamentos de: Central, Guairá, San Pedro y Caaguazú. A continuación, se presenta un resumen de la cantidad de encuestas realizadas por Distrito.

Departamento	Distrito	Grupo Focal	Entrevistas personal	Referentes locales	Emprendedores	Empresas	Referentes educativos
Central	Lambaré	3	10	3	3	2	2
	Villeta	3	10	3	2	2	2
	Asunción	3	10	3	3	1	2
	Limpio	3	10	3	2	2	2
San Pedro	Santani	3	10	3	2	4	4
	Unión	3	10	3	2	2	2
	Yataity del Norte	3	10	3	2	2	2
	Guayaibí	3	10	3	2	2	2
	Liberación	3	10	3	2	2	2
	General Resquín	3	10	3	2	2	2
	San Vicente	3	10	3	2	2	2
Caaguazú	Juan Manuel Frutos	4	10	5	2	2	2
	Caaguazú	6	11	7	2	4	2
	Repatriación	4	10	5	2	2	2
	R.I. 3 corrales	4	10	5	2	2	2
	3 de Febrero	4	10	5	2	2	2
Guairá	Ñumi	3	10	3	2	2	2
	Independencia	3	12	3	2	2	2
	Paso Yobai	3	10	3	2	2	2
<b>TOTAL</b>			<b>193</b>	<b>69</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>40</b>

## 6. Condiciones y límites del estudio realizado

Las definiciones del área geográfica del estudio se constituyen en límite y por otro lado en posibilidad de concentración del Estudio. Por ello este estudio es el mercado laboral construido por los participantes de los distintos grupos de cada Distrito definido por Plan Paraguay. Es así

que este estudio no puede generalizarlo en la totalidad del mercado laboral del Paraguay. Sin embargo, puede constituirse una referencia importante del comportamiento del mercado laboral para otras regiones.

El mercado en general sufre cambios constantes. Es por ello que los datos proporcionados durante el estudio son referenciales y no permanentes. Dichas referencias nos indican el comportamiento general del mercado laboral como además, que aspectos permaneces constantes en los continuos cambios.

En el proceso de contacto con los distintos grupos, la cooperación resultó más difícil con las empresas y con los referentes educativos. Durante la recogida de información, numerosas empresas no estuvieron dispuestos a colaborar, argumentando principalmente que participando en la encuesta se estarían comprometiendo con la información, y otras se rehusaron por evitar contacto durante la entrevista por cuidado del covid-19.

## 7. Políticas nacionales y privadas vinculadas a la generación de empleo y autoempleo juvenil.

A nivel gubernamental la instancia responsable directa de generar políticas públicas en relación al en empleo es el Ministerio de Trabajo de Empleo y Seguridad Social que es la responsable de regir la política y ejercer la regulación administrativa del régimen del Trabajo, Empleo, y Seguridad Social; fiscalizando el cumplimiento de la normativa laboral vigente y promoviendo la equidad para garantizar a la población condiciones de trabajo decente y empleo digno, capacitación, inserción laboral y protección social sin discriminación, erradicando progresivamente toda forma de explotación, exclusión y discriminación laboral, en un marco democrático y de diálogo social.

Desde su plataforma digital ofrece un espacio de Bolsas de Empleo disponible para todos los que están en búsqueda principalmente del primer empleo. También dispone de una plataforma para que las empresas puedan registrar sus necesidades específicas en relación al empleo. También en la misma plataforma del MTESS ofrece la posibilidad de contacto con la Red Nacional de Empleo que se creó en fecha 03 de enero de 2020, a fin de descentralizar los servicios ofrecidos en la oficina central del Servicio Público de Empleo (SPE), para atender la demanda de oportunidad laboral de las personas que residen en diferentes zonas del país, mediante la articulación de actividades entre varios sectores.

Esta instancia creada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS), está compuesta por las Direcciones de Trabajo, dependiente del Viceministerio de Trabajo, Direcciones Regionales de todas las sedes del Servicio Nacional de Promoción Profesional (SNPP), situadas en los 17 departamentos del país y de las Coordinaciones de Empleo, quienes actúan como soporte del SPE, con el objetivo de conectar a los estudiantes del SNPP y a la ciudadanía en general, con las empresas del sector privado.

En el cuadro siguiente se enuncia las coordinaciones existentes hasta la fecha con sus respectivos datos de contacto. En dicho cuadro observamos que aún nos están presentes dichas coordinaciones en los Departamentos de Caaguazú y San Pedro.<sup>9</sup>

Regional	Coordinador De Empleo	Teléfono	Email
Alto Paraná	Giuliana Garcete	0983-607128	giulianagarcete@mtess.gov.py
Caazapá	Gloria Rodríguez	0985-157834	gloriarodriguez@mtess.gov.py
Canindeyú	Clarise González	0983-449538	claricegonzalez@mtess.gov.py
Cordillera	Olga Villasboa	0982-949828	olgavillasboa@mtess.gov.py
Itapúa	Celina Saavedra	0982-205136	celinasaavedra@mtess.gov.py
Guaira	Hebelyn Aguirre	0981-895488	hebelynaguirre@mtess.gov.py
Guarambare	Aldo Ruíz	0986-832908	aldoruiz@mtess.gov.py
Central	Iris Alcaraz	0981- 677652	irisalcaraz@mtess.gov.py
Ñeembucú	Perla Insaurralde	0971-162418	perlavazquez@mtess.gov.py
Presidente Hayes	Alberto Castillo	0986-427620	albertocastillo@mtess.gov.py

Las personas interesadas para postularse pueden hacerlo a través del siguiente enlace: <https://www.mtess.gov.py/busca-empleo/vidriera-de-...>, donde semanalmente se van actualizando todas las vacancias disponibles, con indicación del perfil requerido por las empresas que necesitan personal calificado.

La cartera de Estado facilita la búsqueda de oportunidades laborales a la ciudadanía mediante su Vidriera de Empleo, disponible en su página web. Las que se postulan mediante el sitio web del Ministerio de Trabajo son contactadas por funcionarios de la Dirección General de Empleo por diversos medios de comunicación para escucharlas y guiarlas sobre los pasos a seguir para acceder a un trabajo rentable.<sup>10</sup>

Otra instancia ofrecida por el MTESS es el Centro de Entrenamiento del Emprendedor que tiene como objetivo orientar y aumentar las competencias de los emprendedores para el

<sup>9</sup> <https://www.mtess.gov.py/busca-empleo/red-nacional-de-empleo>

<sup>10</sup> Ídem

mantenimiento de su emprendimiento/negocio en el tiempo, fomentando la formalización del autoempleo y emprendimientos; a través de la orientación, capacitación, asistencia técnica y articulación con los demás actores del ecosistema emprendedor nacional e internacional. Ciertamente sus acciones están centralizadas mayormente para Asunción y Central. Sin embargo con acciones conjuntas con Municipios, Gobernaciones y otras Asociaciones han logrado articular trabajos conjuntos en otros Departamentos del País.

PUESTO	CANTIDAD
1 Facturación y Auxiliar Administrativo Finanzas	2
2 Personal para Entrega	1
3 Operario de producción (Cableado y Autopartes)	50
4 Tecnico en Mantenimiento (Industrial)	1
5 Soldador para montajes industriales	4
6 Vendedores Externos	45
7 Cajero	1
8 Corte y Doblaje	4
9 Prevensión	1
10 Gerente Junior	1
11 Vendedores de Embutidos	4
12 Pintor de Obras	10
13 Encargado de Camara Fria	1
14 Cocinera	1
15 Chofer	1
16 Repositores	5
17 Cajero	6
18 Carnicería	5
19 Panadería	5
20 Cocina	5
21 Atención en Fiambrería	1
22 Preventista de Sala	5
23 Limpieza	1
24 Verdulería	2
25 Cobrador con Moto	1
26 Asesor de Ventas (Persona con Discapacidad)	1
27 Representante de Atención al cliente (Persona con Discapacidad)	1
28 Trainer en Atención al cliente (Persona con Discapacidad)	1
29 Call Center-Ventas de Elctredomésticos	5
	<b>171</b>

Sinafocal ha generado cursos y alianzas estratégicas con otras instituciones públicas y privadas para generación de capacitaciones para rápida salida laboral. Sin embargo estas acciones no tuvieron gran alcance para los departamentos de Guairá, San Pedro y Caaguazú. Esto es debido a la falta de gestión de sectores públicos.

Sinafocal amplía sus acciones con la promulgación de la Ley 6.701/20 la cual permite que el Sistema de Formación y Capacitación Laboral (Sinafocal) pueda disponer de recursos para fortalecer los procesos de formación y simplificación de trámites para el sector de las Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). La ley modifica el Art. 7 de la Ley 1.652/00 que

dispone la distribución del aporte patronal del 1% para procesos de formación profesional, enfocados con la nueva ley a las Mipymes.

El Sinafocal informó que a partir del 12% del aporte patronal previsto se iniciarán procesos de formalización y simplificación de trámites. De acuerdo a datos del Ministerio de Trabajo, los costos de formalización y multas para las Mipymes rondan los Gs. 5.000 millones anuales.<sup>11</sup>

La falta de agilidad en trámites y de formación en el área aleja a las Mipymes a una formalización que les pudiera permitir ser sujetos de crédito ante entidades financieras, entre otras ventajas. Y cabe destacar que la inversión en el desarrollo de las Mipymes son importantes fuentes generadoras de empleos y fortalecimiento del autoempleo.

Otra de las políticas públicas relacionadas al empleo guarda relación con la ley N° 6.480, sancionada por el Congreso Nacional por la cual se crea la Empresa por acciones simplificadas (EAS).<sup>12</sup>

### **Empresa por Acciones Simplificadas (EAS)**

Esta nueva Personería Jurídica a diferencia de los tipos societarios existentes en la legislación paraguaya podrá ser constituida por una sola persona (aunque también puede ser más de una, física o jurídica), teniendo las siguientes características:

- Se tramita totalmente en línea, sin la necesidad de acudir a ninguna oficina pública y desde cualquier dispositivo electrónico.
- Se constituye en un máximo de 72 horas y con costo CERO con la utilización de los estatutos estándar.
- No precisa un capital mínimo para conformarse.
- Establece la separación, persona física de la persona jurídica, para que el patrimonio personal del socio (o los socios) permanezca protegido.
- Permite que las empresas permanezcan y crezcan, generando más empleos.
- Los integrantes de la EAS responden hasta el límite de sus aportes comprometidos.
- Tributa como persona jurídica, de acuerdo a sector de actividad e ingreso.
- Deben emitir solamente acciones nominales.
- No necesita publicar su creación en un medio masivo de comunicación ya que es publicado en la web del MIC.
- La constitución podrá realizarse por contrato o acto unilateral por medio de instrumento público o privado con certificación de firmas.

---

<sup>11</sup> <https://www.ip.gov.py/ip/con-nueva-ley-sinafocal-fortalecera-procesos-de-formacion-para-sector-mipymes/>

<sup>12</sup> <https://eas.mic.gov.py/>

- Adquirirá personalidad jurídica (distinta a la de sus integrantes) desde el momento de su inscripción en el Ministerio de Hacienda.
- No se requiere que la misma sea inscrita en el Registro Público de Comercio para poder operar. Su inscripción debe tramitarse en el Sistema Unificado de Apertura y Cierre de Empresas (SUACE), mediante un formulario único para la inscripción y un modelo de estatutos sociales.

### **Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)**

El Ministerio de Agricultura y Ganadería tiene varios programas vigentes que pueden ser oportunidades de emprendimiento asociativos para varias comunidades, toda vez que haya una gestión articulada con municipios y gobernaciones.

**Programa FCL**, El MAG a través del Viceministerio de Ganadería ha desarrollado el Plan Nacional de Desarrollo Sostenible de la Cadena Láctea enfocado a potenciar el rubro lechero, el cual fue aprobado por Ley N°5264/14 "**Fomento de la Cadena Láctea, Fortalecimiento de la Producción Nacional y Promoción del Consumo de Productos Lácteos**". Dicha Ley fue reglamentada en el año 2015 por el Decreto N° 3151/15.

El Programa Nacional de Fomento de la Cadena Láctea es implementada a través del Viceministerio de Ganadería y promueve la inserción a los pequeños y medianos comités de productores organizados a la cadena de valor láctea, con el fin de fomentar la competitividad para la inserción de productos lácteo al mercado nacional e internacional.

El fortalecimiento del acceso a este programa sería de gran oportunidad para los Distritos de San Pedro, donde la Cooperativa Yoayu Ltda. Cuenta con importante iniciativa de acopio, y actualmente gracias al Programa PCM del viceministerio de Industria y Comercio, están envasando leche. También sería estratégicos para los distritos del Departamento de Caaguazú que guardan estrecha vinculación comercial con empresas de Campo 9.

## **8. Análisis de los resultados**

A continuación desarrollamos por Departamento el análisis de los resultados de oferta y demanda de ofertas y demandas de necesidades de servicios y productos que podrían orientar el empleo y autoempleo de las zonas de Intervención de Plan Paraguay, ofertas formativas.

El resultado esperado es tener un mapa con listado clasificado de necesidades insatisfechas del mercado y que podría constituirse como fuente de empleo y autoempleo. A partir de la implementación de la metodología de “Análisis de Demandas y Necesidades” (ADN) o

“mapa de oportunidades” se releva, en los 4 departamentos definidos, información de la oferta actual de bienes y servicios, así como de la demanda de necesidades no satisfechas. Esta información podría ser utilizada para el desarrollo práctico de los Planes de Negocios individuales o colectivos, de forma a mejorar la calidad y probabilidades de éxito, de los proyectos productivos existentes y/o impulsar nuevos proyectos, ya sea de jóvenes o familias. Presentar un Análisis de Mapa de Oportunidades de actividades con potencial de Desarrollo económico por Departamento y áreas de influencia. Teniendo en cuenta su potencial de generación de Empleo y autoempleo decente, políticas de igualdad y empleos verdes.

## A. Departamento central- Asunción

### A.1 Mercado emprendedor de Central –Asunción

Para este análisis han sido entrevistados a pequeños emprendedores del Departamento Central y Asunción. La selección para la entrevista de estos emprendedores fue de forma aleatoria incluyendo una gran variedad de tipos de emprendimientos.

En general, *los emprendimientos resaltan a la ausencia del producto o servicio en la zona, y otros ponen valor sobre la calidad o innovación que faltan en los ya existentes productos y servicios en la zona.* De los entrevistados un 40 % se dedica a venta de productos pre fabricados (venta de ropas, calzados, despensas), 30 % a venta de servicios informáticos (venta de insumos y accesorios informáticos) y otro 30 % de producción y venta de alimentos.

Los emprendedores que fueron entrevistados están operando en los siguientes rubros:

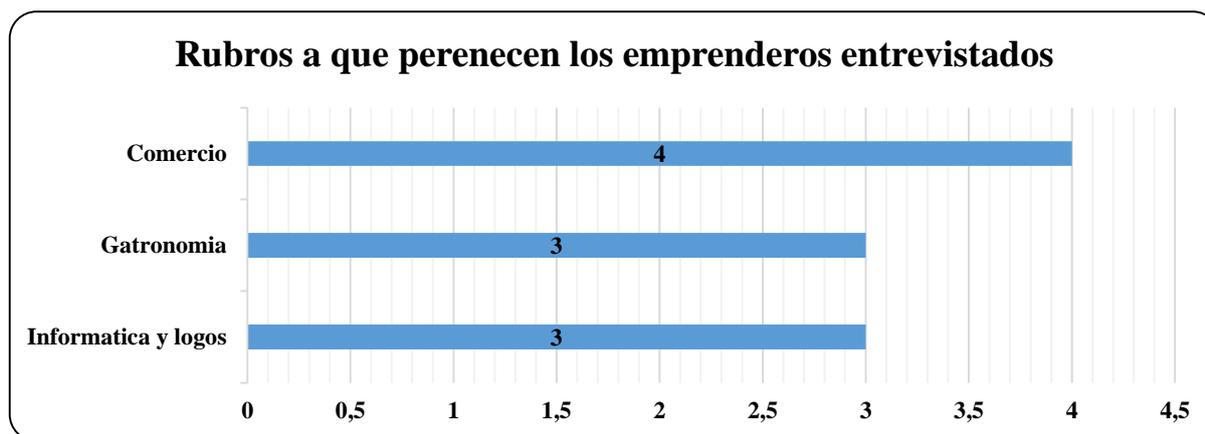


Gráfico 1. Rubro al que pertenece cada emprendimiento – Departamento Central.

Ante la consulta de qué logra satisfacer la oferta de sus productos y servicios, el 65 % afirman que en sus zonas no hay suficiente oferta y en algunos casos ausentes, (predominan los servicios

informáticos, e impresiones). Otros refieren a las ventas de precios y calidad. Es decir, se encuentran los productos y servicios en la zona sin embargo carecen de variedad, alternativa de precios y calidad, lo cual consiguen en distribuidoras y Mercados de Abasto y Mercado Número 4.

### PROBLEMA QUE RESUELVE EL PRODUCTO/SERVICIO



Gráfico 2\_ Problema que resuelve el producto o servicio ofrecido por el emprendedor/a – Departamento Central.

Entre los **beneficios** que ofrecen sus productos en el mercado expresaron calidad, variedad, buen precio y atención personalizada para los clientes. Manifiestan que este último es clave del éxito de sus emprendimientos, y logran así fidelizar a sus clientes. Mencionan que **los clientes buscan** calidad y buen precio, como también la buena presentación de los mismos y que sean originales. Planificar sobre un estudio territorial, exclusividad del producto y servicios a ofrecer e identificar las preferencias los clientes y realizar el seguimiento pos venta de los productos podría garantizar el mejor posicionamiento de los productos y servicios en sus respectivas zonas.

Para definir la estructura organizacional de los emprendimientos es necesario identificar como generalmente están conformadas dichas unidades productivas. **El tipo de emprendimiento** predominante según la encuesta es de tipo familiar dónde los integrantes de las mismas son integrantes del círculo familiar, y las demás se reparten entre colaboradores a su cargo, socios o individuales.

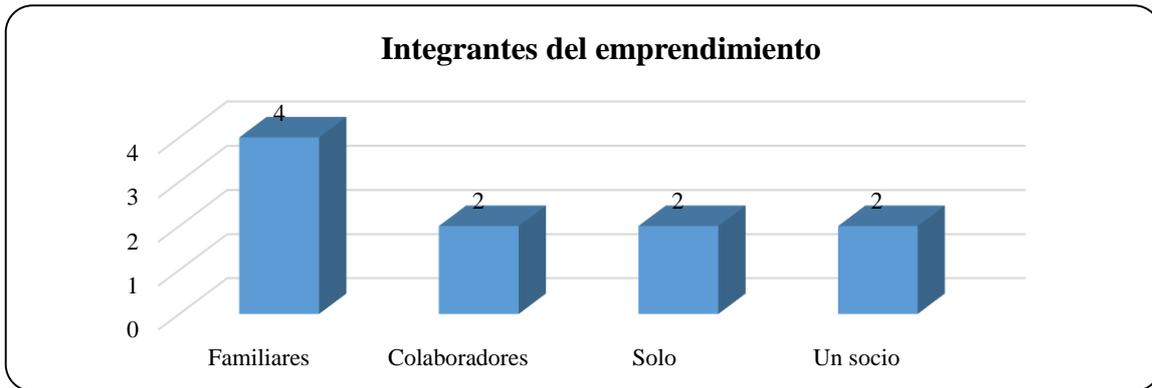
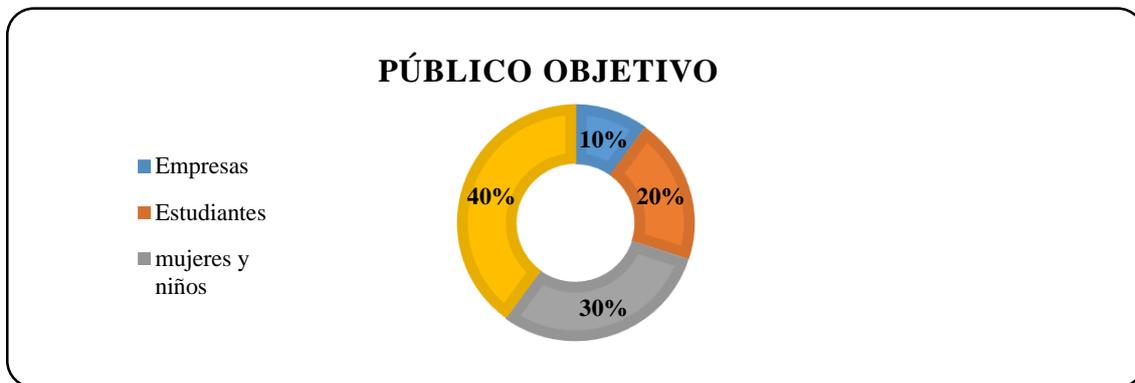


Gráfico 3. Tipo de emprendimiento según los integrantes del mismo – Departamento Central

El **público al que apuntan** los negocios son mayormente los cercanos a sus instalaciones, mencionan que el delivery es una ventaja y que la **promoción** se da preferentemente a través de estados del whatsapp (se resalta en este punto la utilización de la nueva versión “Business” que permite publicar catálogos, ubicaciones y otros datos del emprendimiento), Facebook y algunos por Instagram. Algunos de ellos también mencionan la importancia de la promoción de boca en boca del cual se encargan clientes satisfechos de manera natural. Una de las estrategias de promoción mediante redes sociales es cuando logran publicar sus productos con precisión de detalles y precios tienen mayor éxito que de aquellas que omiten el precio en sus anuncios.



Un punto importante para el crecimiento de los emprendimientos son **las estrategias y plan de expansión**, algunos refirieron que no tienen un plan o que por los costos que implican no lo han

Gráfico 4. Publico al que va dirigido el bien o servicio – Departamento Central.

establecido. Otros en cambio han mencionado las estrategias que tienen para llegar a los mismos,

y son variadas, así como se grafica más abajo. Respecto a **la inversión** un mayor porcentaje se encuentra en necesidad de 5.000.000 a 10.000.000 de guaraníes.

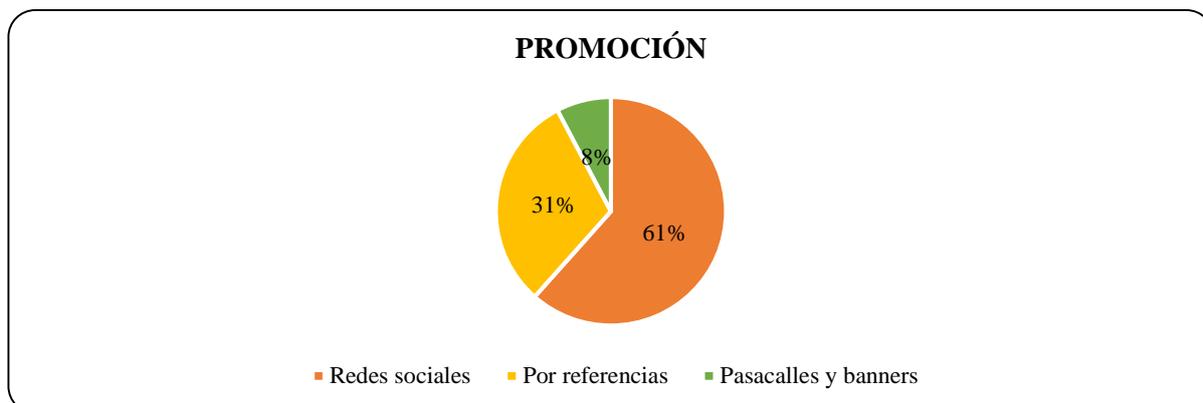


Gráfico 5. Formas de promoción del servicio o producto – Departamento Central.

La forma de promoción más importante de los productos y servicios se impone los que son realizados mediante las redes sociales. Aunque manifiestan que en este punto aún les faltan capacidades como para realizar los anuncios de manera más eficaz.



Gráfico 6. Estrategias de negocio utilizadas o planificadas para crecimiento de la empresa – Departamento Central.

Como se ha referido más arriba, **muchos de los emprendimiento carecen de planificaciones eficientes que les garantice sostenibilidad de sus actividades comerciales.** Las improvisaciones y las respuestas a partir de contingencias (suba de precio, corte del movimiento de importación, carencia de materias primas, etc.) más frecuentes. A pesar de que logran identificar acciones posibles para formular estrategias de expansión, desconocen una estructura que les ayude a ordenar sus ideas.

## NECESIDAD DE INVERSION

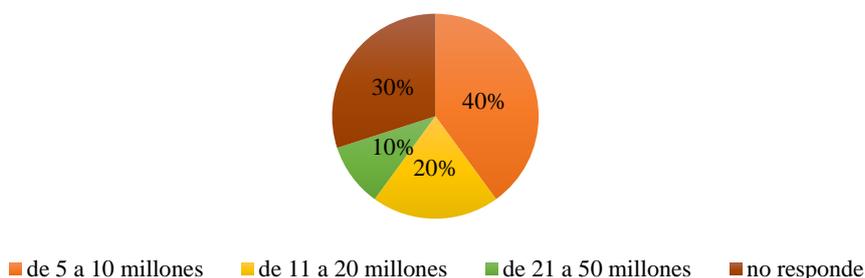


Gráfico 7. Necesidad de inversión en guaraníes para aplicar las estrategias programadas – Departamento Central.

**La necesidad de inversión choca con la falta de administración de deudas existentes y falta de conocimiento de cómo hacer créditos de inversión;** no del proceso de adquisición del crédito sino de cómo hacer cálculos financieros relacionados a costeo, utilidades y formas convenientes de pagos. Las ofertas del rango monetario que estiman que sería conveniente para el fortalecimiento se adecuan a las ofertas existentes de créditos en efectivo, por compra de maquinarias, accesorios o de servicios.

Una información a rescatar es que puedan estimar en términos de rangos monetarios sus necesidades básicas de inversión. Esta visión no se ha registrado en los otros emprendedores de otros 3 Departamentos.

#### A.2. Entrevista a empresas Central –Asunción

El rubro predominante en la zona Central y Asunción son las del sector de Tiendas y Comercios con venta de productos prefabricados que tienen gran cobertura territorial más allá de las localidades Departamentales. Los rubros gastronómicos, alimentos, transporte y logística constituyen el 22% respectivamente en la región, y en un 11% servicios técnicos en general.

Las empresas de la zona reconocen la cantidad de opciones que existen en el departamento Central, como también que la demanda de personas que se postulan excede a las oportunidades que existen en el campo.

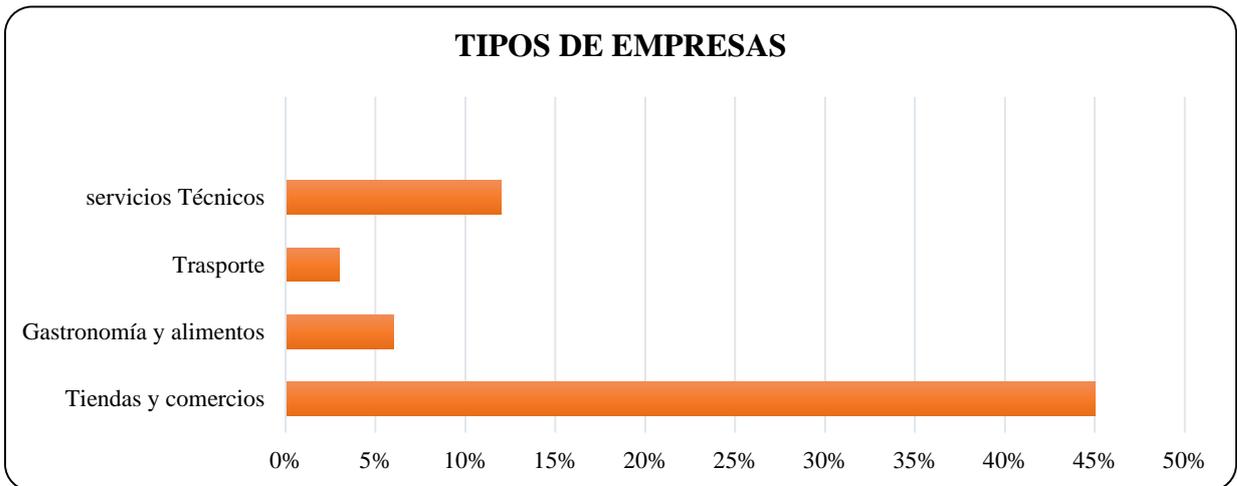


Gráfico 8. Tipo de empresa según rubro – Departamento Central.

Según la perspectiva de los entrevistados las áreas en las que actualmente hay oportunidad de éxito para emprender son mayormente en gastronomía y comercio.

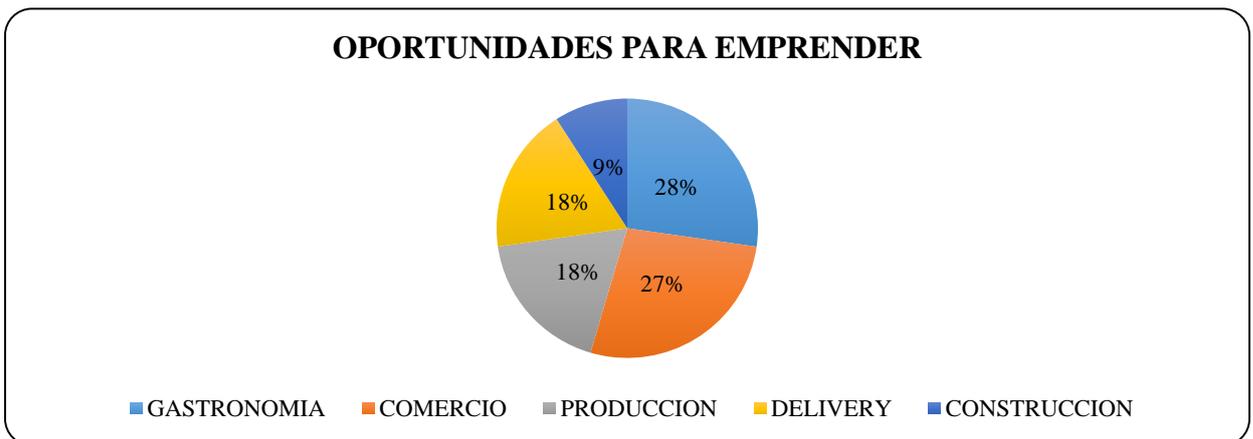


Gráfico 9. Rubros donde visualizan oportunidades para emprender – Departamento Central.

A la consulta sobre **puestos laborales para personas con discapacidad** refieren que empleos en oficina son los disponibles, por tanto, como administrativos o vendedores en salón. Estas opciones apuntan a discapacidad física, respecto a los otros tipos no dieron referencias.

## POTENCIAL PARA EMPLEO INCLUSIVO Y DE CALIDAD

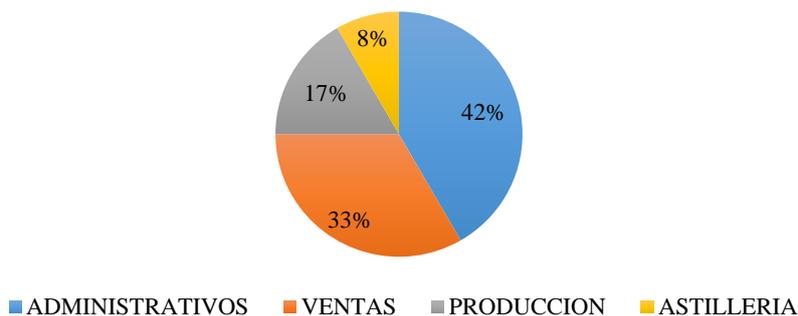


Gráfico 10. Sectores de la economía que tienen potencial para generar empleos inclusivos y de calidad – Departamento Central.

Los sectores de la economía que tienen potencial para generar empleos inclusivos y de calidad en la zona predominan el sector comercial con 42% y el de ventas con 33%. En un menor porcentaje se encuentran el sector de productivo o de industrias que ha aumentado su sector de empleos con la apertura de empresas ensambladoras de Luque y Chacoí.

- Ventas y producción de alimentos
- Farmacias (Deliverys, atención al cliente)
- Empresas ensambladoras (soldadura, ensamblajes, repartidor)
- Locales de ventas de ropas (atención al cliente, promotores)
- Servicios de Chofer (Distribuidor, reparto)
- Sectores administrativos (secretarias, auxiliares contables y administrativos)
- Cajeros en supermercados
- Vendedores de Seguros
- Promotores en Telefonías
- Repartidores
- Ayudante de calderas (Villeta)
- Vendedores de Salón
- Servicios de Delivery independiente
- Atención a Adulto Mayor
- Ventas online
- Asesores de Créditos
- Vendedores de Electrodomésticos
- Gastronomía (mozos, ayudante de cocina, bartenders)

- Operador de Grúa
- Panaderos
- Confiteros
- Telecobradores
- Chef profesional
- Carniceros

Para oportunidades de primer empleo mencionan que los supermercados, empresas ensambladoras y farmacias son los que ofrecen oportunidades a jóvenes sin mucha experiencia, ya sea como pasantes, repositores, auxiliares o en ventas.

Las demandas de profesionales y técnicos más solicitadas en la zona se centran en estas especialidades, donde tienen más diversidad de oportunidades aquellos con preparación en oficios.

PROFESIONALES	TECNICOS U OFICIOS	FORMACION REQUERIDA	BÁSICAS
Administrativos Ingenieros Civiles Ingenieros Industriales Idóneos de Farmacias Contadores	Operadores de máquinas Electricidad industrial Playeros Vendedores de Salón, Vendedores con Movilidad, Fontaneros, Ensambladores de motos, Estibadores, Albañiles, Mecánicos, Guardias, Repositeros, Panaderos y confiteros  Cajeros, Electricistas, Instalador de aires. Jardineros  Servicios técnicos para telefonía	Técnico operador de máquinas Bachiller concluido Bachiller concluido Bachiller concluido y registro de conducción. Bachiller concluido  Maestro mayor de obra Mecánica automotriz Formación en Prevención de Riesgos y seguridad. Formación en confitería y panadería. Cajero Profesional Técnico en Electricidad Técnico en refrigeración Bachiller concluido y experiencia en la actividad Técnico en reparación de celulares.	

Frente a la pregunta de criterios de admisión, retención y ascenso en las empresas las respuestas son variadas según el puesto, título universitario o de bachiller. Se destacan tener experiencia en el puesto a postularse, predisposición para aprender y capacitarse constantemente,

proactividad, responsabilidad, respeto, honestidad, dinamismo, y habilidades sociales capacidad de negociación y buen relacionamiento interpersonal. **Más que habilidades técnicas las empresas afirman que las series de habilidades blandas son fundamentales para el ingreso, permanencia y crecimiento laboral.**

En el cuadro de abajo se detalla las respuestas a ¿Cuáles son las prácticas de contratación de empleados y los requisitos de ingreso como: ¿tipo de educación formal o técnica, experiencia?

Tiendas y comercio	Bachiller culminado o estar en una carrera.
Gastronomía y Alimentos	Bachiller culminado, que conozca de alimentos y atención al cliente.
Transportes	Bachiller culminado y/o con experiencia.
Servicios para las Empresas	Solo deben tener la experiencia y su formación en el servicio y si tiene cursos de SNPP tiene más posibilidades de ingresar a la empresa.

Sobre salarios, beneficios, clima laboral, seguridad y accesibilidad para los jóvenes; el 100 % pagan salario mínimo vigente y seguro médico, según el cargo puede ser más el sueldo. Algunos de ellos con pago de horas extras, almuerzo y bonificación familiar. Salario adicional como premio y comisión según el desempeño del trabajador.

Respecto al tema género mencionan que es indistinto para la contratación en su mayoría. En casos puntuales, por los especialistas existentes en el área que son mayormente de uno de los sexos se cuenta con mayor población del mismo en la empresa; por ejemplo, Farmacia, mayormente mujeres y en Astillería, hombres. Una empresa menciona que prefieren hombres porque las mujeres tienen un tiempo largo de permiso por maternidad.

A la consulta sobre políticas para inclusión de personas con discapacidad, un 50% menciona que existen y otro 50% que “tal vez existan”, no clarificando en ninguno de los casos.

Para promocionar los puestos vacantes utilizan varios medios, entre ellos la promoción por redes sociales a través de la cuenta de la empresa u otras que se dedican a selección de Recursos Humanos, se elaboran flyers para pegar en la empresa. Otros simplemente revisan los currículos que recepcionaron en plataformas o en oficina para seleccionar de allí y otros recurren a referentes de su confianza para que les recomienden alguien.

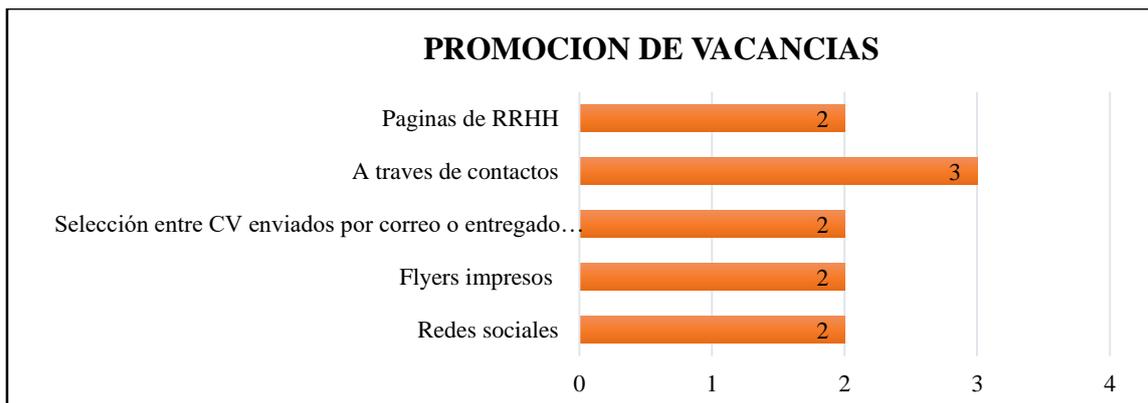


Gráfico 11. Formas de promoción de las vacancias laborales que surgen en la empresa – Departamento Central.

Las **situaciones para darse rotación de empleados en las empresas** son varias y dependen del rubro al que se dedican. Los mencionados son los siguientes:

<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de Profesionalismo.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• No quieren trabajar los domingos. (especialmente sectores gastronómicos, hotelerías, Cajeros, estaciones de Servicios)</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• No llenan las expectativas de las empresas, especialmente en cumplimiento de horarios y aprendizaje laboral.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de capacidad de trabajo grupal.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de compromiso.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Dificultad de trabajar bajo presión</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ganas de independizarse.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aquellos inconformes con la condición de jornaleros.</li></ul>

## VALORACION DE CURSOS DE CAPACITACIÓN TÉCNICA

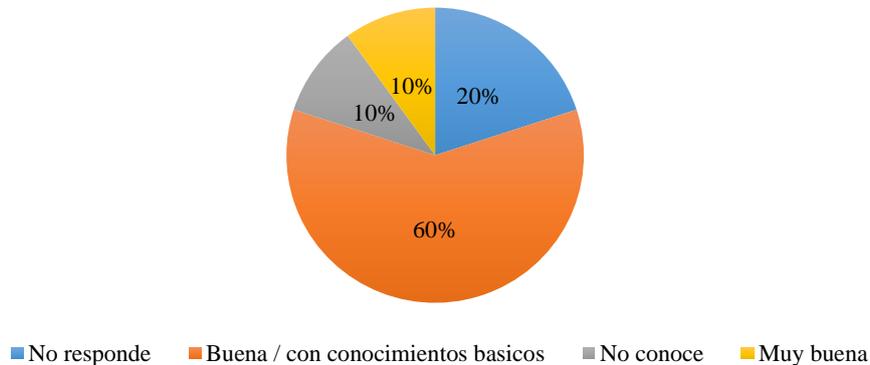


Gráfico 12. Referencias y valoración que dan las empresas a los cursos de capacitación de nivel técnico – Departamento Central.

Referente a capacitaciones de oficio en la zona responden que existen de SNPP y capacitaciones ofrecidas para los trabajadores de la empresa. A la pregunta de la valoración de los egresados de los cursos de oficio la mayoría refiere que es buena, que los egresados manejan conocimientos básicos del área, pero su desempeño aún no es óptimo.

Entre las barreras que mencionan para el acceso a los puestos de trabajo mencionan la preparación técnica básica como mayor dificultad y un menor grado si cuenta o no con experiencia en el área que se postula.

Las distancias y la necesidad de movilidad propia suelen constituirse en importantes barreras ante la posibilidad de acceder a un empleo.

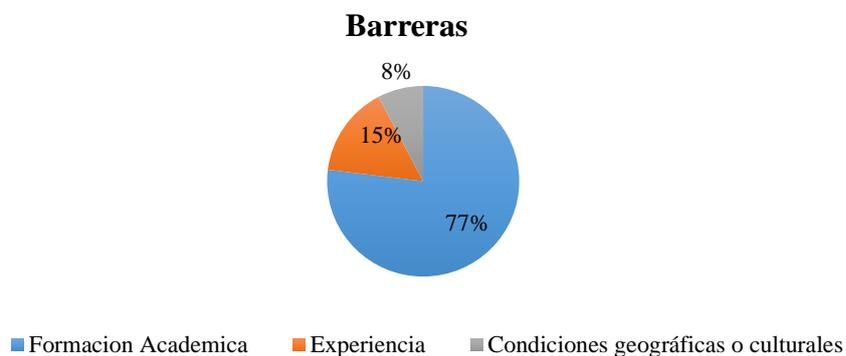


Gráfico 13. Barreras que tienen los jóvenes para acceder a los puestos laborales – Departamento Central.

Existen algunos proyectos en planificación y encaminados en la región como también en cada rubro. Algunos citados son:

Inversiones públicas y privadas que se proyectan en la región	Proyecciones de crecimiento en sectores
<ul style="list-style-type: none"> <li>Apertura de Supermercados y Mercados Mayoristas</li> <li>Construcción de la franja costera.</li> <li>Colaboración con la municipalidad, para mejoramiento de la ciudad.</li> <li>Reactivación de la comercialización tras habilitación de comercios pos pandemia.</li> </ul>	Industrias en zona franca de Chacoi.
	Se abrirá un próximo Arete en Presidente Franco, Kingo en Capiatá y un nuevo Casa Rica en Los Laureles.
	Crecimiento de local en Limpio.
	Alex SA tiene Proyecto de mejora de imagen de las sucursales, crecer en cuanto a vendedores, contratar 10 a 20% para el 2021.
	Kleinstadt Brewing Co. (producción de cervezas artesanales) En 2 años buscará ampliar la planta de producción de cervezas artesanales, actualmente producción de 300litros al mes.
	Puestos para producción, para aumento de volumen de ventas. A parte de fabricar pallets y columnas, ofrecer servicios de reforestación.
Invertir en infraestructura para almacenar contenedores, grúas, maquinarias; depósitos; sistema informático especializado en las operaciones de puertos.	

### A.3 Demandas de productos y servicios del departamento Central y Asunción

La información a presentar resume la información proporcionada por pobladores de la zona. El mismo instrumento se aplicó a referentes locales, a grupos focales conformados por jóvenes de 17 a 29 años y a transeúntes.

Al considerar tres grupos diferentes aplicando la misma encuesta tienen la finalidad de reportar la mayor información posible de distintas perspectivas.

En el departamento los ***productos y servicios ofrecidos*** son varios y diversos, esto se debe a que existen áreas netamente industriales, puertos, producción de artesanía y variedad en comercios.

Cables	Productos derivados de soja
Cemento	Manteca y mantequilla de maní
Artesanía en karanda`y	Reciclaje
Fertilizantes	Cerámica
Comida rápida	Manufactura en cuero

Construcción	Olería
Herrería	Pallets
Hortalizas	Panadería
Astillería	Pesca
Cartones	Pollería
Huevo	Productos de limpieza
Plástico	Tripería
Comercial	Industrial

**Servicios básicos existentes** en los distritos:

Electricidad	Telefonía e Internet
Atenciones Psicológicas	Transporte Publico
Entidades Financieras	Comercios varios
Entretenimiento	Servicios de salud
Recolección de Basuras	Servicio mecánico
Agua Potable	Hotelería
Delivery	

**Productos más escasos** en las comunidades actualmente:

Alimentos Orgánicos (batata, mandioca, frutillas,	Supermercados
Ferretería	Transporte
Laboratorios	Farmacias
Artículos de librería	Loteamientos
Equipos informáticos	Gas
Productos electrónicos (Villeta)	Serigrafía
Repuestos Mecánicos	Tarjetas Jaha
Carnicerías	Lugares de recreación
Servicios de salud	Espacios de recreación para tercera edad
Salón de venta de las fabricas para minoristas	Jardinería
Cines	bartenders

Aquellos productos que escasean los **consiguen en estas ciudades, lugares o formas:**

Ciudades Aledañas	Mercado de Abasto
Asunción	A través de proveedores
Ciudad del Este	Clorinda

San Lorenzo	Luque
Mariano R. A.	Fernando de la Mora

La frecuencia con que se comprarían esos productos es en mayor medida *diariamente y semanal*.

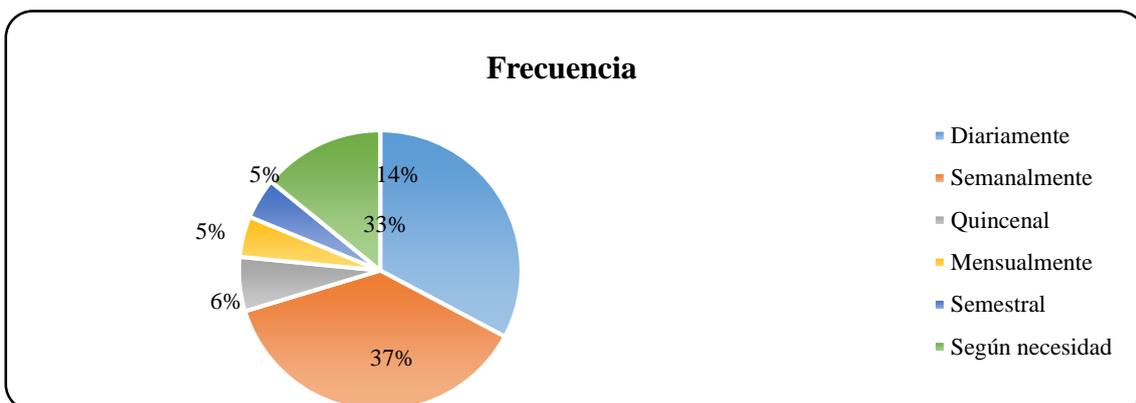


Gráfico 14. Frecuencia posible de compra de los productos escasos en la comunidad – Dpto. Central

La forma de pago de estos productos que escasean en la zona se realiza comúnmente *al contado*.

### OPCIONES DE SUSTITUCIÓN



Opciones que utilizan para la sustitución del producto en falta en la comunidad - Dpto. Central.

Respecto a cómo solventan la ausencia de los productos, el 60% menciona que **buscan en otras ciudades aledañas** y el 21% refiere que **no hay forma de sustituirlos**.

### Bienes escasos

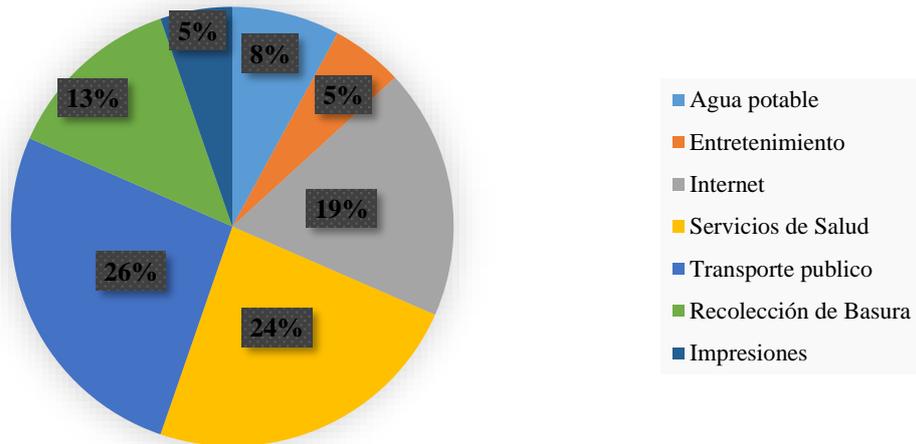


Gráfico 15. Servicios más escasos del departamento Central y Asunción

Los servicios más escasos son los de salud, transporte público y agua potable, recolección de basuras, y en grado menor están los servicios de impresión, internet y entretenimientos. Si bien hay servicios presentes en la zona, se presentan como escasos al no tener la cobertura suficiente, tal es caso del servicio de agua potable.

Los segmentos del mercado que están creciendo rápidamente en el distrito/comunidad son:

Servicios Gastronómicos
Comercios/despensa
Servicios de Delivery
Turismo

#### A.4 Registro de las ofertas y demandas formativas

Los distritos sondeados han sido Limpio, Villeta, Bañado y Lambaré.

Las ofertas en esta área son amplias, incluyendo instituciones públicas y privadas en diferentes niveles: institutos, centros para jóvenes y adultos, colegios técnicos, universidades y ONG`s. en la zona de los bañados resaltan la Presencia de Cursos de SNPP, Sinafocal y los cursos para mujeres realizados por la Fundación Santa Librada. Sin embargo en la zona de Villeta se reporta una ausencia importante de ofertas formativas.

Respecto a oficios existe una amplia oferta de rubros formativos según refieren los actores comunitarios de la zona:

Arreglo de celulares	Costura	Mecánica,	Bachilleratos técnicos con
Cajeros	Fontanería	Mecánica industrial.	salida laboral,
Maquillaje	Cocina	Guardia de seguridad,	Bar tender,
Atención al cliente	Peluquería	Inglés,	Jardinería,
Panadería	Electricidad	Plomería,	Cocina saludable.
Cotillón	Panadería	Diseños Graficos	Manejo de programas
Secretariado ejecutivo	Telemarketing	Elaboración de bocaditos	informáticos
Administración básica de	Técnicas de Negociación	dulces	Formación en
Cooperativas	Finanzas personales	Manejo de máquinas	emprendedurismo
		industriales	

La amplitud del territorio, densidad poblacional, situación económica y contexto comunal de los barrios retirados de las zonas céntricas requieren presencia de oportunidades de estas ofertas ausentes en las periferias de Central. Los cursos necesarios mencionados por los entrevistados son:

Electricidad,	Mecánica,	Tecnicaturas en Salud,	Reciclado, Carpintería,
Informática,	Refrigeración	Construcción Civil,	Pintor de Obras,
Secretariado,	Alta Costura,	Corte y Confección	Atención al cliente.
Repostería	Inglés,	Horticultura	Operador de máquinas
Floricultura	Cocina	Manejo de Excel	pesadas

Mayoritariamente SNPP y Sinafocal son los que ofrecen de manera continua capacitaciones para el Empleo, a nivel Departamental se puede decir que las necesidades de Formación son satisfechas, sin embargo se mencionan como insatisfechas por los siguientes factores:

- Las cargas horarias son consideradas demasiada

- El traslado frecuente al lugar de la capacitación que no se encuentran en su mayoría en localidades aledañas a Asunción. Por ejemplo, existe muchas ofertas de formación en electricidad, pero en Villeta reportan como necesidad.
- Las expectativas es contar con capacitación sin muchas cargas horarias y con rápida salida laboral. Mayoritariamente los cursos que requieren muchas cargas horarias les dificultan a personas que quieren capacitarse y trabajar al mismo tiempo.

La referencia de ***preferencias de los jóvenes*** para formación profesional y para el empleo referido es:

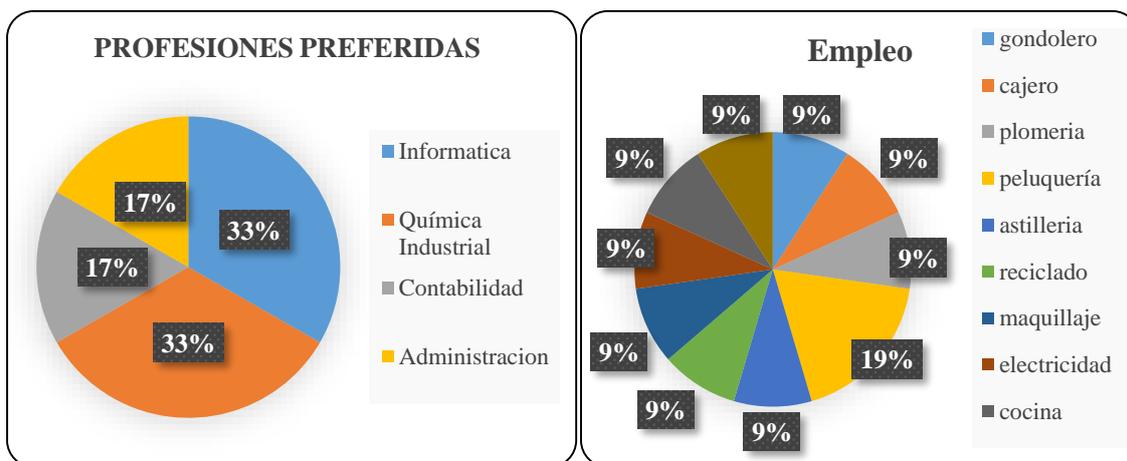


Gráfico 17. Opción profesional más común en jóvenes de Central. Gráfico 16. Formaciones para empleo con más éxito en Central.

Como resultado de la investigación sobre ***inclusión***, donde se consideran de manera particular a personas con discapacidad y el grupo de pueblos originarios, arrojaron los siguientes datos. En el primer cuadro respecto a la existencia de propuestas de formación en oficios para personas con discapacidad, igual porcentaje resultó para los integrantes de pueblos originarios.



Gráfico 18. Ofertas formativas para personas en situación de discapacidad de Central.

En relación a estos últimos la situación de marginalidad los limita para participación de ofertas formativas; y el segundo cuadro respecto a igualdad de ofertas para hombres y mujeres.



Gráfico 19. Igualdad de oportunidades tanto para varones y mujeres para ofertas formativas en Central

Como ***capacidades básicas*** que faltarían a los emprendedores para mejorar su competitividad se menciona como necesidades la formación en ***educación financiera, marketing y atención al cliente***. Como también la oportunidad de lanzar al campo laboral profesionales ***mejor calificados con iniciativa y creatividad***.

En la consulta sobre ***principales obstáculos*** en mayor parte mencionan los ***recursos económicos escasos y la distancia de las casas de estudio***. Por otro lado; ***la falta de motivación ya sea por pereza, superficialidad, nepotismo y clientelismo reinante a la hora del empleo*** que genera desidia en los jóvenes y sus padres.

***Oportunidades de becas*** son ofrecidas a egresados bachilleres, algunas parciales y otras totales. Las instituciones que las ofrecen son CAMSAT, Municipalidades, Universidad Católica de Guarambaré e Itaipu.

## A.5 Entidades públicas y privadas que brindan servicios financieros en Central – Asunción

La lista de instituciones que brindan servicios financieros fueron identificadas por cada técnico de campo con el criterio de más representativos y referidos por las personas que fueron encuestadas, en caso de las cooperativas se puede constatar con el padrón de cooperativas inscriptas en el INCOOP, aunque esta lista ha sufrido actualización por última vez en el 2015<sup>13</sup>.

En esta sección se estaría enlistando las distintas instituciones que ofrecen servicios financieros por cada Distrito de los 4 Departamentos definidos para este Estudio, luego se desglosaría en forma general las características de dichos créditos.

Si bien en el Paraguay operan actualmente 17 bancos, 9 financieras 638 cooperativas de ahorro y crédito de Tipo A (con activos mayores a Gs 50 mil millones), 2 instituciones financieras públicas, 3 Empresas de Medios de Pago Electrónico (EMPEs), 35 compañías aseguradoras, y gran porcentaje de estas entidades están centradas en el Departamento Central y Capital.<sup>14</sup> La lista siguiente fue de entidades referidas por las personas encuestadas.

VILLETA	ASUNCIÓN	LAMBARE	LIMPIO
<b>Continental</b>	Banco Continental	Banco Continental	Banco Continental
<b>ITAU</b>	Banco ITAU	Banco ITAU	Banco ITAU
<b>Visión Banco</b>	Visión Banco	Visión Banco	Visión Banco
	Banco Nacional de Fomento		
	Crédito Agrícola de Habilitación		
	Fondo Ganadero		
	Caja de Préstamos del Ministerio de Defensa		
	Interfisa Banco	Interfisa Banco	Interfisa Banco
	Blanco Atlas	Atlas	
	Bancop		
	Sudameris	Sudameris	
	Regional		
	BBVA GNB		
	Banco Familiar	Banco Familiar	Banco Familiar
	Banco BASA		
<b>Cooperativa Credivill Ltda.</b>			Cooperativa Ñanemba'é Ltda.
			Cooperativa Mercado N° Ltda
			Cooperativa Ypacaray Ltda.
			Coopensa Ltda.

<sup>13</sup> <http://www.incoop.gov.py/v2/wp-content/uploads/2015/10/PADRON-SIN-FILTRAR.pdf>

<sup>14</sup> Reporte Nacional de inclusión Financiera del Paraguay 2017. pdf

			Cooperativa Chortitzer Ltda.
		Cooperativa Lambaré Ltda.	
		Cooperativa Nazareth	
	Cooperativa Universitaria Ltda.	Cooperativa Universitaria Ltda.	
	Cooperativa 8 de Marzo	Cooperativa 8 De Marzo	
	Cooperativa San Cristóbal	Cooperativa San Cristóbal	

Esta lista adquiere relevancia por constituirse como posibilidades de accesos al crédito más inmediato al ser visualizado para las personas encuestadas como entidades que podrían prestarles servicios financieros.

### **Crédito Agrícola de Habilitación**

Es una Entidad pública que brinda servicios financieros y que promueve la asistencia técnica y comercialización a través de alianzas con el sector público y privado, contribuyendo a la inclusión financiera y al desarrollo sostenible de emprendedores preferentemente rurales, en Asunción y área Central se encuentran ubicadas en las siguientes oficinas.

Región	Departamento	Localidad	Dirección	Teléfono
<b>Oficina Central</b>	Central	Asunción	Carios 362 casi William Richardson	+59521-5690100
<b>Gerencia Zonal Centro Sur</b>	Central	J. Augusto Saldivar	Ruta Internacional N.º 1 km 27 (Ref. Cruce Guarambare)	295-20006

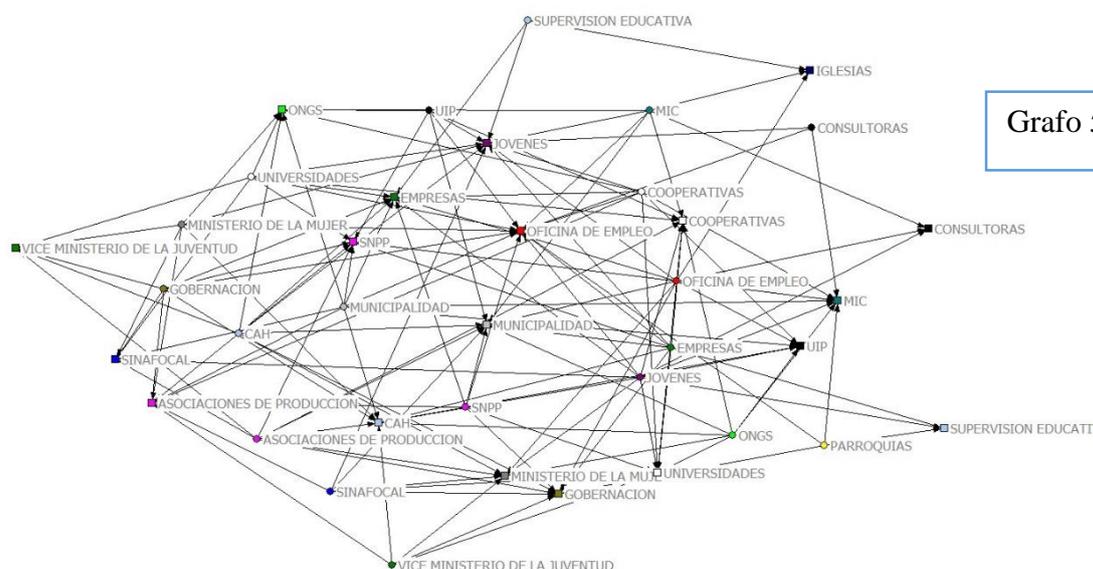
Solo las personas contactadas de Villeta manifestaron conocer los distintos créditos que ofrece el CAH, en los otros Distritos aún no se visualiza los distintos créditos a los que pueden acceder, y que no es exclusivo del sector agrícola.

### *A6. Análisis de redes de vinculación y no vinculación de instituciones en relación al empleo y autoempleo en Capital-Asunción*

Mediante el análisis de redes se busca visualizar la presencia o ausencia de vinculaciones de distintas entidades o sectores que dinamizan o por podrían dinamizar el ecosistema del empleo y autoempleo en cada uno de los Departamentos determinados por este Estudio. De estas redes se pueden deducir estrategias importantes para potenciar y generar varios proyectos y programas en favor de la población joven que demandan acciones concretas para su formación, profesionalización, empleo y posibilidad de emprendimientos.

Ciertamente los actores de la red de capital son muchos más complejos y de mayor magnitud en relación a los otros Departamentos. Los actores aquí considerados son los que fueron surgiendo durante el proceso de encuestas para el Estudio de Mercado.

Como puntos claves para la lectura de esta red es definir con claridad los objetivos concretos que los puedan vincular en la relación. Dentro de esta definición se considera hacia donde apunta los tipos de empleos emergentes y los recursos necesarios para dicho objetivo. También definir las relaciones existentes entre estos actores. Por ejemplo, si lo que se pretende es generar mayor inclusión financiera de jóvenes abocados a un emprendimiento, se puede plantear como objetivo la identificación de facilitadores del cambio, en esta red dichos facilitadores se encuentran en los centros de estudios y a nivel político en los municipios y Ministerios. Sin embargo aún existen muchas iniciativas desconectadas entre las entidades. Entre gremios empresariales, movimientos estudiantiles y entes gubernamentales hay poca vinculación. Por otro lado surgen importantes nuevas vinculaciones entre el MIC y empresas inversoras y generadoras de Empleo, pero sin profunda conexión con MTESS.



Grafo 5:

Otro punto importante es la detección de puntos de mejora, y esto se logra con la socialización de objetivos y proyectos de los distintos actores mediante la red de comunicación. Muchas de las instituciones que nuclean jóvenes no están en contacto con las nuevas empresas y los emprendimientos exitosos que van surgiendo. Las conexiones en las entidades educativas que tienen cursos técnicos, tal como se observa en la red, casi no guardan vinculación con empresas, Municipios, Oficinas de empleos, ongs, etc.

Otra instancia estratégica podría resultar es la vinculación de **plataformas sociales corporativas** donde se pueda visualizar, por ejemplo, en la plataforma de la cooperativas, ofertas de empleo, ofertas de formaciones de los organismos Gubernamentales.

#### *A7. Gráficos de geolocalización de los principales agentes que dinamizan el mercado local en Central*

Con este resultado se pretende visualizar los focos de desarrollo territorial, identificar zonas de potenciales desarrollos de mercado, conexión con rutas importantes y las cadenas de mas importantes existentes en cada región.

El Departamento Central tiene una economía con alta diversificación de las actividades productivas. Predominan las actividades comerciales y servicios sobre las industriales por más de que sea uno de los Departamentos de mayor concentración de actividad industrial. El Departamento posee especializaciones relativas en varias actividades agroindustriales y extractivas, manufacturas no agrícolas relativamente más complejas (Cauchos, plásticos, químicos, maquinarias, equipos electrónicos, farmacéuticos, metalúrgicas, herramientas, y equipos) y actividades de servicios (transporte, logística, educación, etc).

También el Departamento Central tiene definida su economía en sectores: 1 Sector agroindustrial y extractiva, sector agrícola, sector agrícola diversificada y sector de área metropolitana especializada en servicios, comercios e industria.

*Sector agroindustrial y extractiva.* Está conformada por los distritos de Areguá, Itá, Itauguá, Guarambaré, J.A. Saldívar, Ypané e Ypacaraí. Predominan las actividades agrícolas, agroindustriales y de industria extractiva. Tiene una contribución relativa baja al empleo total del departamento y presenta economías de aglomeración urbana media a media-baja. Las políticas de desarrollo deben orientarse en este caso a mejorar las relaciones y los vínculos productivos entre las actividades más potentes de la región y el resto de la economía local y regional.

*Sector agrícola y extractiva.* Está formada por el distrito de Nueva Italia. Predomina la producción agrícola y la industria de minerales no metálicos, con un bajo peso en el empleo total departamental y bajas economías de aglomeración urbana. Las políticas de desarrollo aquí deben orientarse a recomendar promover la diversificación de la estructura productiva local. Esto se podría lograr apoyando la generación de micro y pequeñas empresas incluyendo a los productores rurales. La diversificación no solo es productiva, sino que es parte de una política de inclusión productiva y social. Un aspecto crítico para generar mayores posibilidades de desarrollo en esta región es mejorar la infraestructura vial y de comunicaciones con el resto del departamento

## Villeta

*Sector con producción agrícola diversificada y polo industrial.* Está conformada por un único distrito, el de Villeta. Predominan los pequeños productores agrícolas y presenta un desarrollo industrial relevante y localizado, con baja contribución al empleo total del departamento y economías de aglomeración urbana intermedias. Como política de desarrollo, se recomienda explorar las posibilidades de vinculación de la producción agrícola de pequeñas fincas tanto con la industria alimenticia de Villeta como también de la región metropolitana. Así también, se sugiere trabajar en la articulación y promoción de redes de empresas e instituciones y organizaciones (locales y externas). En cuanto a las capacitaciones, las mismas deben estar articuladas a las demandas de las actividades de la región. También sería interesante generar una iniciativa para favorecer el desarrollo de proveedores del polo industrial, del propio distrito pero también de otras regiones del departamento.

*Sector metropolitana especializada en servicios e industria.* Está formada por 10 distritos, que son: Fernando de la Mora, **Lambaré**, Luque, San Lorenzo, Mariano Roque Alonso, Capiatá, **Limpio**, Ñemby, San Antonio y Villa Elisa. En esta región se concentra el mayor desarrollo de la industria y los servicios, explicando la mayor parte del empleo y de la población del departamento. Cuenta con las mayores economías de aglomeración urbana por su proximidad a Asunción y por el propio peso que tienen la mayoría de sus distritos como centros urbanos de primer orden en el Departamento. Se recomienda promover acciones para generar relacionamientos productivos más complejos, ya que se cuenta con mejores condiciones productivas y un entorno más favorable. Por ejemplo, en pequeña escala se tiene la experiencia de las Mipymes del PCM2020 donde comparten sus proyectos de fortalecimientos encuentran posibilidades de beneficio mutuo, tenemos el caso de Py Teas que está adquiriendo cascara de naranjas de la Mipymes Ecofruta. Esta última ofrece al mercado jugos naturales envasados y las casacas de las naranjas no le daba mucha utilidad, no así a la empresa Py teas que lo procesa para saborizantes en polvo.

La intervención debe referirse a acciones selectivas, identificando oportunidades productivas específicas y los compromisos de los actores económicos involucrados. Se sugiere trabajar fuertemente en la promoción de redes de empresas e instituciones y organizaciones (nacionales y locales), y si es posible generar Consejos Sectoriales (integrados en forma mixta, por el sector privado y el sector público) que puedan focalizar esas acciones según especificidades de determinadas actividades productivas.

## Limpio

Su estratégica ubicación permite que sea señalado como el Portal del Acceso Norte, al ser atravesado por la ruta internacional N.º 3 Gral. Elizardo Aquino. Corporaciones nacionales y multinacionales inyectan fuertes inversiones en la zona, montando sus propias fábricas o centros

de distribución. Entre las que operan, se citan a la Colchones Noni (sommiers y espuma), Monte Alegre Concretos; algunas parqueteras, como Rale e Igisa; instalaciones de curtiembre, como Lecom y Hawker SA. Asimismo, se encuentran las firmas Bio Export y Shiroswawa, dedicadas a la manufactura de sésamo, maní, chía y otros productos. Funcionan, además, tres fábricas de cerámica, dos de muebles, y los frigoríficos Frigochaco y San Pedro.

Por otra parte, la empresa H. Petersen, representante de la marca Caterpillar, ejecuta un megacomplejo que será destinado al servicio de talleres y venta de maquinarias para la agricultura y construcción,. Otra importante apuesta es la que realiza Aleaciones Yguazú, que monta una industria electrointensiva, en tanto que el grupo Vierci ya ha instalado las obras de un supermercado de su marca Stock.

Entre las loteadoras que operan en la localidad están Atalaya, Inmobiliaria del Este y parte del complejo habitacional Surubí'i. La ciudad está rodeada por el río Paraguay, Salado y San Francisco.

### **Lambaré**

En los últimos años ha tenido un importante crecimiento comercial, la densidad poblacional ha aumentado por ser una de las ciudades más elegidas para edificar residencias debido a los altos impuestos inmobiliarios de la Ciudad de Asunción. Cuenta con gran cantidad de construcciones de altísima calidad arquitectónica. La zona del Yacht y Golf Club Paraguayo, por ejemplo. Igualmente ese centro deportivo es del más alto nivel, donde se practican deportes náuticos, golf, fútbol, tenis, básquet. Además posee moderno complejo hotelero y complejo industrial muy importante, la apertura de nuevo shopping y otros centros comerciales.

Según los datos que maneja la Municipalidad, unos 9.500 comercios se encuentran instalados en su jurisdicción. Igualmente la comunidad tiene atractivos turísticos, como el Cerro que lleva su nombre, aunque ese sitio continúa en disputa con Asunción, pero se identifica totalmente con Lambaré y los habitantes de la zona son contribuyentes de ésta ciudad.

### **Bañados**

En el Bañado Norte se concentran los desechos de la industria cárnica y las actividades de pesca y reciclado especialmente de los pobladores asentados desde la Avenida Artigas hasta Banco San Miguel y Caacupemi. Muchos pobladores de esta última comunidad son empleados en la Calería ubicado en la zona. Y en el Bañado Sur se ubica el gran vertedero de Asunción, más conocido como Cateura, donde muchos de los pobladores sobreviven en base a empleos informales o revendiendo algunos objetos que encuentran entre la basura.

Uno de cada diez habitantes de esta zona tiene empleo formal. Los demás recogen basura, la clasifican y venden, crían gallinas, vacas y cerdos, o tienen pequeños puestos de venta ambulante.<sup>15</sup>

## B. Análisis de datos del departamento de Caaguazú

### B.1 Mercado emprendedor del departamento de Caaguazú

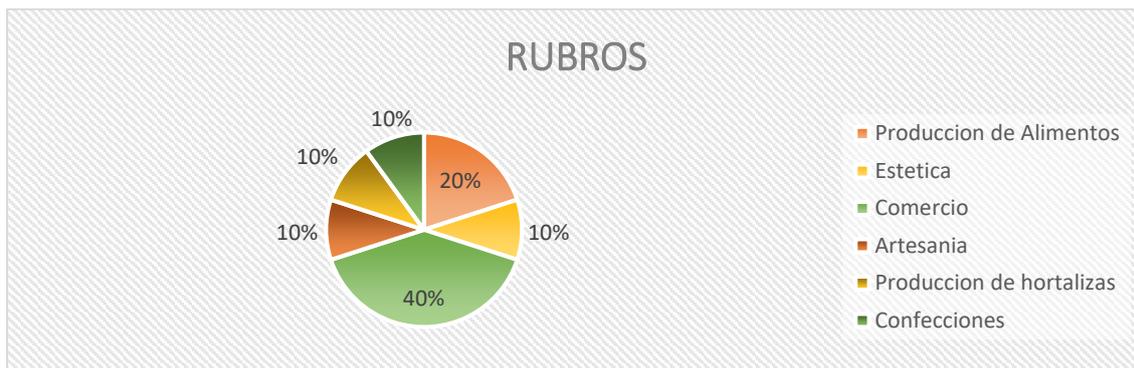


Gráfico 20. Rubro al que pertenece cada emprendimiento – Departamento Caaguazú.

Los emprendedores consultados en la zona en un 40% se dedican al comercio de productos ya elaborados o producidos para reventa (hortalizas, cosméticos, y venta de ropas) , un 10 % a servicio y 50 % a producir un bien para venta al público (hielos con remedios yuyos, panadería, confitería, bijouteri artesanal y producción y venta de prendas textil). Los ***problemas que resuelven*** son principalmente tener en la zona ese rubro; buen precio para adquisición de los productos y que los mismos sean personalizados y variados.

Ante la consulta a qué demandas responden sus productos y servicios mencionan la calidad, el buen precio y atención preferencial a los clientes; stock permanente y personalización de los productos según los gustos de los clientes.



Gráfico 21. Problema que resuelve el producto o servicio ofrecido por el emprendedor o emprendedora – Departamento Caaguazú.

Respecto a la situación del mercado actualmente, los entrevistados han mencionado la mala calidad de los productos o servicios y el costo muy elevado **como elementos negativos de los emprendimientos de sus zonas.**

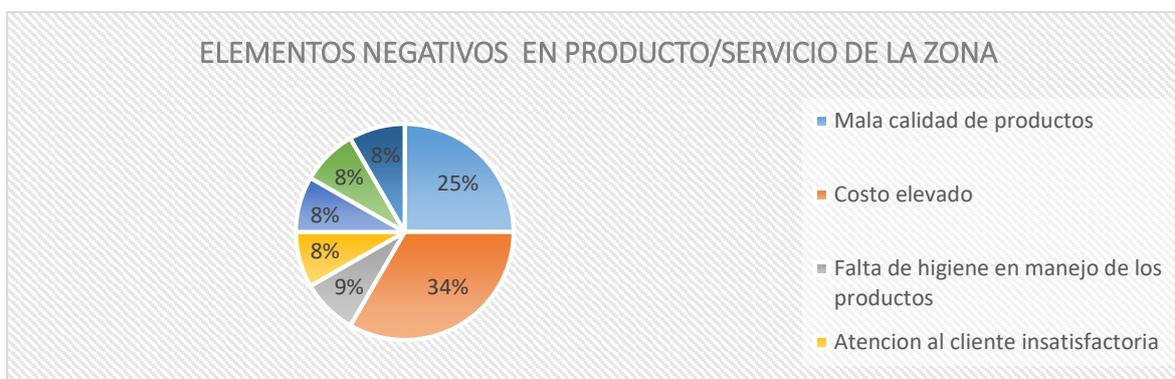


Gráfico 22. Elementos negativos de productos o servicios semejantes en la zona – Departamento Caaguazú.

Un punto común interesante mencionado por los emprendedores es que sus **principales competencias** son los supermercados y los vendedores ambulantes que llevan los productos casa por casa.

Basados en este y otros elementos las **expectativas de crecimiento** son varias según la realidad de cada emprendimiento, pero los puntos más comunes se dan en poseer o ampliar sus locales de venta a fin de exhibir sus productos en espacio físico o aumentar stock; y la intención de sumar el servicio de delivery para llegar a más clientes.

Entre las **estrategias utilizadas** o proyectadas para aumentar clientela describen las siguientes:

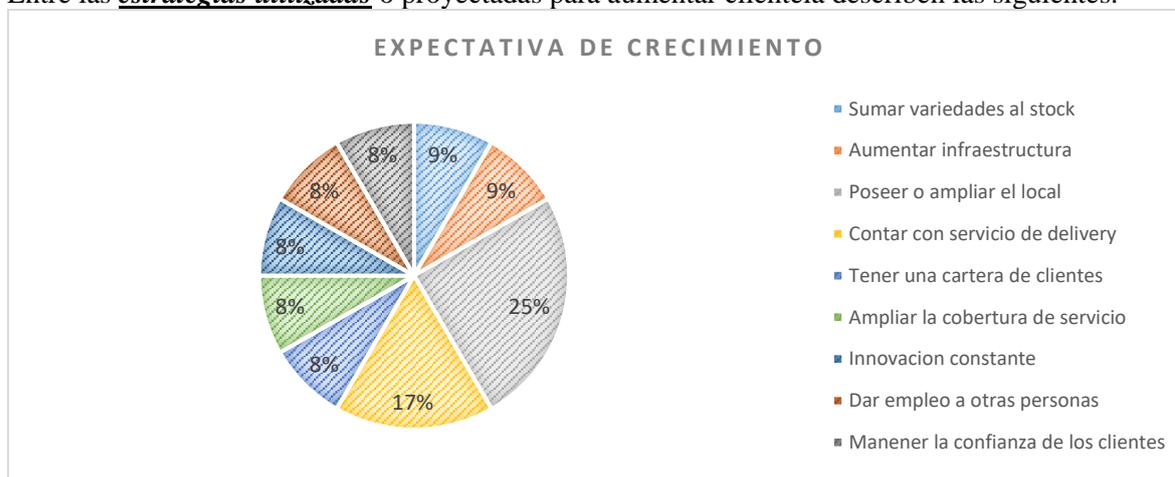


Gráfico 23. Tipo de empresa según los integrantes de la misma – Departamento Caaguazú.

- Abrir sucursales
- Vender a surtidores
- Usar más redes sociales
- Utilizar Delivery
- Realizar mejor sus estudios de mercado para ofrecer los productos necesarios en ese momento.
- Mejorar la atención al cliente

- Mejorar las presentaciones de sus productos

El **100% de los emprendimientos son familiares**, mayormente creados con la colaboración de los

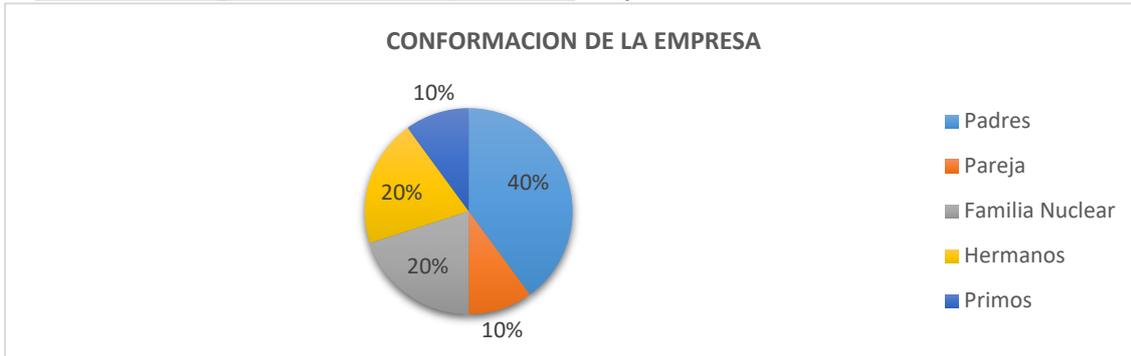


Gráfico 24. Expectativas/planes de crecimiento de la empresa – Departamento Caaguazú.

padres y hermanos. Un emprendedor refiere que tienen como asesor a un ingeniero agrónomo y otra que le gustaría sumar una costurera a su plantel, fuera de eso todos se organizan con los tiempos de sus familiares solamente. Por contraparte esta estructura organizacional conlleva, en mayoría de los casos, en detrimento de la profesionalización de la cadena productiva.



Gráfico 25. Costos asociados al servicio o producto y Necesidades de inversión – Departamento Caaguazú

Dentro de los planes de crecimiento los **costos asociados y necesidades de inversión** que visualizan son el uso constante de combustible por las distancias para compra de materiales para la producción y venta como también para los deliveries; y los pagos de los servicios como local, electricidad y cuentas (pagos de servicios) en general por materiales que necesitaban, como vehículos.

A diferencia de los datos reportados por los emprendedores del Departamento Central que eran recursos monetarios necesarios de fortalecimiento del emprendimiento, en el Departamento de Caaguazú los datos más destacados refieren a aspectos de costeos, gastos e inversiones que son básicos para el funcionamiento de sus emprendimientos, y en porcentaje mejor la necesidad de inversión en infraestructuras y maquinarias para la mejora productiva.

El rubro predominante es de la producción, esto cobra sentido por ser un territorio altamente productivo en área de agricultura, ganadería e industrias.

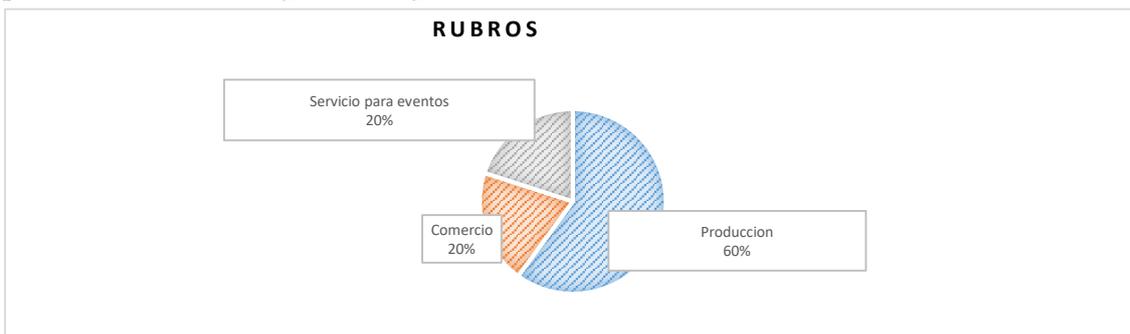


Gráfico 26: Rubro al que pertenece cada emprendimiento – Departamento Caaguazú.

## B.2 Entrevista al sector empresarial del departamento de Caaguazú

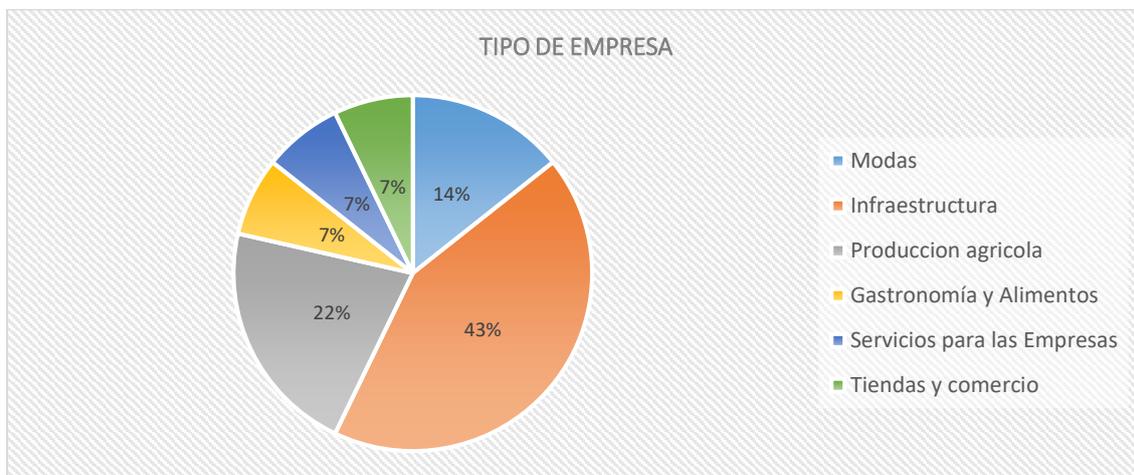


Gráfico 27: Tipo de empresa según rubro – Departamento Caaguazú.

Las empresas que participaron de las entrevistas son de los distritos de Dr. Juan Manuel Frutos, 3 de Febrero, Caaguazú y Repatriación.

Respecto a **rubro al que pertenecen** mayormente a Infraestructura con el 49% que ofrece servicio de construcción y venta de materiales para ese fin; el 22% se encarga de la producción agrícola ofreciendo suministros para los mismos y 14% de comercios que venden artículos para la moda.

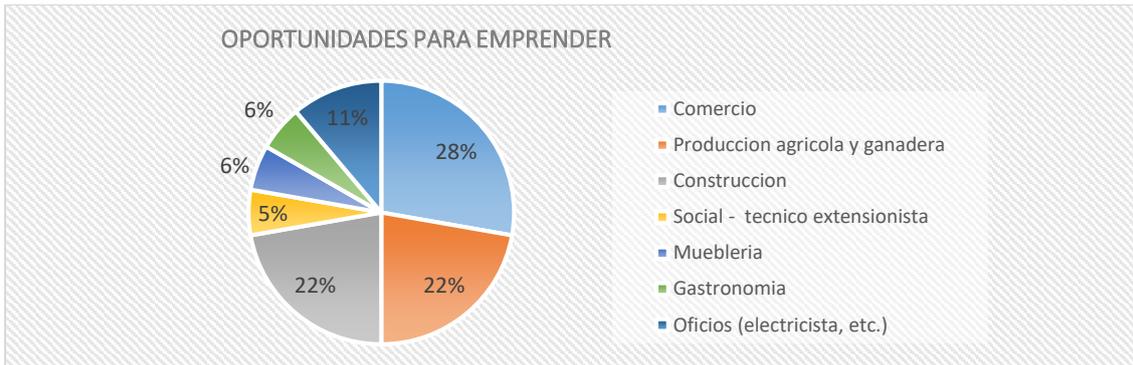


Gráfico 28. Rubros donde hay oportunidades para emprender con éxito en la zona – Departamento Caaguazú.

Las áreas de oportunidad para emprender o buscar puestos laborales mencionados como más comunes fueron: Comercio (compra venta de productos), producción agrícola (en cultivos, ganadería y manejo de máquinas) y construcción (ya sea como maestro de obras y otros oficios necesarios en el ramo).

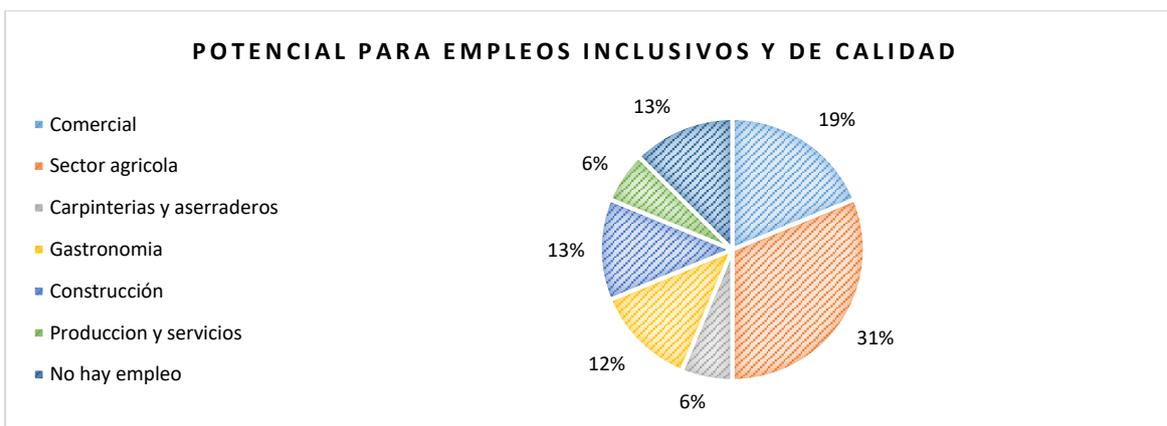


Gráfico 29. Sectores de la economía que tienen potencial para generar empleos inclusivos y de calidad – Departamento Caaguazú

Los sectores donde mayormente podría darse empleo inclusivo y de calidad en la zona son en el sector agrícola en un 31% (cultivos y ganadería), en Construcción un 19% y un 12% en el sector gastronómico. Un 13% opina que no hay posibilidad de ese tipo de empleos en la comunidad y menos para personas con discapacidad.

Abajo se resume lo expresado por los entrevistados respecto a las empresas líderes de los sectores en expansión en la zona, describiendo algunas ventajas competitivas y tipo de mano de obra que emplea.

Sector	Ventajas competitivas y mano de obra que emplea
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Productores de tomate y locote.</li> <li>- Minimercados y Agroinsumos.</li> <li>- Agroveterinarias.</li> <li>- Materiales de construcción de invernaderos.</li> <li>- Parqueteras, exportadoras de pisos de madera.</li> <li>- Fábrica de cerámica.</li> <li>- Aserraderos.</li> <li>- Construcción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La mano de obra es barata y no necesita trasladarse a otra comunidad para conseguir.</li> <li>- Generan empleos y contratan mano de obra local.</li> <li>- Sobrevivieron durante la pandemia.</li> <li>- Contratan mano de obra local.</li> <li>- Producción a gran escala y bajo costo.</li> <li>- La demanda de pisos no ha mermado con la pandemia. Demanda de mano de obra local.</li> <li>- Ventaja de trabajar con la graba que es a bajo costo.</li> <li>- La demanda no ha bajado y no requiere de habilidades técnicas específicas para mano de obra.</li> </ul>

La oferta actual y proyectada para los trabajadores de primer empleo existen en la zona, pero la dificultad es que en la mayoría requieren cierto nivel de formación y experiencia en el puesto vacante.

Oportunidades para primer empleo
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comercio: venta de insumos agropecuarios.</li> <li>- Parte administrativa.</li> <li>- informática</li> <li>- Mano de obra calificada para rubros como panadería, confitería, carnicería.</li> <li>- Aquellos interesados en rubro de la madera.</li> <li>- Ayudante de cocina.</li> <li>- Atención al cliente.</li> <li>- Ventas vía telefónica, internet y redes sociales.</li> <li>- Cajera</li> <li>- Ayudante de depósitos.</li> <li>- Mano de obra en producción de tomate y locote (no se necesita experiencia).</li> </ul>

#### Puestos más solicitados en la zona

- Vendedores de salón	- Cocinero/a.
- Cajero	- Administradora.
- Carnicero	- Repositores de productos.
- Panadero	- Chofer
- Confitero	- Vendedor.
- Mano de obra en cultivo de tomate.	- Técnicos extensionistas.
- Técnicos o profesionales en agricultura y ganadería.	- Carpinteros.
- Electricista soldador albañil chofer y operarios de máquinas pesadas.	- Sinfonistas.
- Jornales, algunas veces para medio tiempo.	- Circulero.
	- Contador.
	- Atención al cliente.

**Las barreras para acceso, retención y ascenso de las personas en las empresas**

mencionadas mayormente fueron la falta de formación universitaria o técnica en el área requerido y la falta de conocimiento del área de la empresa; ambas con 32% de las respuestas. Un 11% refirió que la falta de experiencia es otro criterio significativo.

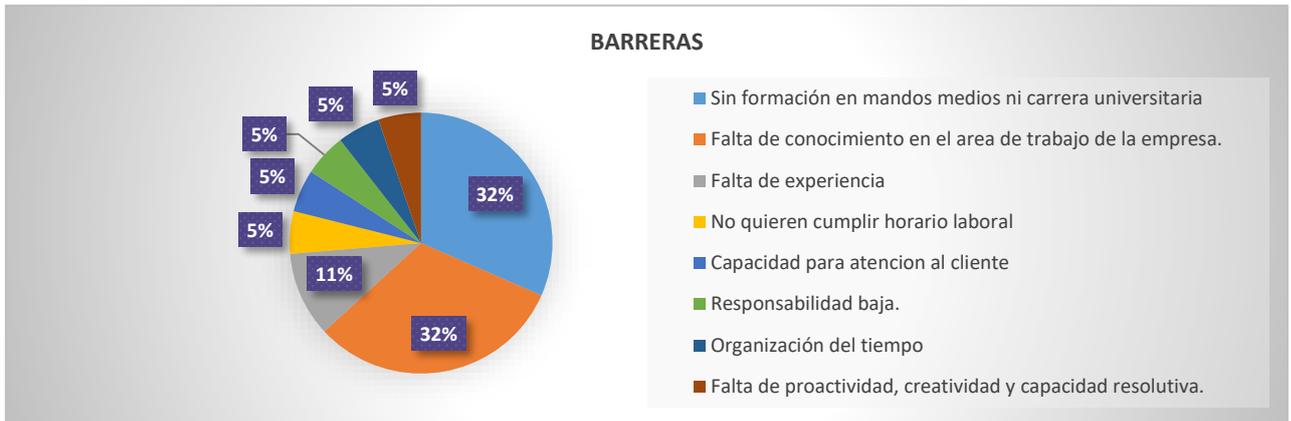


Gráfico 30. Barreras para el acceso, retención y ascenso de las personas en las empresas – Departamento Caaguazú.

En relación a otros Departamentos, la valoración de la formación profesional es de mayor porcentaje (22%), la valoración de las Habilidades Blandas tales como: responsabilidad, empatía, trabajo en equipo, puntualidad, liderazgo y buen trato; siguen con alto porcentaje de valoración (45%). Las experiencias y conocimientos sobre el trabajo solicitado adquieren gran importancia (22%), este es un dato significativo ya que ofrece menor margen para el primer empleo en relación a otras regiones. Las habilidades personales tales como: destreza y rapidez, autogestión y ganas de trabajar son bien vistas por las empresas de la Región.



Gráfico 31. Habilidades y competencias requeridas por las empresas para los cargos vacantes – Departamento Caaguazú.

Un punto importante a destacar es que ante las consultas a las empresas sobre las dificultades o barreras de admisión, permanencia y ascenso en el empleo no resaltan en la misma

magnitud las Habilidades Blandas, tal como lo consideran en las habilidades requeridas. Esto hace suponer que aún no hay suficiente claridad en las empresas sobre su política de inclusión laboral.

La **promoción de vacancias para puestos laborales** preferentemente se da en las redes sociales (41%), sobre todo en el Facebook y la aplicación de Whatapp Business. Otras vías preferidas son de persona a persona (23%) y a través de programas radiales (18%).

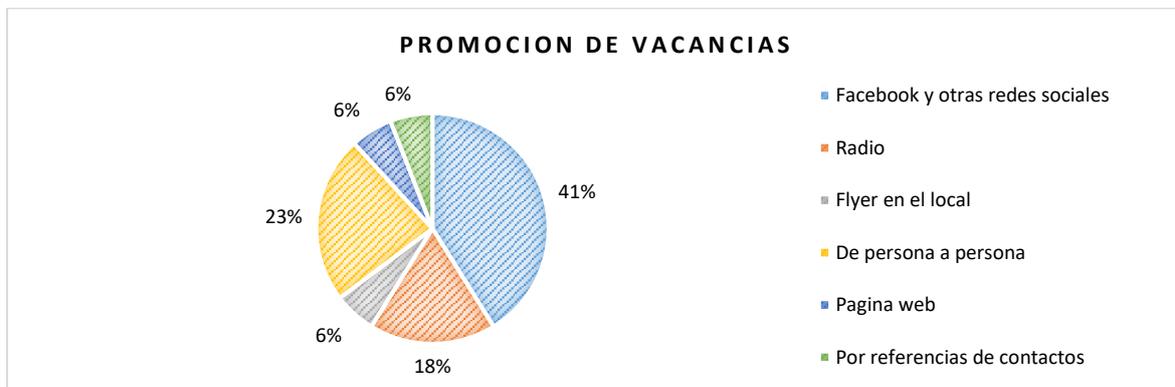


Gráfico 32. Gráfico 34: Medios para promoción de vacancias en las empresas de la zona – Departamento Caaguazú.

Respecto a **beneficios y salario que ofrecen** depende del rol y la empresa. Algunas de las respuestas referidas fueron:

- Salario básico, buen clima laboral, no existe discriminación.
- Salario según horas trabajadas
- Salario menor al mínimo, el beneficio es que trabajan todos en la zona céntrica.
- Salario menor al mínimo sin un seguro médico.
- Salario mínimo, con seguro médico. *Dirigido a jóvenes para el primer empleo.*
- Salario mínimo más incentivo. Más seguro de IPS.
- Por jornal o semanal. Sin seguro médico.
- Salario mínimo, más horas extras para jóvenes técnicos.

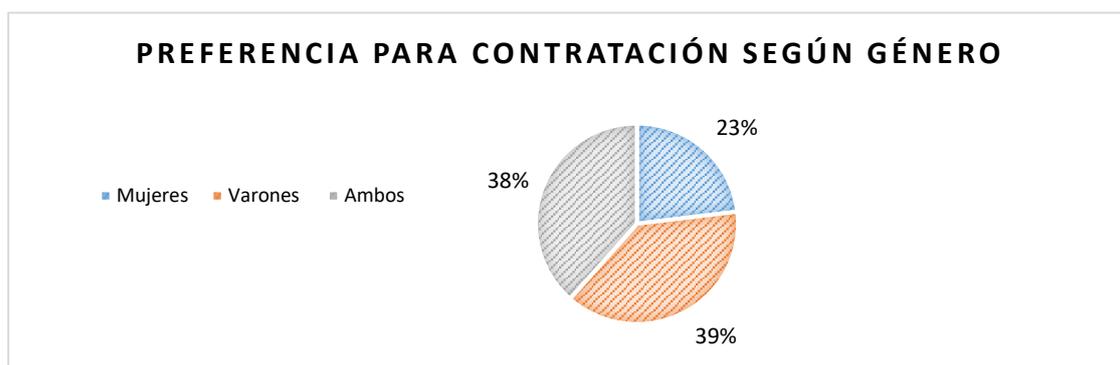


Gráfico 33. Preferencia de genero para contratación en la empresa – Departamento

Referente al **género**, según rubro de trabajo se prefiere uno u otro. El 39 % prefiere varones, un 38% no utiliza criterios de género de la persona y el 23% de las empresas prefieren mujeres en sus locales.

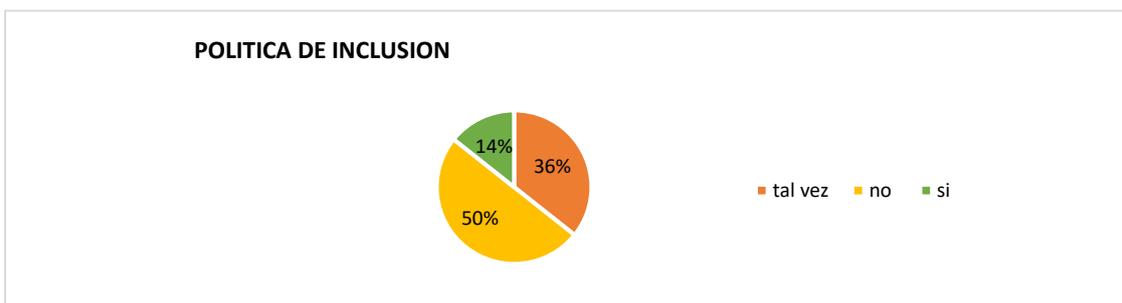


Gráfico 34. Existencia de Política de Inclusión de Personas con discapacidad en la empresa – Departamento Caaguazú.

El 50% de las empresas refiere no poseer una **política de inclusión de las personas con discapacidad**, por otra parte, un 36% no asegura contar con una, y sólo el 14% afirma tener un marco rector respecto al tema.

En relación a oportunidades de **capacitación dentro de las empresas**, alegan que no existe. Sólo funcionarios de una empresa reciben capacitaciones por parte de sus proveedores de insumos circunstancialmente; los demás dependen de las instituciones locales que suelen ofrecer cursos o talleres.

Inversiones públicas y privadas que se proyectan en la región	Sectores con proyecciones de crecimiento
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Duplicación de la ruta agiliza el transporte de las mercaderías para ampliar mercado de venta.</li> <li>- Ampliación de la ruta internacional.</li> <li>- Solicitudes de construcción de rutas para acceso a comunidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Producción agrícola.</li> <li>- Comercial.</li> <li>- Ampliación de locales para venta en 3 de Febrero.</li> <li>- Construcción para viviendas.</li> <li>- Reactivación paulatina de eventos sociales.</li> <li>- Ventas por internet/redes sociales.</li> </ul>

### B.3 – Mercado de demanda y ofertas de productos y servicios

En la zona se ha registrado la producción significativa de los siguientes rubros:

PRODUCCIÓN
Productos Frutihortícolas
Ladrillos
Carpintería
Alimentos procesados
Productos agrícolas

Los servicios que se encuentran en los distritos son:

SERVICIOS
Servicios Básicos (Agua luz)
Supermercado
Bancos
Comercios de Electrodomésticos
Servicio técnico
Locales de cobranza
Telefonía e Internet
Transporte Publico
Comercios varios
Instituciones Educativas
Servicios Jurídicos

Los productos más escasos:

PRODUCTOS MAS ESCASOS
Productos agrícolas
Ferretería
Insumos médicos
Materiales de construcción
Productos para el hogar
No falta nada
Envasados
Productos para peluquería
Cerámica
Aparatos electrónicos
Alimentos procesados
Artículos deportivos

Generalmente *se consiguen en ciudades aledañas o a través de comerciantes que consiguen en Asunción o Brasil.*

Ciudades
Asunción
Caaguazú
Campo 9
Ciudad del Este
Coronel Oviedo

Los productos se comprarían con **frecuencia diaria y semanal** mayormente.

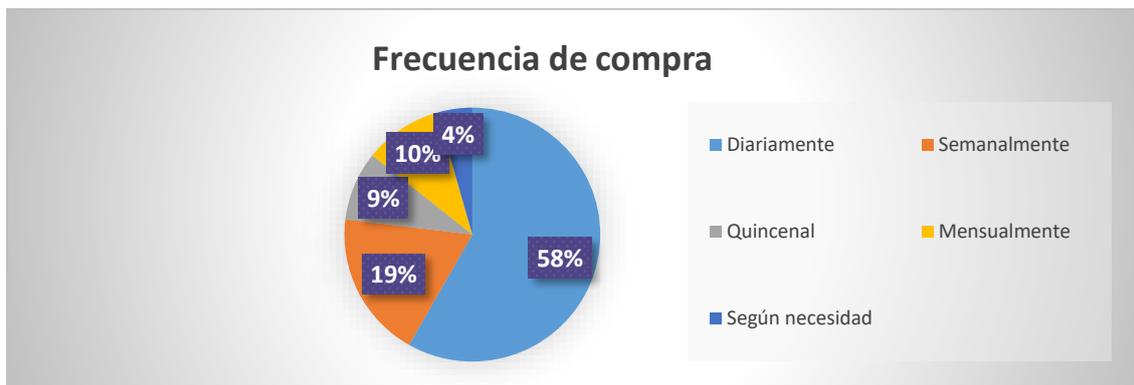


Gráfico 36. Frecuencia posible de compra de los productos escasos en la comunidad - Dpto de Caaguazú.

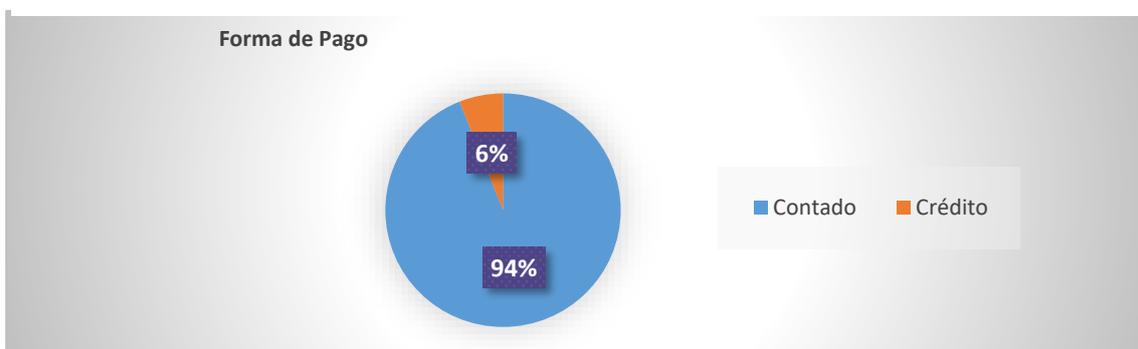


Gráfico 35. Forma de pago por productos y servicios - Dpto de Caaguazú

La **forma de pago** de estos productos sería casi en su totalidad **al contado**.

Los productos en falta sino hay posibilidad de recurrir a otras regiones, **se sustituyen con producción local o de otra manera no se puede suplantar**, según refiere la mayoría de entrevistados.



Gráfico 37. Opciones para sustituir los productos escasos- Dpto. de Caaguazú.

Los **bienes más escasos** son varios y los consiguen en **diferentes lugares fuera de su comunidad**.

Los segmentos de mercado que ***están creciendo rápidamente*** en el distrito/comunidad:

Segmento en crecimiento
Servicios Gastronómicos
Producción Agrícola
Comercios/despensa
Turismo
Agroveterinaria

Segmento que está actualmente ***poco atendido***:

Servicios poco atendidos
Asistencia técnica
Bienestar/ Salud
Gastronomía y alimentos
Producción Agrícola
Servicios para el Hogar
Servicios para Empresas
Tiendas y comercio
Turismo y Esparcimiento

#### B.4 Registro de las ofertas y demandas formativas vinculadas al área de intervención

Las ***ofertas*** en el departamento de Caaguazú son ofrecidas por instituciones públicas y privadas como: SNPP, Sinafocal, Bios Instituto, Instituto Blanqui, Plan Internacional, Academia de Danzas Estilo, Ateneo, Universidades. Estas se encuentran en los distritos de Caaguazú, Repatriación, R.I. 3 Corrales, Juan Manuel Frutos y 3 de Febrero.

Las opciones de ***cursos de oficio*** que se ofrecen en la zona mencionada, fueron:

Panadería, Confitería, Peluquería, Maquillaje, Electricidad,	Ingeniería agropecuaria, Bachiller técnico en contabilidad, Informática,	Salud, Profesorado en danza, Manejo de tractores agrícolas,	Industrialización de frutas y hortalizas, Manicura, Pedicuro.
--	---	--	--

A la consulta de cuales son aquellos ***cursos faltantes y necesarios para el contexto zonal*** refirieron los siguientes:

Técnicos para producción de tomate, Mecánica de automóviles,	Peluquería, Manicura, Decoración de ambientes, Decoración de cumpleaños,	Decoración de fiestas, soldadura, Herrería artística, Plomería, Mecánica,	Pintor, Constructor de obra, Área empresarial y marketing, Computación,
---	--	---	---

Manejo de ganado lechero, Suinotecnia, Cocina,	Corte y confección, Sector social, Tornería,	Electricidad, Electromecánica, Manejo y producción en huertas orgánicas,	Turismo, Plomería, Confeitería, Oratoria.
--	--	--	---

Las **opciones más elegidas** por los jóvenes a nivel profesional son la docencia, policía, agricultura familiar y albañilería. Por otro lado, para **formaciones para el empleo que tienen mayor salida laboral** está en el área agrícola, seguido de mecánica de motos y producción panadera.

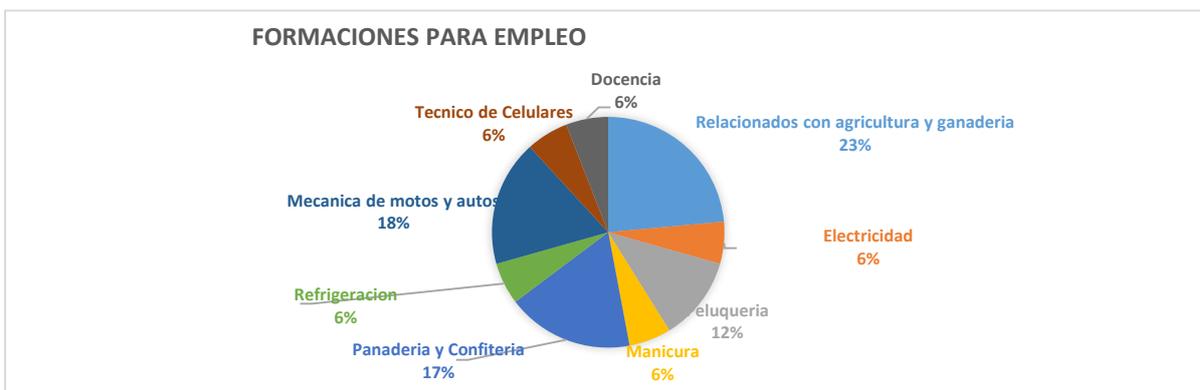


Gráfico 38. Formaciones para empleo con más éxito en Caaguazú

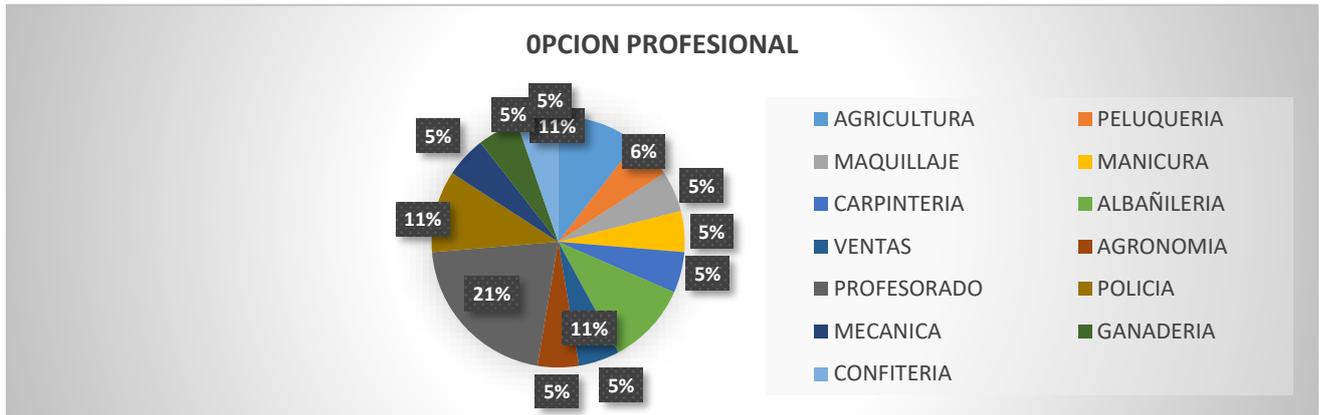


Gráfico 39. Opción profesional más común en jóvenes de Caaguazú.

Sobre si existe ofertas para población con discapacidad en la zona, la respuesta mayoritaria es entre escasa y nula, una sola referencia de oportunidad de becas en un Instituto del Distrito Repatriación para pueblos originarios. Pero respecto a igualdad de ofertas formativas para ambos géneros, el 100 % ha referido que sí se ofrecen para mujeres y varones por igual.

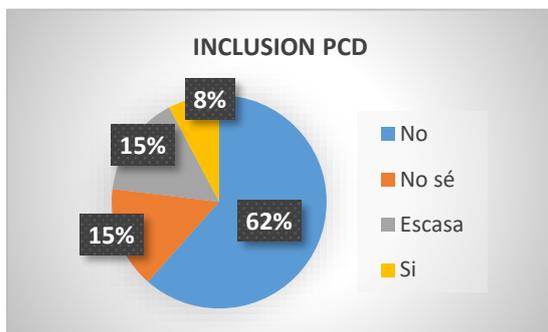


Gráfico 41. Ofertas formativas para personas en situación de discapacidad de Caaguazú.



Gráfico 40. Igualdad de oportunidades tanto para varones y mujeres para ofertas formativas en Caaguazú

**Capacidades básicas** que mencionan les faltarían a los emprendedores de la zona para mejorar su competitividad son:

- Administración de negocios y contabilidad Básica.
- Herramientas tecnológicas.
- Educación Financiera.
- Capacitación constante.
- Marketing y Espacios para promoción.
- Atención al cliente.
- Asistencia técnica a productores.
- Apoyo en comercialización de productos

Entre los **mayores obstáculos para seguir los procesos formativos** para los jóvenes de Caaguazú, se encuentra la situación económica a causa de los ingresos bajos, inestables o nulos que logran en su comunidad; y la distancia de los centros de preparación profesional de los hogares de los mismos, ya que el traslado implica un alto costo o movilidad propia.



Gráfico 42. Obstáculos mayores para que los jóvenes de Caaguazú no puedan seguir procesos formativos.

Entre **programas de becas y medias becas** para los jóvenes que egresan del nivel Medio en la zona, se encuentran:

Becas que ofrece el Gobierno (municipalidad, gobernación, MEC).

- En todas las universidades, pero por 1 año nada más.

Acotan que no es suficiente y tampoco son constantes.

### B.5 Entidades que ofrecen servicios financieros en el departamento de Caaguazú

La lista de entidades prestadoras de servicios financieros en el Departamento de Caaguazú identificadas por las personas encuestadas fueron las siguientes:

Distritos	Entidades Financieras
Caaguazú	BNF, Visión Banco, Interfiza, Banco Continental, Banco familiar

	Cooperativa Yoayu, Cooperativa Coopeduc, Cooperativa 8 de Marzo, Cooperativa San Cristóbal Ltda, Cooperativa Universitaria.
<b>R.I 3 Corrales</b>	No cuentan con entidades prestadoras de servicios financieros.
<b>Dr. Juan Manuel Frutos</b>	No cuentan con entidades prestadoras de servicios financieros.
<b>Repatriación</b>	No cuentan con entidades prestadoras de servicios financieros.
<b>3 de Febrero</b>	No cuentan con entidades prestadoras de servicios financieros.

### El Crédito Agrícola de Habilitación en el Departamento

En el Departamento de Caaguazú la Institución cuenta, a la fecha, con 9.826 Clientes con una Cartera de Préstamos (Capital) de G. 61.300 millones (G. 61.300.479.598-) y ha entregado créditos, desde el 01 de enero a hoy, a unos 2.774 productores/as por un total de G. 17.745 millones (G. 17.745.345.000). Así mismo, en este Departamento, el CAH ha Cobrado/Recuperado prestamos por G. 17.045 millones (G. 17.045.529.625.-), de un total de 3.960 productores/as. Estos Clientes son los buenos ejemplos de trabajadores cumplidores de sus compromisos financieros con el CAH, en esta zona del país. <sup>16</sup>

Los servicios de los distintos créditos de CAH tienen gran impacto y de amplia cobertura en los distintos distritos del Departamento de Caaguazú, esto ofrece gran potencial de Desarrollo para los jóvenes que quieran tener un emprendimiento productivo siguiendo la línea de la reactivación económica mediante acceso a créditos de inversión.

El CAH tiene sus oficinas en los siguientes lugares del Departamento.

Región	Departamento	Localidad	Dirección	Teléfono
<b>Gerencia Zonal Centro</b>	Caaguazú	Coronel Oviedo	Ytororo y Guaira	0521-202107
<b>Gerencia Zonal Centro</b>	Caaguazú	Juan Manuel Frutos	Junio Francisco y Soilo Martinez	0524-225286
<b>Gerencia Zonal Centro</b>	Caaguazú	Cecilio Baez	Ruta Simón Bolivar y Choferes	021-3386355
<b>Gerencia Zonal Centro</b>	Caaguazú	San Jose de los Arroyos	Ruta 2 Km 101	0523-230424
<b>Gerencia Zonal Centro</b>	Caaguazú	Caaguazu	14 de Mayo y Juan Manuel Frutos	0522-42055
<b>Gerencia Zonal Centro</b>	Caaguazú	Yhu	Julia Miranda Cueto	0213384864
<b>Gerencia Zonal Centro</b>	Caaguazú	J. E. Estigarribia	Av. Emiliano R Fernandez y San José	0528-222845
<b>Gerencia Zonal Centro</b>	Caaguazú	San Joaquin	Av General B. Caballero y Amancio Martínez	021-3386350

<sup>16</sup> <http://www.cah.gov.py/node/502>

## B6. Red de Caaguazú

Los actores estratégicos que se visualiza en la red constituyen los entes públicos que tienen gran posibilidad de articular acciones favorables para el empleo y autoempleo en el Departamento. Existe una alta dependencia de los Distritos hacia la función administrativa y comercial de las ciudades de Caaguazu, Oviedo y Dr. Eulogio Estigarribia (Campo 9). El frágil contacto entre los productores con los técnicos del DEAG<sup>17</sup> no son suficientes para lograr una planificación de producción, a esto se suma la poca vinculación con las secretarías de producción de dichos técnicos del DEAG.

Otra vinculación a fortalecer sería la mayor participación y vinculación de las Cooperativas de producción con las asociaciones de producción, crédito agrícola y las asistencias técnicas del DEAG. Dichas vinculaciones se dan de manera esporádica sin un objetivo articulador.

La función de la ORMIC<sup>18</sup> como motivador de Mipymes podría ser estratégico para generación de nuevos empleos. Tal se tuvo el caso en Caaguazu, donde una de las Mipymes ha participado del Programa de Competitividad de la Mipymes y ampliado su producción, y en consecuencia ha incorporado varios personales que fueron formados en Brasil y volvieron al país por causa de la pandemia. En esta red se visualiza claramente la vinculación entre empresa, ORMIC, Municipio, Vice Ministerio de Industria y Comercio y recursos humanos presentes.

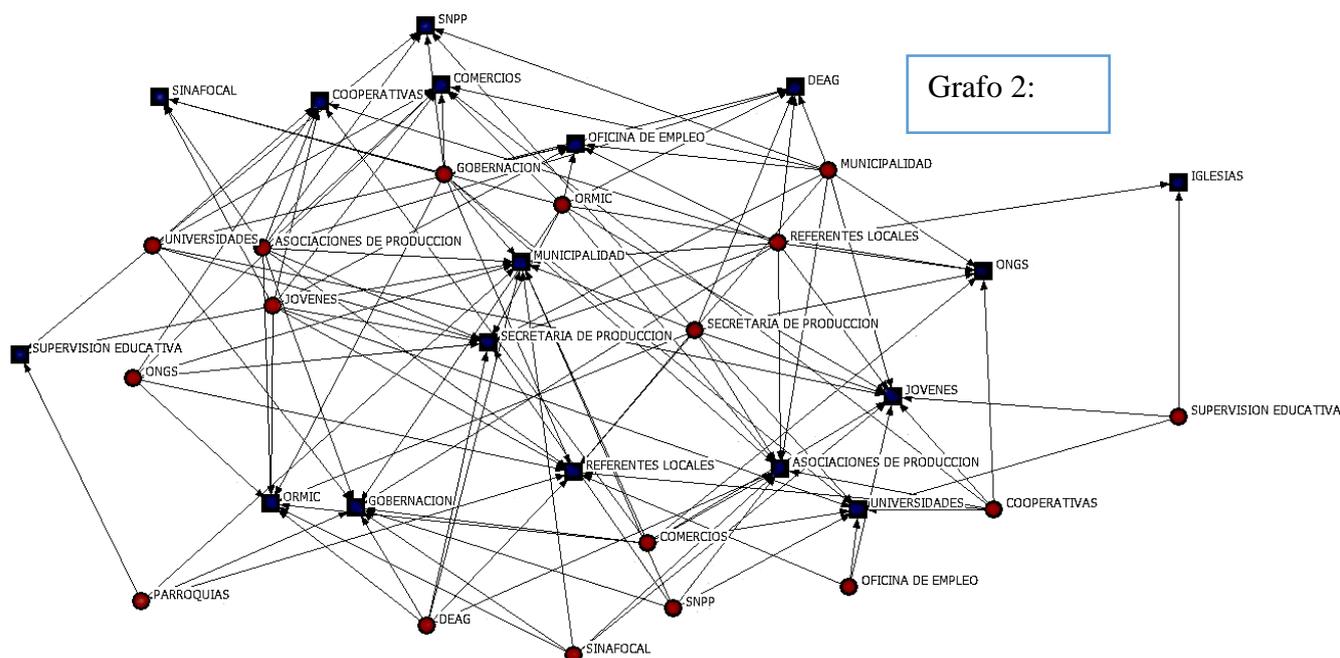
La periodicidad de las ferias de empleos podría enfocar a las empresas, a los jóvenes, ongs, ofertas formativas y direccionar sus acciones hacia el beneficio del empleo joven.

En la gráfica siguiente se visualiza las entradas y salidas de relación donde se dan con mayor centralidad es el de la Gobernación, Municipalidad y Asociación de Productores. Los vínculos inmediatos que tienen estos actores son a su vez nexos con alto poder de influencia sobre los vínculos indirectos<sup>19</sup> de la red. En caso concreto de la Gobernación (Cfr. Grafo 3) dirige su movimiento vinculatorio a importantes actores como: ORMIC, SNPP, SINAFOCAL, comercios, Universidades, Deag, Municipalidades, referentes locales, oficinas de empleos y asociación de productores, pero está desconectados de otros actores de forma directa. En este caso si la Gobernación y/o Oficinas de Empleos quieren tener mayor influencia en los jóvenes en relación al empleo, demandas formativas, tendrían mayor efectividad hacerlo desde las Universidades. Aunque esta última, según se observa en el grafo 3, mantiene mayor distancia que el restos de los actores de la red.

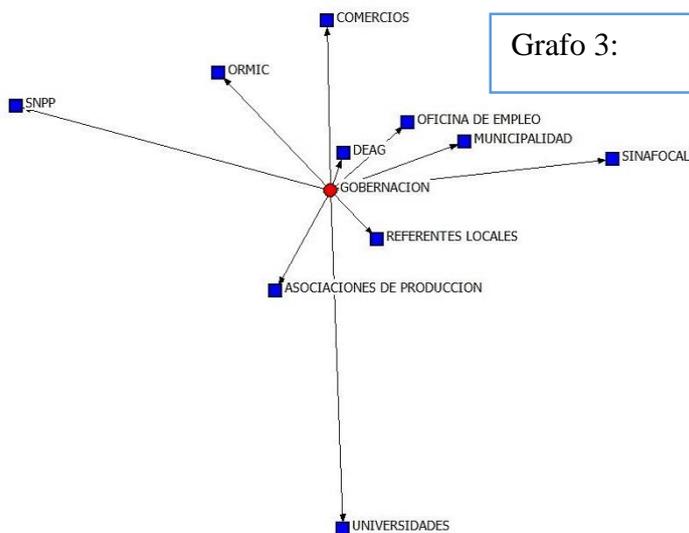
<sup>17</sup> DEAG, Dirección de Extensión Agraria del Ministerio de Agricultura y Ganadería

<sup>18</sup> ORMIC, Oficina Regional de Ministerio de Industria y Comercio

<sup>19</sup> Vinculos indirectos se entiende aquí a la vinculación lograda por intermediación de otro actor de la red



Grafo 2:



Grafo 3:

*B7. Gráficos de geocalización de los principales agentes que dinamizan el mercado local en Caaguazú*

Con este resultado se pretende visualizar los focos de desarrollo territorial, identificar zonas de potenciales desarrollos de mercado, conexión con rutas importantes y las cadenas de mas importantes existentes en cada región.

El departamento de Caaguazú se posiciona en el primer lugar en producción láctea a nivel Nacional, superando el millón de litros al año, de acuerdo al ranking de la Cámara Paraguaya de Industriales Lácteos (Capainlac), según publicó la Unión de Gremios de la Producción en su boletín.<sup>20</sup> Muchas importantes industrias lácteas están ubicadas en el Departamento, como Lactolanda, La Fortuna y Trébol operan en Caaguazú, por lo que se destaca las oportunidades que existen en la zona para los pequeños y medianos productores, este es un rubro rentable para trabajar. Se estima que este sector siga desarrollándose en y creciendo en cuanto a producción, puesto que las condiciones son muy favorables para la agricultura y ganadería familiar campesina. Sin embargo, el problema radica en las capacidades de ofertas de los pequeños agricultores y sus capacidades de mejorar su producción. Un problema constante es la fluctuación en la calidad y la cantidad en el acopio y venta de leche cruda.

Casi la mitad de las industrias del departamento se encuentran distrito del mismo nombre, Caaguazú. Le sigue la capital departamental, Coronel Oviedo, y actualmente el crecimiento de unidades económicas industriales del Distrito de J Eulogio Estigarribia nuclea los mayores movimientos económicos.

Estudios definen los sectores territoriales del Departamento de Caaguazú en tres ejes principales según las especializaciones productivas. En el primero de ellos (Campo 9), se desarrolla en mayor volumen la agricultura empresarial o tecnificada, en especial por parte de los productores denominados “brasiguayos” y las cooperativas menonitas. En el mismo eje se encuentra un distrito de agricultura familiar de renta apoyada por cooperativas y de orientación a mercados externos. El segundo eje (Coronel Oviedo) está caracterizado por la actividad comercial y de servicios y por una explotación agropecuaria tradicional, constituida por fincas familiares. El tercer eje (Caaguazú) tiene características muy variadas desde la perspectiva de la producción. Por un lado, presenta micro-regiones conformadas por agricultura familiar de subsistencia alimentaria y de renta a partir de prácticas del asociativismo; y por el otro lado existen comunidades indígenas, algunas de ellas integradas a las actividades productivas y otras sin vinculación con las mismas.<sup>21</sup>

### **Distrito de R.I.3 Corrales**

La economía distrital presenta una diversificación productiva baja. Esto significa que el empleo del distrito se distribuye en pocas actividades productivas. La estructura empresarial del distrito se caracteriza por la presencia de micro, pequeñas y medianas unidades económicas. Las actividades de estos sectores en el distrito se concentran en un

---

<sup>20</sup> <http://economieavirtual.com.py/web/pagina-general.php?codigo=22036>

<sup>21</sup> <file:///C:/Users/umber/Downloads/2020.%20CAAGUAZU-Cadep.pdf>

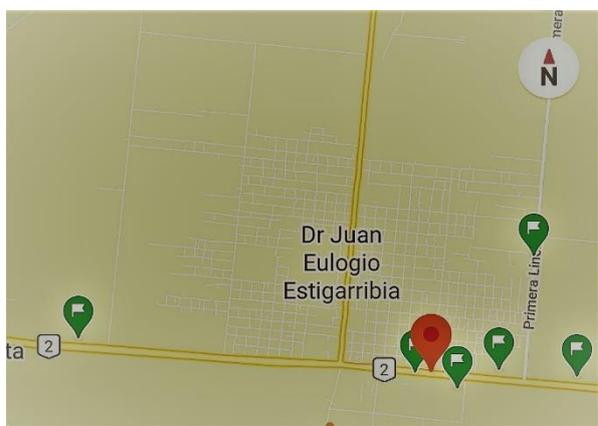
número reducido de rubros con especialización relativa y sin peso relevante a nivel departamental. Estas actividades están relacionadas con los servicios de salud y las actividades financieras, así como el comercio al por menor. La actividad pecuaria es menor y la actividad industrial y de servicios es prácticamente inexistente.

### **Distrito de Caaguazú**

La economía distrital de estos sectores muestra una diversificación productiva relativamente alta, siendo cuatro las actividades que explican el empleo generado en el distrito. La industria concentra el 22% del empleo del distrito, porcentaje superior al que registra la misma a nivel departamental. Es uno de los distritos que tiene en su estructura empresarial una mayor presencia de grandes unidades económicas. Es el más dinámico del departamento, mostrando una fuerte actividad tanto en el sector industrial como en lo relativo a servicios y comercio. En relación a la actividad agrícola y pecuaria también muestra un fuerte dinamismo con varios rubros de peso departamental orientados casi exclusivamente a la comercialización (agricultura familiar de renta).

### **Distrito de J Eulogio Estigarribia (Campo 9)**

La estructura productiva del distrito presenta una alta especialización relativa en una diversidad de actividades, que abarcan la industria y el comercio. Estas actividades están relacionadas con la industria láctea, procesamiento frutihortícola, productos de molinería y almidón, metales y minerales no metálicos (cerámica). A su vez, el empleo generado en cada una de estas actividades tiene un peso relevante a nivel departamental. Se observa que la diversificación de la economía distrital se sustenta también en otras actividades que son importantes a nivel local, pero que no tienen relevancia a nivel departamental. Por lo tanto, la diversificación de la economía distrital se caracteriza por la presencia de muchas actividades de peso a nivel local e incluso departamental.



Área de concentración de empresas industriales en Dr. J Eulogio Estigarribia Distrito de Juan Manuel Frutos (Pastoreo)

El dinamismo de este distrito radica en el sector agropecuario. Por un lado, se encuentran los rubros de renta de la agricultura familiar y, por el otro, rubros de

la agricultura empresarial. La actividad pecuaria también muestra cierto dinamismo, aunque menor que la agrícola. Las industrias existentes son pequeñas, aunque relevantes

a nivel departamental. Gran parte del movimiento económico está vinculado con las industrias de J. Eulogio Estigarribia.

### **Distrito de Repatriación**

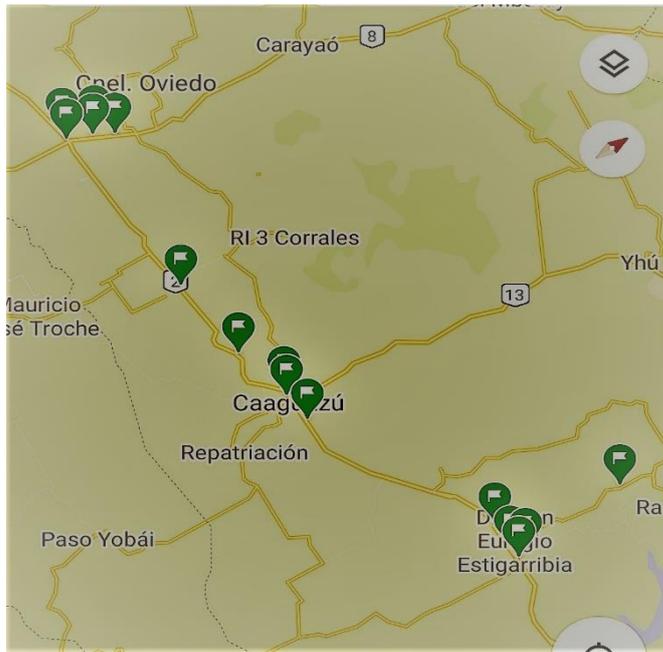
El distrito presenta una diversificación productiva similar a la media departamental y se sustenta en varias actividades con ventajas de especialización relativa en los rubros de trigo, caña de azúcar, mandioca, algodón, poroto, yerba mate y verduras y hortalizas. Todos esos rubros agrícolas tienen un peso importante en el contexto departamental. En relación a las actividades pecuarias, la cría de ganado porcino sobresale en el contexto departamental.

Distrito de 3 de Febrero

El distrito presenta una diversificación productiva relativamente alta, por encima de la media departamental. Está diversificada en varios rubros agrícolas y con especialización productiva relativa en los rubros frutas, algodón y mandioca. Todos ellos tienen un peso relevante en el contexto departamental. También es una zona de mucha producción de madera y carbón.

A continuación tenemos una lista de empresas referidas por las personas encuestas como importantes en la cadena de valor productivo y como generadora de oportunidades de empleo y autoempleo.

<b>DISTRITO</b>	<b>EMPRESAS</b>
<b>CAAGUAZU</b>	STOCK
<b>CORONEL OVIEDO</b>	MACHETAZO
<b>CORONEL OVIEDO</b>	FORTIS
<b>CORONEL OVIEDO</b>	INDUSTRIAS TROCIUK
<b>CORONEL OVIEDO</b>	INDUSTRIAS KENNEDY SA
<b>CAAGUAZU</b>	CALERA GODOY
<b>CAAGUAZU</b>	AGROMAT
<b>CAAGUAZU</b>	DASILVA AUTOMOTORES
<b>CAAGUAZU</b>	EL COLONO SRL
<b>CAAGUAZU</b>	FIBRAC SA
<b>CORONEL OVIEDO</b>	INMAPAR SA
<b>CAAGUAZU</b>	INPA PARKET SA
<b>J EULOGIO ESTIGARRIBIA</b>	INDALCO SRL
<b>J EULOGIO ESTIGARRIBIA</b>	HILAGRO SA
<b>J EULOGIO ESTIGARRIBIA</b>	CEREALITAS CAMPO 9
<b>J EULOGIO ESTIGARRIBIA</b>	AGROINDUSTRIAL COLONIAL SA
<b>J EULOGIO ESTIGARRIBIA</b>	MOLINO HARINERO SOL BLANCA
<b>J EULOGIO ESTIGARRIBIA</b>	HIERRO CAT SA
<b>J EULOGIO ESTIGARRIBIA</b>	LACTOLANDA
<b>CORONEL OVIEDO</b>	PLANTEC



La ruta número 2 es la que marca la línea de continuidad de las ubicaciones de las empresas referentes de la región. Y esta línea continua en dirección vertiginosa hacia el departamento de Alto Paraná. Como se había referido estas tres zonas: Coronel Oviedo, Caaguazú y Dr. J Eulogio Estigarribia. Con estos 3 sectores se conforma el clúster de recursos que dinamizan la economía de los otros Distritos, de manera espacial de los

que no se encuentran localizadas sobre esta línea visualizada en el mapa.

Caaguazú es el segundo departamento con mayor cantidad de fincas de la agricultura familiar (37.632 fincas), superado sólo por San Pedro (44.358 fincas). Es una de las zonas más productivas y se ubica entre los primeros 5 productores de los principales rubros de la AFC. Entre los cultivos temporales, es el primer productor de algodón, cebolla, poroto y tomate. Este último rubro hortícola, producido principalmente en el distrito de 3 de febrero, declarado como “capital del tomate”, y Coronel Oviedo, localidad Blas A. Garay<sup>22</sup>

## C. Análisis de datos del departamento de Guaira

### C.1. Mercado emprendedor del departamento de Guaira

Los **rubros** a los que se dedican los emprendedores de la zona entrevistados son de servicio para eventos respecto a decoración, producción en viveros y de productos de limpieza; y venta de medicamentos. Entre los rubros que impliquen producción y ventas, ambos se ubican en la misma proporción. Cabe resaltar que los emprendimientos relacionados a las ventas de plantas aún existe alta dependencia de la producción que se realiza en Caacupé, lugar de donde son los proveedores de plantas y planteras (Areguá). Esto es debido que aún no tienen las habilidades técnicas (conocimiento en producción de abonos verdes, producción de sustratos orgánicos, sistema de podas, formas de reproducción por injertos, acodos, etc.) como para producir estos productos.

<sup>22</sup> file:///C:/Users/umber/Downloads/Agricultura%20Familiar%20Campesina%20para%20web.pdf

Los ***problemas que resuelven*** son ofrecer servicio/ producto de calidad y la presencia de los mismos en la zona, ya que si no estuvieran las familias deben ir a la capital departamental o ciudades más cercanas para conseguirlas implicando más costo.

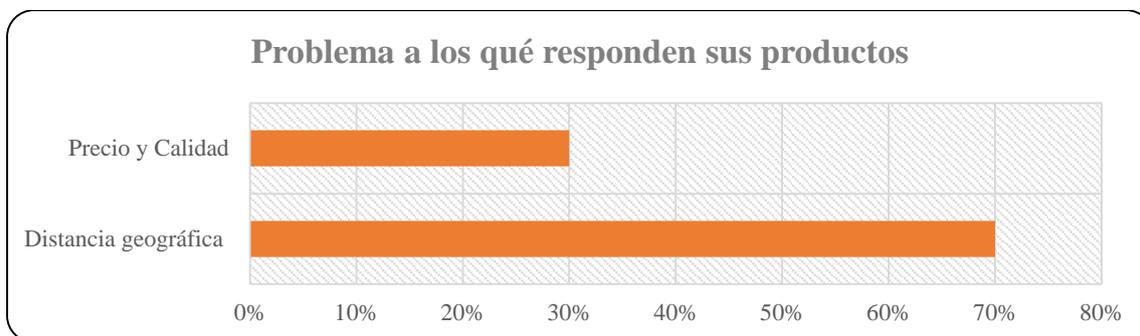


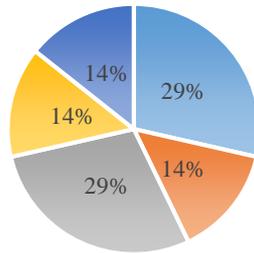
Gráfico 43. Problema que resuelve el producto/servicio para los clientes – Departamento Guairá.

Las observaciones realizadas respecto a ***elementos negativos*** de los otros negocios de su rubro en su comunidad son:

ELEMENTOS NEGATIVOS OBSERVADOS	¿QUE Y COMO MEJORAR?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escasez de farmacias en la zona.</li> <li>• Falta de manejo técnico.</li> <li>• Falta de insumos en la zona que influye en producción y costos.</li> <li>• Precio elevado.</li> <li>• Carencia en atención al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Solicitar asistencia técnica.</li> <li>- Capacitación para incluir nuevos conocimientos.</li> <li>- Ofrecer servicios en otros horarios.</li> <li>- Mejorar la calidad del producto o servicio.</li> <li>- Optimizar la comercialización y marketing.</li> </ul>

Respecto a las ***expectativas de crecimiento*** refieren que desean aumentar la producción, servicios y variedad de productos que ofrecen y así aumentar la clientela. Respecto a clientela actual refieren que son vecinos de la comunidad o compañías cercanas. Por las ubicaciones geográficas de los Distritos (Independencia, Ñumi Y Paso Yobai) en relación a ciudades con mayores recursos y mayor densidad poblacional existe límites de expansión de relaciones comerciales debido a la insuficiencia de medios de transporte que conectas estos distritos con las ciudades de referencias zonal como lo son Villarrica, Coronel Oviedo, J. Eulogio Estigarribia y Caaguazu.

## Estrategias de Promoción



- Ofrecer servicios gratuitos a domicilio o en el local
- Buena atención para que los clientes recomienden
- Promoción por redes sociales
- Hacer envío a otras comunidades

Gráfico 44. Estrategias de promoción previstos para incrementar ventas – Departamento Guairá.

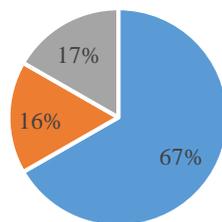
El **canal de venta actual** de los negocios es a través de referencia de promoción en las redes sociales, algunos también ofrecen servicios gratuitos en el local o a domicilio para enganchar la venta de los productos posteriormente.

Como **estrategias de expansión** cada uno refiere diferentes puntos como:

- Visita personalizada a futuros clientes.
- Red de vendedores en diferentes departamentos.
- Publicidad de clientes satisfechos.
- Capacitación en ventas.
- Sumar vendedores al equipo.
- Buena promoción en redes sociales.

Resumiendo, sobre los involucrados en el emprendimiento el 67% de ellos son familiares y en menor medida son de gestión unipersonal y con apoyo técnico, estos apoyos técnicos se dan de manera esporádica y limitada por la DEAG (Dirección de extensión agraria).

## INTEGRANTES DEL EMPRENDIMIENTO



- Familia
- Solo
- Apoyo de profesionales

Gráfico 45. Tipo de emprendimiento según los integrantes del mismo – Departamento Guairá

Los **costos asociados y necesidades de inversión** que proyectan son diversas según el rubro, entre ellos se encuentran:

- Para llegar al objetivo de aumentar producción de plantines se necesita inversión de uno cien millones de guaraníes aproximadamente.

- Capital para infraestructura, compra de insumos y productos.
- Inversión en publicidad (diseño, letreros, etc.)
- Ampliar variedad de las ofertas.
- Actualización constante.

A diferencia de los anteriores Departamentos referidos, los emprendedores entrevistados del Guairá visualizan un fortalecimiento de sus unidades productivas en una alta inversión monetaria.

### C.2 Entrevistas a empresas

En el departamento de Guaira fueron entrevistadas empresas de Paso Yobai, Ñumi e Independencia.

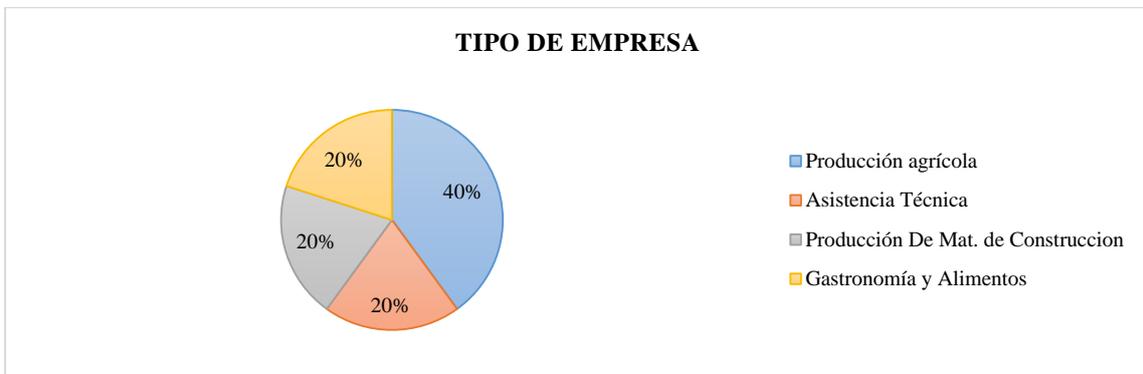


Gráfico 46. Tipo de empresa según rubro – Departamento Guairá.

El 40% de las mismas se dedica a la producción agrícola. Y luego en un equitativo 20% cada uno los servicios de asistencia técnica, producción de materiales de construcción y el área de gastronomía y alimentos.

Los **sectores de la economía que tienen potencial para generar empleos inclusivos y de calidad** son:

Fábrica de ladrillo y cerámica. Yerbatera. Instituciones Públicas. Cultivo y cosecha de caña de azúcar y Yerba Mate. Turismo.	Comercios como ferreterías, supermercados y estaciones de servicio. Venta y producción de materiales de construcción, Fábrica alcoholera, Panadería y confitería.
---	--

Entre los rubros donde se generan **oportunidades de emprendimientos o fuentes de trabajo** actualmente en la zona, se citaron los siguientes:

Gastronomía, Ropería,	Local de telefonía, Boca de cobranza,
--------------------------	--

Materiales de construcción, Producción de miel, Mini mercados, Cría de aves domésticos, Guía turista, Publicidad en hotelería y hospedaje, Transporte para turismo interno,	Peluquería, Local Gastronómico. Fábrica de alcohol, Fábrica de materiales de construcción. Cosecha de caña de azúcar, Fabricas Yerbateras.
---	---

Las **empresas líderes de los sectores en expansión** nombradas con algunas ventajas competitivas que ofrecen y las características de la mano de obra que emplean.

RUBRO	VENTAJA COMPETITIVA Y MANO DE OBRA SOLICITADA
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fábrica de cerámica,</li> <li>- Ferretería,</li> <li>- Materiales de Construcción,</li> <li>- Estaciones de Servicios</li> <li>- Bodegas,</li> <li>- Fabricas alcoholeras,</li> <li>- Supermercados,</li> <li>- Farmacias,</li> <li>- Comercio,</li> <li>- Distribuidora de alimentos</li> <li>- Gastronomía,</li> <li>- Cultivo de caña de azúcar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Buscan emplear mano de obra en constante formación.</li> <li>Personales para atención al cliente</li> <li>Personales cajeros y para playa</li> <li>- Técnicos calificados en servicios ofrecidos en la empresa.</li> <li>- Cajeros/as, repositores</li> <li>- Vendedores en locales</li> <li>- Servicios de Delivery</li> <li>- Dan oportunidad laboral a la gente de la zona de forma prioritaria.</li> </ul>

La **demanda laboral actual y que se proyectan para primer empleo** son escasas, ya que las condiciones en la mayoría de las empresas son la experiencia laboral y la capacitación. Otro requisito fundamental es cumplir la mayoría de edad. A través de iniciativas gubernamentales y ONG`s se da oportunidad a un grupo reducido de jóvenes para capacitación e inserción para primer empleo. Una empresa entrevistada refirió que incorporan mayores de edad sin experiencia laboral para realizar carga de ladrillos, ordenamiento de productos, carga en los camiones de los materiales y pasar utensilios.

Actualmente **las demandas de profesionales y técnicos más solicitadas** en la zona se centran en estas especialidades y sectores:

PROFESIONALES	TÉCNICOS / OFICIOS	SECTORES
Ingeniero agropecuario, Ingeniero industrial, Licenciado en zootecnia,	Personas que manejen maquinarias agrícolas Tornería, Encargado de trapiche,	Fábrica de azúcar de alcohol, locales gastronómicos, Comercio,

Licenciado en hotelería Licenciado turismo, Veterinario, Agrónomos.	Pesador, Encargado de horno, Mecánico, Gastronomía, Empaquetador, Chofer, Cosechador de caña de azúcar y yerba, Empaquetador.	Supermercado, Agro veterinaria, Agropecuario, Gestión de calidad, Servicios de fletes, Sector administrativo.
--	--	--

**Las barreras para acceso, retención y ascenso** de las personas en las empresas del Guairá tienen que ver con la actividad económica; solo por temporadas hay más acceso de turistas así también en la cosecha de yerba y caña de azúcar, por ejemplo. Respecto a retención, se ofrece ambiente laboral y salario acorde al cargo o bien remunerado, buen ambiente laboral y crecimiento laboral. El ascenso depende mucho del buen trabajo y la responsabilidad.

Los **requisitos para acceder a estas vacancias** son amplios, y se centran en estas capacidades: responsabilidad, haber cumplido la mayoría de edad, experiencia en el rubro, tiempo completo disponible, poseer buen estado de salud y capacitación para el cargo.

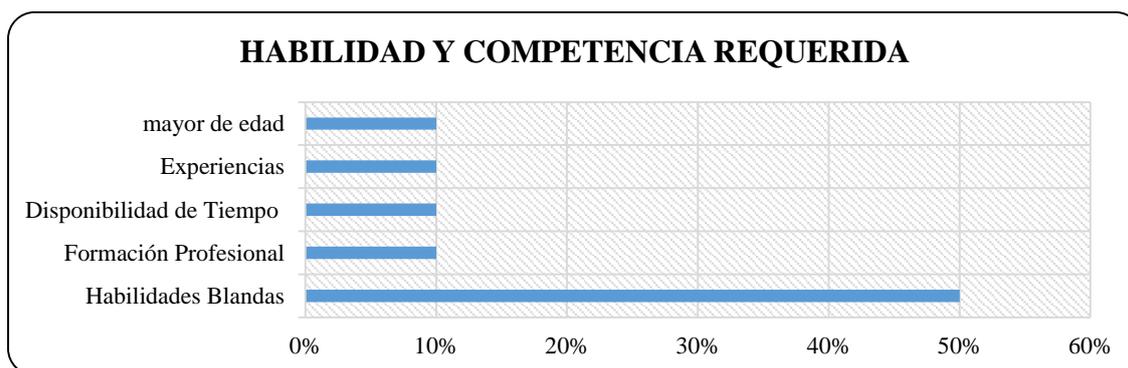


Gráfico 47. Requisitos para puestos vacantes – Departamento Guairá.

**Para contrataciones** algunas empresas solicitan:

- Experiencia en el área requerida.
- Contratación con pruebas en los primeros meses.
- Experiencia requerida para el puesto y depende mucho de la formación académica para tener más oportunidad de ascenso.
- Experiencia previa, si es posible cursar el último año del colegio, ser mayor de edad entre 18 a 35.
- Si es mayor de edad tener experiencia y un nivel académico alto.

La **promoción de las vacancias** las realiza ***por redes sociales en un 100%***, con flyers que se comparten en grupos de WhatsApp y otras redes.

## CONDICIONES LABORALES

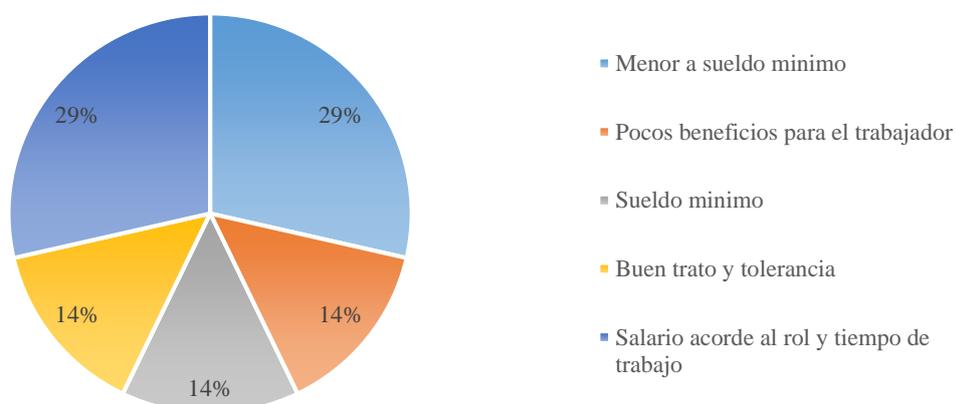


Gráfico 48. Condiciones laborales en las empresas – Departamento Guairá.

Las **condiciones laborales ofrecidas** son diversas respecto al rol y la empresa, entre las entrevistadas 29% refieren que el salario es menor a sueldo mínimo y una misma cantidad que el salario es de acuerdo al rol y horas trabajadas sin especificar si son o no dentro de las reglamentaciones vigentes. Un 14% solamente asegura el salario mínimo para sus trabajadores, y la misma cantidad menciona en relación al ambiente laboral el buen trato y la tolerancia, como también que ofrecen pocos beneficios para los trabajadores (Seguro social, vacaciones, ect.)

Así también, sobre **políticas de inclusión de personas con discapacidad** en la firma, el 83% no cuenta con la misma. Las **preferencias de género** son de un 67% para varones por el tipo de trabajo que se realiza, maquinarias pesadas y horarios de riesgo; en roles que no cumplen esas características un 16% prefiere mujeres y 17% se fija solo en el perfil de la persona no en el género.

## POLITICA DE INCLUSION DE PC D



Gráfico 49. Existencia de Política de Inclusión de Personas con discapacidad en la empresa – Departamento Guairá.

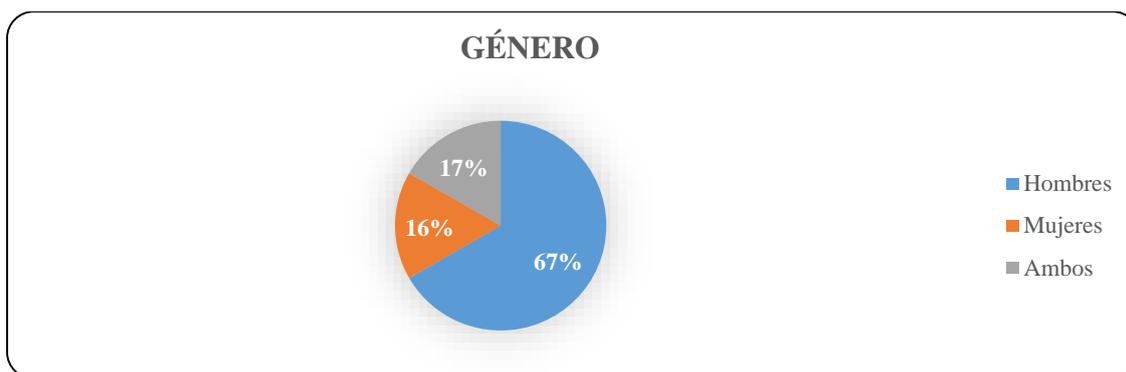


Gráfico 50. Preferencia de género para contratación en la empresa – Departamento Guairá.

La situación de las propuestas de capacitación técnica existentes en la zona es que implican altos costos, se debe pagar a los instructores o institución a cargo que son caros por la calidad de los cursos que ofrecen. Existen también cursos gratuitos ofrecidos por algunas instituciones, pero no son permanentes. Se resalta la importancia de los mismos porque es una zona en donde hay mucho movimiento en la parte agrícola y comercial, y las empresas valoran la capacitación previa para las contrataciones.

Como ideas para construir vínculos con las empresas para mejorar la calidad de la capacitación técnica e incrementar la inserción a empleos de calidad, han mencionado:

- Convenios/alianzas de instituciones de capacitación y empresas locales para inserción de los capacitados evaluando por mérito. Importante articular para decidir los cursos según la demanda laboral de la comunidad.
- Comunicación de las instituciones con las empresas sobre las especialidades de egreso de los jóvenes y coordinar posibles ingresos de personas capacitadas a puestos laborales.

Los desafíos que tienen las empresas respecto a recurso humano son capacitación de sus empleados, lograr aumento de demanda de la producción mejor el ingreso económico e invertir en motivación, nuevas estrategias de trabajo y dinámica constante de contribución mutua empresa y empleados. Otro desafío descrito es poder pagarles lo justo y lo que se merecen por el horario laboral.

Oportunidades en marcha o planificadas en el departamento de Guairá:

Inversiones públicas y privadas que se proyectan en la región	Sectores con proyecciones de crecimiento
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Habilitación de caminos de todo tiempo para fortalecer fabricas locales,</li> <li>- Capacitaciones en el área de emprendedurismo y elaboración de mapa de oportunidades.<sup>23</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sector gastronómico</li> <li>- Peluquerías</li> <li>- Informático</li> <li>- Telefónico</li> </ul>

<sup>23</sup> Material elaborado por el Proyecto Paraguay Okakuaa, impulsado por el MTESS, año 2019.

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Convenios con empresas líderes para venta de productos.</li> <li>- Inversión en mano de obra local.</li> <li>- Acompañamiento a los productores.</li> <li>- Construcción de edificios en las ciudades y casas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Publicidad marketing en el sector agropecuario</li> <li>- Crecimiento en sector agropecuario</li> <li>- Materiales de con un alto crecimiento del mercado y la demanda local y a nivel país.</li> <li>- Ganadero</li> <li>- Comercial</li> </ul>
--	---

### C.3 Mercado de demanda de productos y servicios

Los **productos de producción local:**

PRODUCCIÓN
Caña de azúcar
Yerba mate
Productos agrícolas
Construcción

Los **servicios** que se ofrecen:

SERVICIO
Agroveterinarios
Salud
Comisaría
Peluquería
Comercios varios
Agua potable
Servicio Gastronómico
Educación
Ferretería
Energía Eléctrica

Los **productos más escasos** actualmente se consiguen en otras ciudades y a través de los comerciantes o empresarios que se abastecen en otros países:

PRODUCTO/ SERVICIO ESCASO	LOCALIDAD DONDE CONSIGUEN
Agua potable	Brasil
Productos avícolas (maíz)	Argentina
Combustible	Ciudades aledañas
Panificados	Villarrica
Producción Farmacéuticos	
Productos de limpieza	

La **frecuencia** con que se comprarían los productos que escasean es *diaria y de forma semanal*.

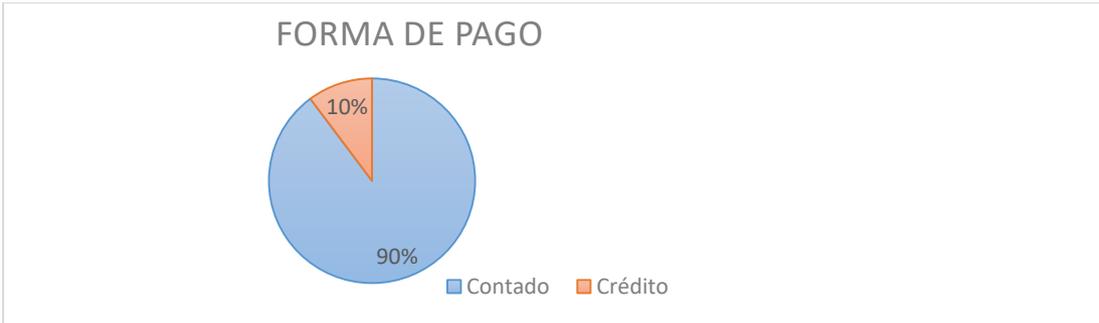


Gráfico 51. Forma de pago para las compras de productos en la comunidad - Dpto. Guairá.

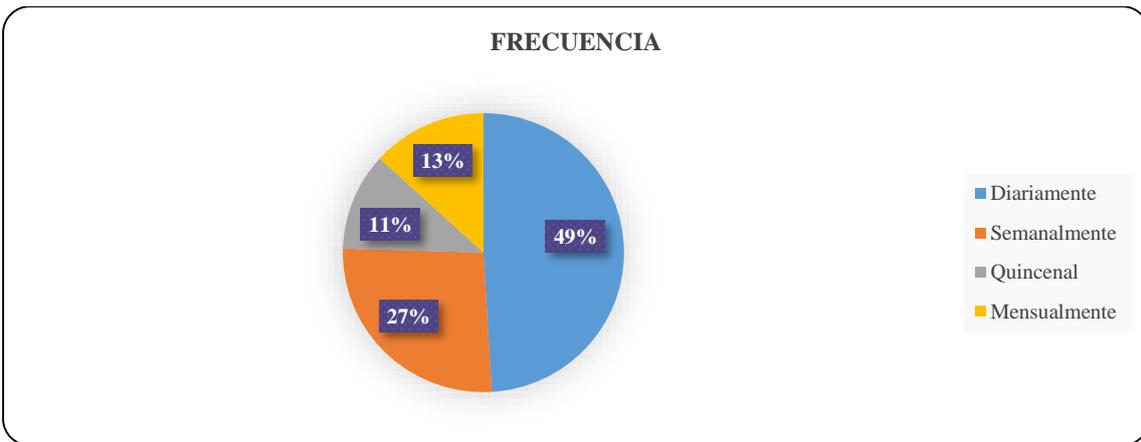


Gráfico 52. Frecuencia posible de compra de los productos escasos en la comunidad – Dpto. Guairá

Respecto a la **forma de pago**, mayormente se **daría al contado**.

Los productos en falta se **sustituyen con productos locales** o sino no tienen otras opciones.

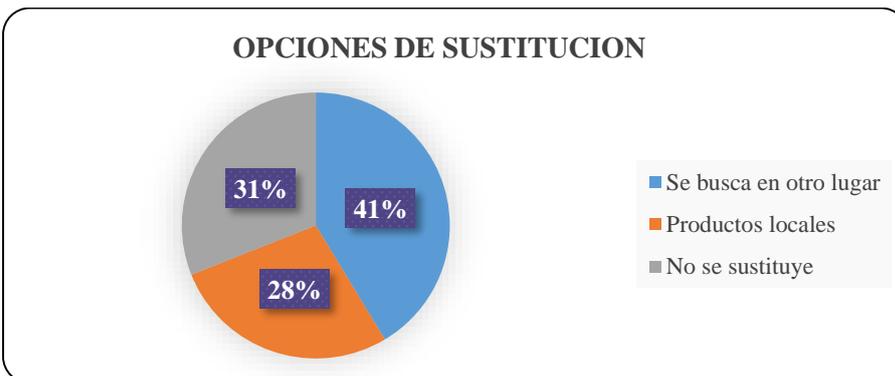


Gráfico 53. Opciones para sustitución del producto faltante en la comunidad - Dpto. Guairá.

Los **bienes más escasos** actualmente en las comunidades se consiguen a través de entidades públicas y privadas en ciudades aledañas.

BIENES ESCASOS	DE DONDE PROVIENEN
Agua mineral envasado	Villarrica
Entretenimiento	Servicios públicos
Internet	Servicios privados

Turismo	Ciudades aledañas
Servicios de Salud	
Capacitación	

Los **sectores del mercado creciendo rápidamente** en los distritos son:

SEGMENTO EN CRECIMIENTO
Servicios Gastronómicos
Servicio de Delivery
Asistencia Técnicas en orientación de desarrollo empresarial, en producción pecuaria, en construcción de invernaderos y control de plagas frutihortícolas.
Producción Agrícola
Comercios/despensa
Construcción
Turismo y esparcimiento
Tiendas y comercio

Cuál es el segmento que está actualmente poco atendido?

SERVICIOS POCO ATENDIDOS	
Asistencia técnica	Servicios para empresas
Gastronomía y alimentos	Turismo y esparcimiento
Producción Agrícola	Tiendas y comercio
Servicios para el Hogar	Transporte

#### C.4 Ofertas y demandas formativas

Las **ofertas** en los distritos de Ñumi, Pireca Baja y Mangrullo son ofrecidos por instituciones como SNPP, Sinafocal, Instituto Sagrado Corazón de Jesús, Colegio Bernardino Caballero, Plan Internacional y Paraguay Okakuaa - CIRD. Entro los cursos impartidos están:

- Plan de negocio y emprendedurismo.	- Soldadura.	- Eléctrica.	- Peluquería.
- Panadería.	- Cocina.	- Guitarra.	- Operador de Computadora.
		- Mecánica.	

Como **cursos necesarios en la zona** han mencionado los siguientes:

- Electricidad domiciliaria	- Plomería	- Electricista para	- Horticultura
- Modista	- Empredurismo	- Mecánico para	- Confitería
- Cajera	- Informática	automóvil	- Técnico de celulares

- Secretariado ejecutivo	- Refrigeración - Cocina	- Albañil - Corte y confección	- Peluquería
--------------------------	-----------------------------	-----------------------------------	--------------

En la consulta sobre **opción profesional más común entre los jóvenes**, los referentes zonales refieren que la mayoría al terminar el bachiller migran a otras ciudades para buscar trabajo y que las opciones de formación son muy escasas en la zona. Por tanto, algunos pocos jóvenes optan por estudiar para profesiones como oficial de policía o docencia.

Respecto a **formaciones para el empleo tiene más éxito en la zona** se menciona mecánica, Operador de computadora, secretariado y cajero.

Frente a las consultas sobre **ofertas formativas para personas con discapacidad**, casi en su totalidad refieren que no hay propuestas; una refiere que las pocas opciones de cursos en la zona son abiertas a que ellos también participen.

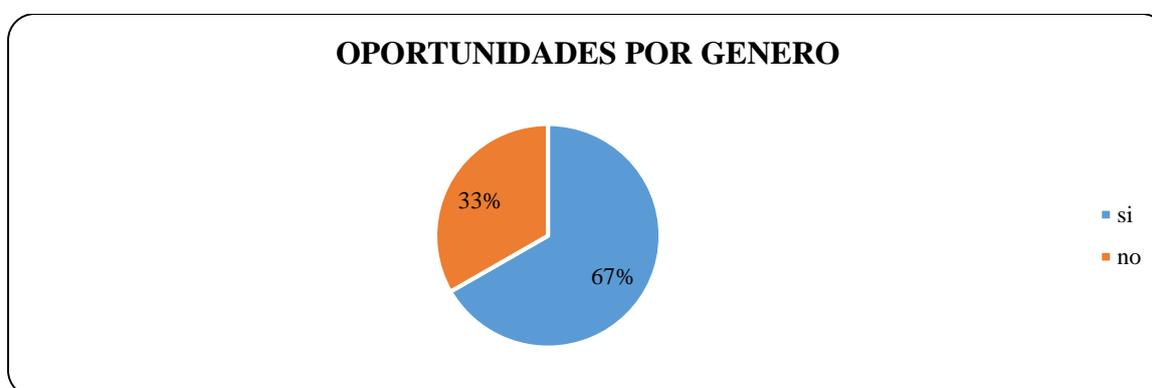


Gráfico 54. Igualdad de oportunidades tanto para varones y mujeres para ofertas formativas en Guaira.

Sobre la impresión de **igualdad de ofertas para varones y mujeres** de los cursos de capacitación, una mayoría refiere que sí. En cambio, un significativo 33 % percibe que no es así. En la consulta respecto **capacidades básicas faltantes** refieren que primeramente son las oportunidades de cursos en su comunidad.

Los mayores porcentajes referente a los **obstáculos que encuentran los jóvenes para seguir un proceso formativo** se carga en la situación económica y la falta de oportunidad a nivel local.

### OBSTACULOS PARA SEGUIR PROCESOS FORMATIVOS



Gráfico 55. Obstáculos mayores para que los jóvenes de Guairá no puedan seguir procesos formativos.

Existen algunos ***programas de medias becas*** para los jóvenes que egresan del nivel Medio en Informática y también en las Universidades Privadas.

#### C.5 Ofertas de servicios financieros en Guairá

**Ñumi:** En la ciudad de Ñumi no existe empresas privadas o instituciones que brindan servicios financieros y así también Asistencia técnicas por el hecho de que resaltaron las personas entrevistadas que están muy cerca de la ciudad de Villarrica en donde están instalados financieras y bancos en donde acuden con más facilidad porque la mayoría de los pobladores acuden a realizar sus gestiones y compras por ese motivo se encuentran centralizados todos allí, en Ñumi se dificulta poder contar con oficinas o sucursales de bancos y financieras por la baja cantidad de habitantes y la baja demanda para utilizar estos servicios solo una parte muy baja de la población accede a realizar gestiones por lo que instalar sucursales es casi nula por el momento.

**Independencia:** En esta localidad se encuentra instalado EL Banco Continental con sucursal en Planta Urbana y también la Oficina de Crédito Agrícola de Habilidadación en la ciudad de Melgarejo lo cual da la oportunidad de facilidad a los pobladores de poder acceder a estos servicios financieros, en cuanto a Asistencias Técnicas en el sector Agropecuario y ganadero solo se realiza de manera privada y si se dan solo por medio de los proyectos sociales que se fueron implementando en la zona no existe una institución específica instalada en la zona que se dedica a la misma.

**Paso Yobai:** En la localidad de Paso Yobai se encuentra la Sucursal de la Coopeduc Ltda local que brinda servicios financieros y el banco más cercano sería la Sucursal del Banco Continental ubicado en Planta Urbana a 12 km de la ciudad de Paso Yobai

El Crédito Agrícola de Habilidadación tiene sus oficinas en las siguientes localidades:

Región	Departamento	Localidad	Dirección	Teléfono
Gerencia Zonal	Guairá	Colonia	Calle Rodolfo Fink	0548-265472
Centro		Independencia		

<b>Gerencia</b>	<b>Zonal</b>	Guairá	Iturbe	Tte. Benicio Lopez y Presbitero	0546256479
<b>Centro</b>				Agustin Pererira	
<b>Gerencia</b>	<b>Zonal</b>	Guairá	Villarrica	Acuña de Figueroa y	0541-41044
<b>Centro</b>				Comuneros	

Aunque haya una relación estrecha con CAH, los participantes de las encuestas manifiestan que encuentran mucha dificultad en acceder a los servicios de créditos, algunos de los obstáculos mencionados fueron los siguientes:

- Bajo monto para crédito inicial
- Resistencia en otorgar créditos a los jóvenes
- Exigencia de muchas documentaciones.
- La distancia de las oficinas son lejanas.

#### *C6. Análisis de redes de vinculación y no vinculación de instituciones en relación al empleo y autoempleo en Guaira*

Uno de los puntos que dificulta la densidad de la red de empleo en Guaira es la localización de la oficina de Empleo situación en el Distrito de Natalicio donde la densidad poblacional es baja y emprendimientos generadores de empleo casi inexistente.

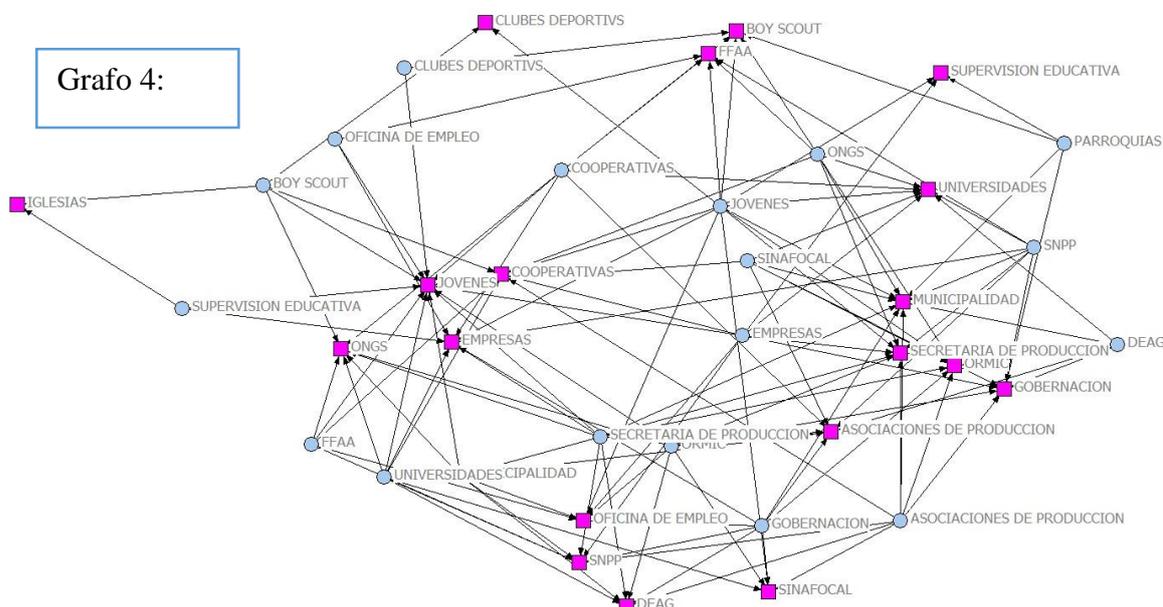
Una de los nodos que se constituye como potencial vinculator de valores es la Universidad que si logra articular acciones con los entes Gubernamentales, Supervisiones Educativas, incubadoras de empleo, ongs y movimientos eclesiales podrían generar proyectos de que favorezcan al empleo Juvenil.

Otra vinculación importante que aún no se visualiza es la de las secretarias de producción de los municipios, CAH, DEAG, Cooperativas con enfoques de producción y los comercios de la zona. Tanto el CAH como Copeduc, Cooperativas Carlos Pfanell que tienen como usuarios a muchos productores de la zona le sería más estratégico garantizar la efectividad de sus créditos con el apoyo de las asistencias técnicas de la DEAG, INFONA y Escuela Agrícola de la zona. Esto garantizaría el éxito de la producción y consecuentemente poder cumplir con las obligaciones crediticias.

La mayor presencia de Sinafocal podría ser estratégico para vitalizar la cadena de valor en el Departamento principalmente para potencial a las Mipymes que pudieran generar fuentes de empleo. Ya que el sinafocal por la ley 6.701/20 dispone de recursos para fortalecer procesos de simplificación de trámites para el sector de las Mipymes. Ciertamente el MIC y su viceministerio pueden ser estratégicos en un nivel macro.

En general, los referentes cualificados mencionan la escasa oferta laboral existente en la región y la pronunciada brecha entre las habilidades y capacidades de los buscadores de empleo y el perfil solicitado por las empresas. Por otra parte, mencionan que los servicios de formación no satisfacen las necesidades del mercado laboral, esto sumado a las dificultades de acceso y cobertura. Claramente entre las necesidades reales de las empresas y las ofertas formativas aun caminan por direcciones distintas.

Una mayor vinculación de la escuela Agrícola del Departamento con productores locales favorecería el impacto de un recurso existente que es el conocimiento técnico presente en el Departamento.



### C7. Gráficos de geocalización de los principales agentes que dinamizan el mercado local en Guairá

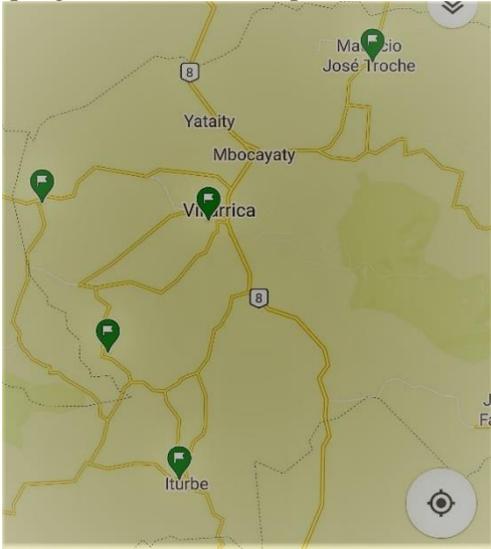
Con este resultado se pretende visualizar los focos de desarrollo territorial, identificar zonas de potenciales desarrollos de mercado, conexión con rutas importantes y las cadenas de mas importantes existentes en cada región.

En el Departamento de Guairá está marcada la cadena de valor de caña dulce, Yerba Mate, con fuertes incidencias de las fabricas refinadoras de alcohol, producción de azúcar, melaza; y de yerba mate. El Departamento es pionera en producción de caña dulce a nivel país. Sin embargo sufre la misma situación de la producción en San Pedro y Caaguazú donde la falta de materia prima y el bajo rendimiento de las empresas, de manera especial Petropar, lo que de alguna forma crea un desaliento entre los productores para el mejoramiento de parcelas de baja

producción. A esto se suma el trabajo descoordinado de algunas instituciones públicas {MAG, BNF, CAH), entre otras, como responsable de tal situación.<sup>24</sup>

La falta de un control eficiente de calidad de la empresa estatal ha generado una producción de materias primas de baja calidad. Si de igual forma sin discriminación la empresa compra de los productores no hay presión para mejorar la calidad de la caña dulce, ni de renovar la plantación después de ciertos tiempos de cortes. A esto se suma la inminente aparición de otras variantes como: Los suelos se agotan o se descompensa el balance de nutrientes, se pierde la estructura y se modifican las propiedades físico-químicas. Las plagas y enfermedades evolucionan a razas más resistentes o se introducen nuevas plagas que el cultivo no tolera. Las condiciones climáticas se van modificando con el tiempo; al grado que ya no son adecuadas para la variedad. Se deben principalmente a condiciones genéticas. Van surgiendo estos cambios sin embargo empresas y productores no se ajustan a estos cambios.

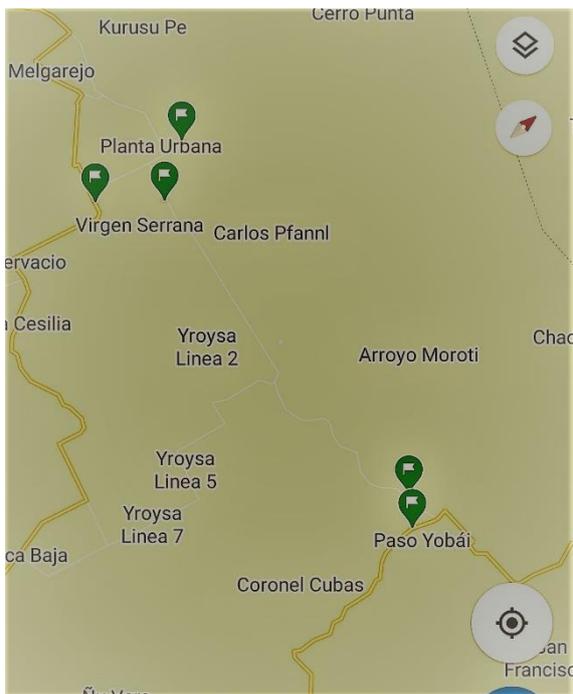
La cadena de valor de caña de azúcar en general, exceptuando algunas cadenas de producción orgánica, no genera empleos formales, ni empleos protegidos. De a poco se va abriendo mercados importantes en el rubro de producción de hortalizas y producciones pecuarias que generan cambios importantes en las economías domésticas y se vuelve más inclusivos.



Actualmente el que trabaja de manera sostenida es la Azucarera Paraguaya Sociedad Anónima (AZPA), que recibe grandes volúmenes de producción de caña dulce en la zona. En segundo orden está Petropar del Distrito de Troche que trabaja con gran cantidad de cañicultores. Luego está la destiladora Tropicana del Distrito de Borja, que funciona pero de manera poco sostenida. Y por último se encuentra con la azucarera Fredman casi sin producción y la azucarera Iturbe que actualmente está en paro, pero siempre con promesas de reapertura.

La yerba mate es un producto considerado como el oro verde principalmente en las zonas productivas de Paso Yobai e Independencia.

<sup>24</sup> Cfr. Grafo 4, y análisis de redes de Guaira



## Paso Yobai

Es conocida por su alta calidad de la producción de yerba mate. Tienen varias marcas de ese producto en el distrito: Labrador, Aromática y Oro Verde. Igualmente en la jurisdicción de Paso Yobái se observa buena producción de caña de azúcar, algodón y de soja. Ésta se ha incrementado bastante en estos años.

En el mapa se visualiza las empresas de producción y molienda de Yerba mate en Paso Yobai e Independencia.

<b>PASO YOBAI</b>	<b>YERBATERA LA BOMBILLA</b>
<b>PASO YOBAI</b>	<b>YERBATERA ORO VERDE</b>
<b>PASO YOBAI</b>	<b>YERBATERA AGRICULTOR EL</b>
<b>PASO YOBAI</b>	<b>YERBATERA AROMATICA</b>
<b>PASO YOBAI</b>	<b>YERBATERA EL LABRADOR</b>

También es conocida por su producción de caña de azúcar, algodón, mandioca, maíz y de soja, incrementándose en estos años. Existen en el Distrito varios focos de actividades mineras de extracción de oro.

## Ñumi

Si bien es un Distrito de poca densidad poblacional y de poca complejidad social, se encuentra en un punto estratégico para la habilitación de pequeños comercios y paradores para transportes de cargas que transportan cañas dulces en la empresa alcoholera de Alpasa y de los transportes de ganado provenientes de las compañías de Concepción mi y Candea Guazu. Además conecta con Villarrica compañías del Distrito de Iturbe y Caazapá. Si bien, los pobladores manifiestan que tuvieron un gran impacto negativo para el comercio el desvío de los vehículos pesados fuera del casco urbano.

Los rubros de producción en la zona es de la ganadería, plantación de caña dulce, mburucuya, mandioca, eucaliptos, producción de embutidos, cría de ganado porcino en pequeñas escalas. También es característico del Distrito los pequeños emprendimientos ubicados sobre la ruta PY08 que venden calabazas, zapallos, gallinas caseras faenadas, lechones y huevos caseros.

## Independencia

Por las características Geográficas, Independencia, posee varios centros de atracción turística como: Melgarejo, como el Cerro Akatî, el Cerro de la Cruz, el Salto Suizo y otros saltos menores que se encuentran en lugares preservados de manera natural. A este factor se suma la influencia alemana con su cultura. Es el segundo distrito más poblado de Guairá, solo después de la capital departamental, Villarrica.

En cuando al rubro productivo tiene gran variedad El distrito presenta una diversificación productiva y se sustenta en varias actividades con ventajas de especialización relativa en los rubros de producción de yerba, caña de azúcar, mandioca, maíz, poroto, y verduras y hortalizas. Todos esos rubros agrícolas tienen un peso importante en el contexto departamental. En relación a las actividades pecuarias, la cría de ganado vacuno sobresale en el contexto departamental. También existen actividades mineras de extracción de oros, plomo y explotación de canteras de piedras en la zona.

A parte de la cadena de valor, mencionados más arriba, se encuentran los comercios minoristas y mayoristas centralizados fuertemente en la Ciudad de Villarrica. Lugar que se constituye estratégicamente como oportunidad de ofertar productos y servicios, como además adquirir insumos para la producción.

### D. Análisis de datos del departamento de San Pedro

#### D.1 Mercado emprendedor del departamento de San Pedro

Los **rubros** a los que se dedican los emprendedores entrevistados del Departamento de San Pedro son mayormente de compra y venta de bienes, un bajo porcentaje de fabricantes o productores de sus ofertas como panificados, hortalizas y servicios contables. El **problema común que resuelven** es ofrecer servicio/ producto con la mejor calidad posible en la comunidad del cliente, ya que las otras opciones se encuentran fuera del distrito.

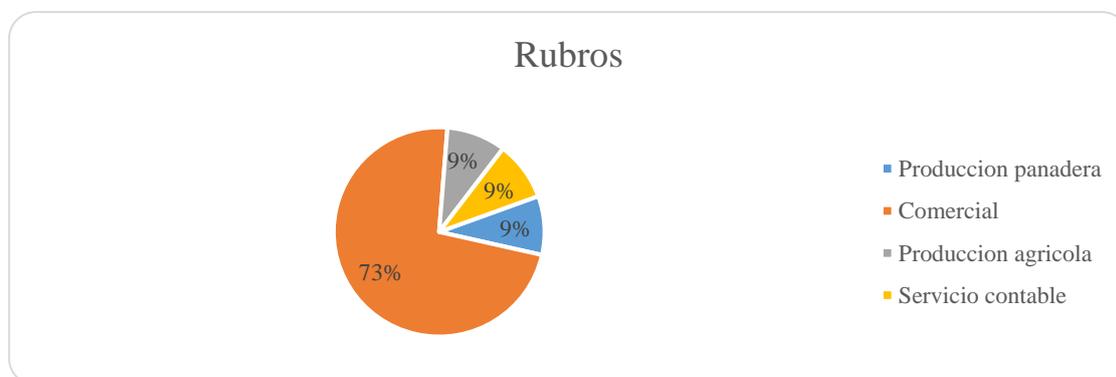


Gráfico 56. Rubro al que pertenece cada emprendimiento – Departamento San Pedro.

En referencia a evaluación del mercado de ofertas del producto o servicio en la zona mencionan como *elementos negativos* principalmente el descuido en la venta de productos, los cuales no están en buen estado y la falta de variedad en lo que ofrecen. Como *puntos para superar* estos aspectos sobresalen inversión para diversificación y calidad de las ofertas, como también la inversión en marketing para lograr más visibilidad del servicio o producto.

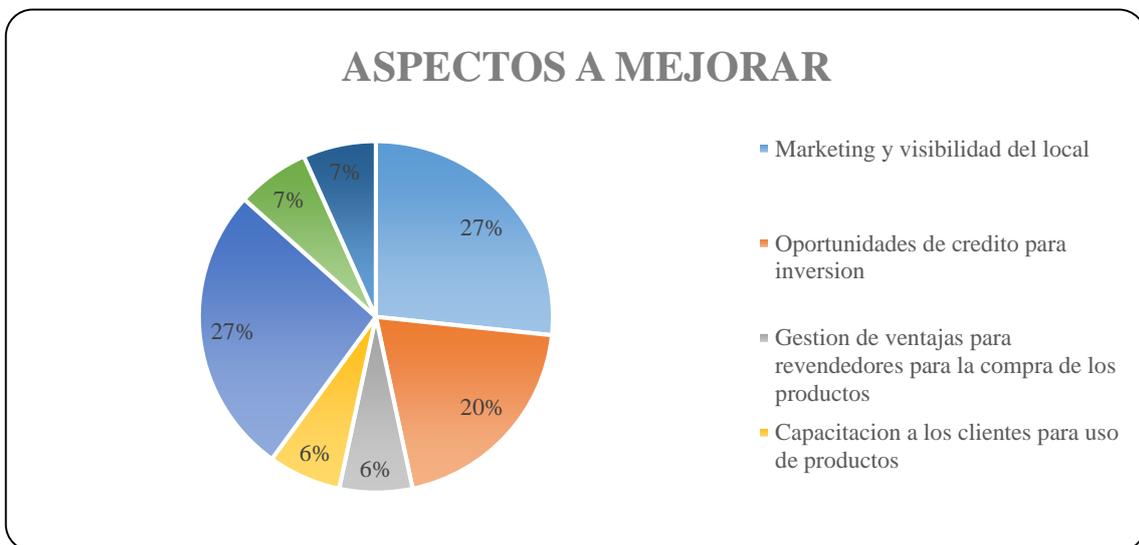


Gráfico 57. Puntos para mejorar como estrategias para contrastar los elementos negativos presentes – Departamento San Pedro.

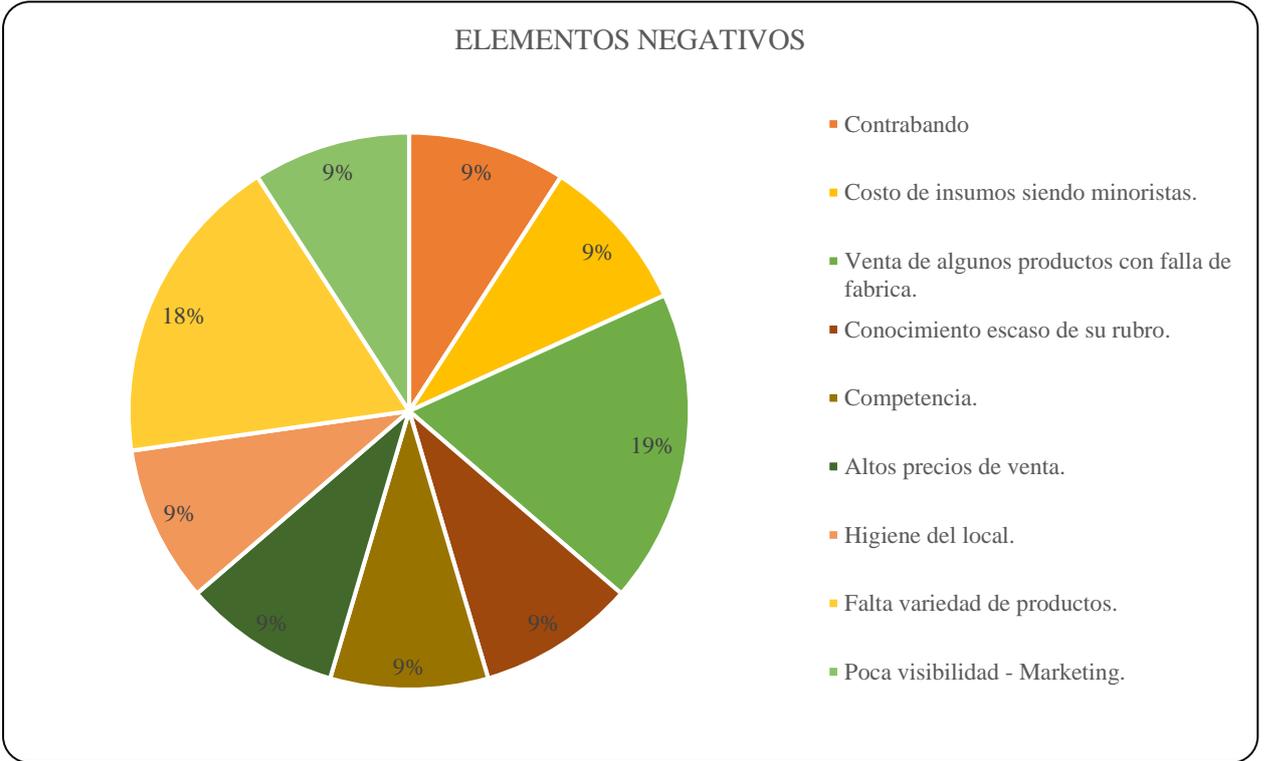


Gráfico 58. Gráfico 60: Elementos negativos que perciben en servicios o productos de su rubro – Departamento San Pedro.

Respecto al mercado, **los clientes** se basan principalmente en el criterio de calidad y buen precio al momento de decidirse en comprar algún servicio o producto, dejando como posteriores análisis otras apreciaciones.

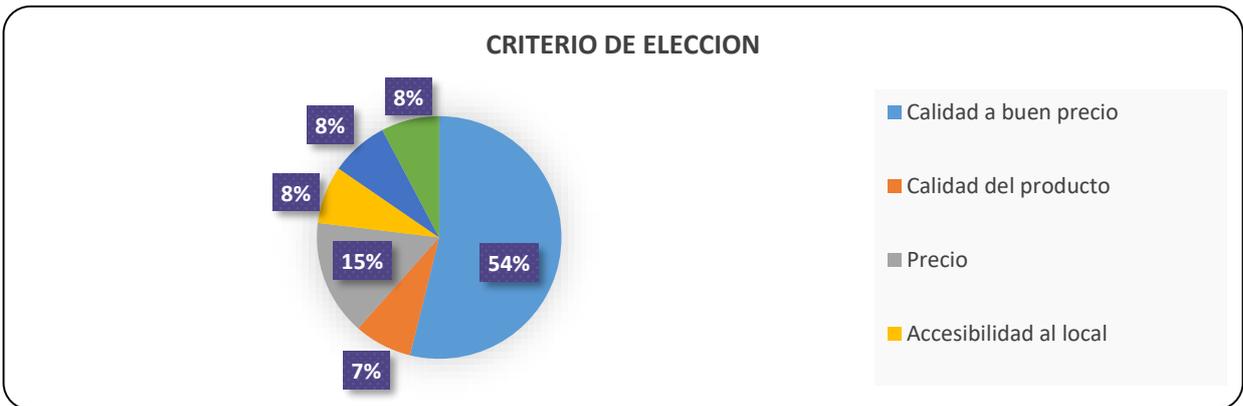


Gráfico 59. Criterios que tienen en cuenta los clientes para optar por un servicio o producto – Departamento San Pedro

Respecto a la situación actual y la visión de expansión comercial, según su rubro menciona oportunidades y expectativas respecto al crecimiento del emprendimiento. Las cuales son:

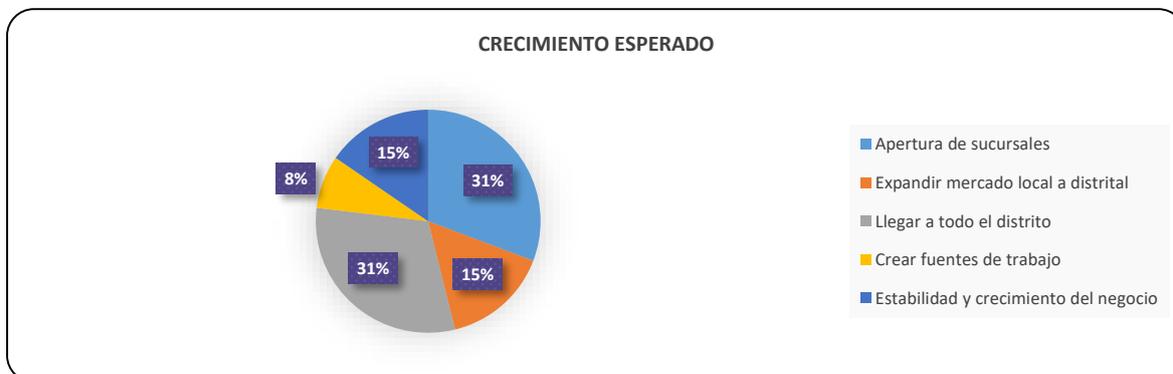


Gráfico 60. Crecimiento esperado de sus emprendimientos – Departamento San Pedro.

Respecto a ***clientes*** refieren en su mayoría son vecinos y población de los alrededores. Las ***estrategias utilizadas y previstas*** para aumentar las ventas son diversas dependiendo del rubro, las mencionadas son:

- Marketing por redes sociales.
- Marketing por radio.
- Ofrecer calidad y buen servicio.
- Apuntar a nuevos sectores como funcionarios públicos o productores a gran escala.
- Apertura de puntos de venta.
- Aumentar producción.
- Ventas por redes sociales.
- Ofrecer promociones de descuentos.
- Reforzar oferta de alimentos sin gluten y para diabéticos.

Los ***tipos de emprendimientos*** son familiares en un 64%, un 22 % de un solo dueño y el 14% incluye apoyo de profesionales para asesoramiento u algunas gestiones. Puesto que la mayoría de los emprendimientos visitados son del área comercial, mencionan como ***gastos asociados*** los pagos de servicio (agua, electricidad, comunicación) y elementos para el protocolo sanitario por la pandemia.

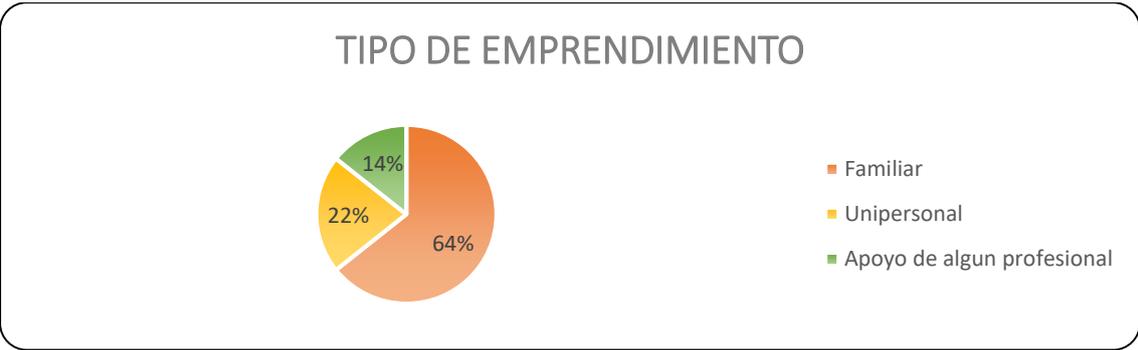


Gráfico 61. Tipo de emprendimiento según los integrantes del mismo. – Departamento San Pedro.

D.2 Entrevistas a empresas para empleo

Las empresas entrevistadas en el departamento están ubicadas en los distritos de San Estanislao, General Resquín, Yataity del Norte, Guayaibi, San Vicente, Liberación y Unión.

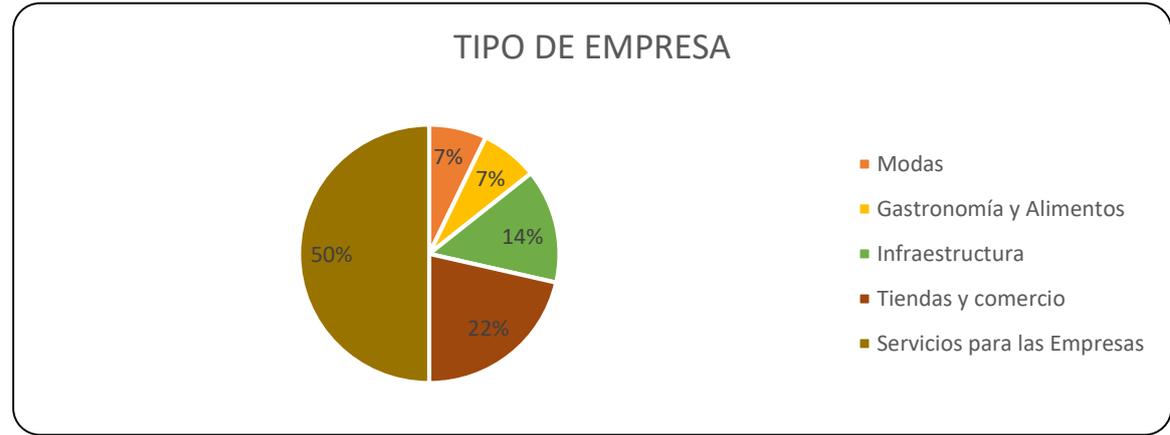


Gráfico 62. Tipo de empresa según rubro – Departamento San Pedro.

Por el rubro al que se dedican, mayormente son los siguientes: el 50% en Servicio para empresas; 22% Tiendas y comercio, ofreciendo electrodomésticos en venta; y, un 14% Infraestructura, brindando construcción o venta de materiales para ese fin. Un grupo menor ofrece servicio de gastronomía y venta de artículos para moda, el 7% en cada uno.

Los **sectores de la economía que tienen potencial para generar empleos inclusivos y de calidad** en la zona:

Playeros, Aserraderos, Casas Comerciales: vendedores, cobradores. Atención al Cliente, Administrativo, Pasilleros (repositores),	Tecnológico: electrónica, informáticos Cajeros Albañilería, Mecánicos, Soldadura, Cajonero,
---	--

Carniceros, Guardias, Rubro gastronómico: empleos y autoempleo, Gente que trabaja en la chacra, Instituciones públicas. Electricidad e instalación de aire acondicionado.	Limpiador, Fleteros, Estibadores (piña, banana, melón) Chofer de máquinas agrícolas, Agrónomos.
--	---

Los rubros y profesiones donde actualmente se generan oportunidades de emprendimientos o fuentes de trabajo en los distritos, son:

Gastronomía, Ropería, Materiales de construcción, Producción de miel, Mini mercados, Cría de aves domésticos, Guía turista, Publicidad en hotelería y hospedaje, Transporte para turismo interno,	Local de telefonía, Boca de cobranza, Peluquería, Local Gastronómico. Fábrica de alcohol, Fábrica de materiales de construcción. Cosecha de caña de azúcar, Fabricas Yerbateras.
---	---

Han sido nombradas empresas líderes de los sectores en expansión, abajo se registra sus rubros y algunos puestos laborales que requieren.

**RUBRO**

**MANO DE OBRA SOLICITADA**

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Minería</li> <li>- Producción de semillas orgánicas.</li> <li>- Comerciales.</li> <li>- Casas de electrodomésticos.</li> <li>- Fábrica de alcoholes.</li> <li>- Estaciones de servicios.</li> <li>- Tiendas y comercios</li> <li>- Heladerías,</li> <li>- Bodegas. contratan cajeros y atención al cliente.</li> </ul>	Buscan emplear: Administrativos Cajeros Atención al cliente Choferes Diversidad de mano de obra para fábricas, empaques, depósitos, logística.
---	--

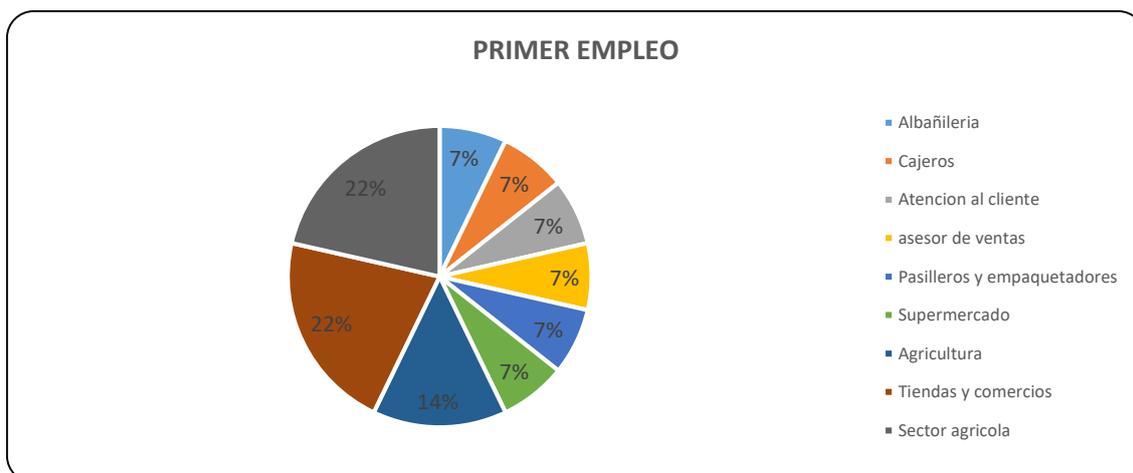


Gráfico 63. Rubros y oficios de oportunidad para primer empleo – Departamento San Pedro.

La **demanda laboral actual y que se proyectan para primer empleo**, resaltan que es de media a baja y se dan más en el sector agrícola y comercial.

**Las demandas de profesionales y técnicos más solicitadas** en la zona se centran en estas especialidades, donde tienen más diversidad de oportunidades aquellos con preparación en oficios.

PROFESIONALES	TECNICOS U OFICIOS	SECTORES
Administrativos	Operadores de maquinas	Sector tecnológico
Ingenieros Agrónomos	Electricidad industrial	Salud
Veterinarios	Playeros	Empresas de ventas
Docentes Informáticos	Vendedores y cobradores, De informática, Secretariado ejecutivo, Carpintero, Estibadores, Fleteros, Albañiles, Mecánicos, Guardias, Pasilleros, Carniceros Cajeros, Electricistas, Instalador de aires.	Estaciones de servicios Sectores agrícolas Educación Distribuidores de bebidas y mercaderías Construcción

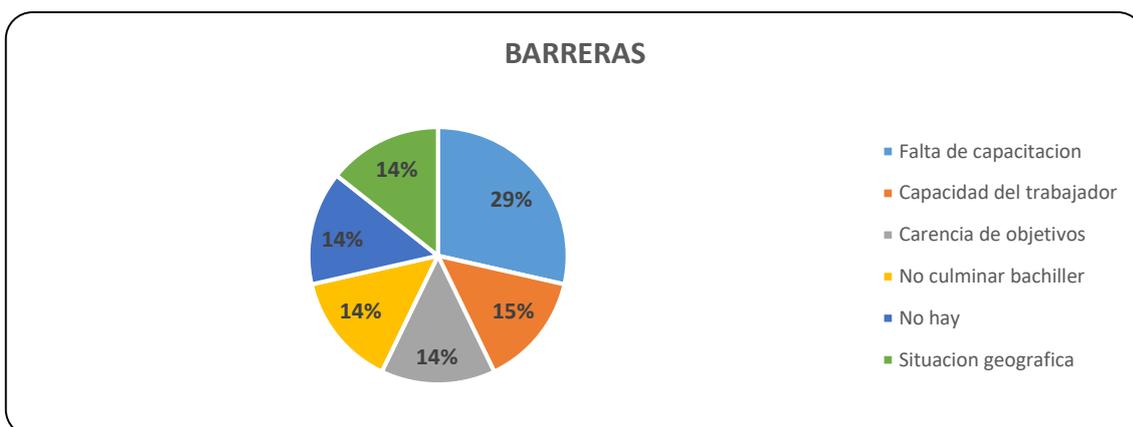


Gráfico 64. Barreras para acceso, retención y ascenso en las empresas - Departamento San Pedro.

**Las barreras para acceso, retención y ascenso** de personal, generalmente son por temas de área académico, ya sea por no tener capacitación suficiente o por no tener un título de grado que le permita ascender de puesto. La situación geográfica se refiere a la zona de residencia, la cercanía al lugar de trabajo es un punto relevante para acceder al puesto.

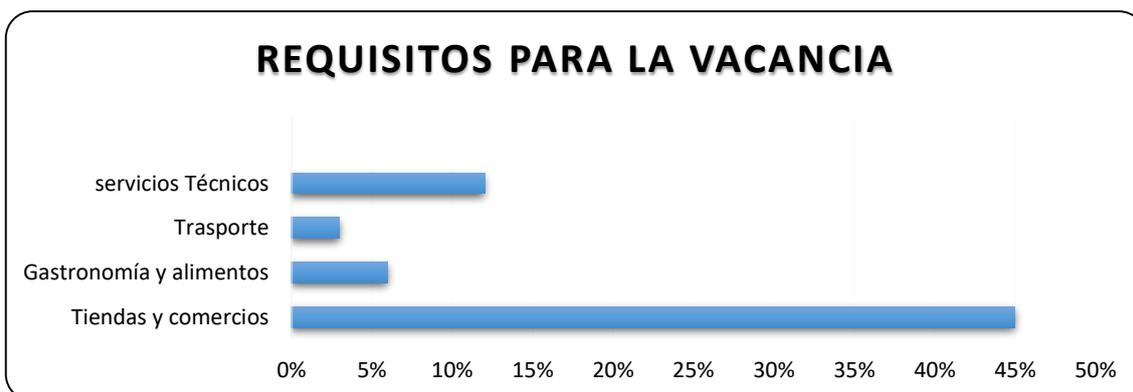


Gráfico 65. Requisitos para puestos vacantes – Departamento San Pedro.

Los **requisitos para acceder a vacancias** en las empresas son variados, pero tienen en mayor medida preferencia en la valoración de la responsabilidad (20%); el trato de la persona siendo amable y la sociable (14%); capacidad de trabajo en equipo y la honestidad, valorados estos últimos por el 11% de las entrevistadas. Es considerable la valoración que hacen las empresas sobre la necesidad de habilidades blandas de los postulantes al empleo. Dichas habilidades a parte de las mencionadas son las siguientes: querer aprender, capacidad de trabajar en equipo, honestidad, predisposición a trabajar, capacidad de resolver conflictos, amabilidad, buena presencia, en otros.

**Para contrataciones** algunas empresas solicitan:

- Solo capacitación técnica de los postulantes al empleo.
- Contrato de aprendizaje: educación media culminada y puede ser sin experiencia.
- Bachiller concluido. Presentar antecedente policial, vida y residencia y documentos que respalden formación académica.
- Antecedente policial, baja militar u objeción de conciencia, estudios mínimos requeridos nivel medio concluido.
- RRHH de la central selecciona a los candidatos con la ayuda de los gerentes locales. Se tiene en cuenta antecedente policial y judicial, vida y residencia, cédula de identidad.
- Si es mayor de edad tener experiencia y un nivel académico alto.

De todos estos requisitos cobra mayor preponderancia, las formaciones técnicas, tener movilidad propia y no contar con antecedentes policiales y penales.



Gráfico 66. Canales de promoción de las vacancias laborales en sus empresas – Departamento San Pedro.

La **promoción de las vacancias** se realiza ***por redes sociales en un 100%***, con flyers que se comparten en grupos de WhatsApp y otras redes.

Las **condiciones laborales ofrecidas** por las empresas visitadas son en mayor proporción regidas por las reglamentaciones vigentes respecto a salario, seguro social y beneficios (46%), sumado a

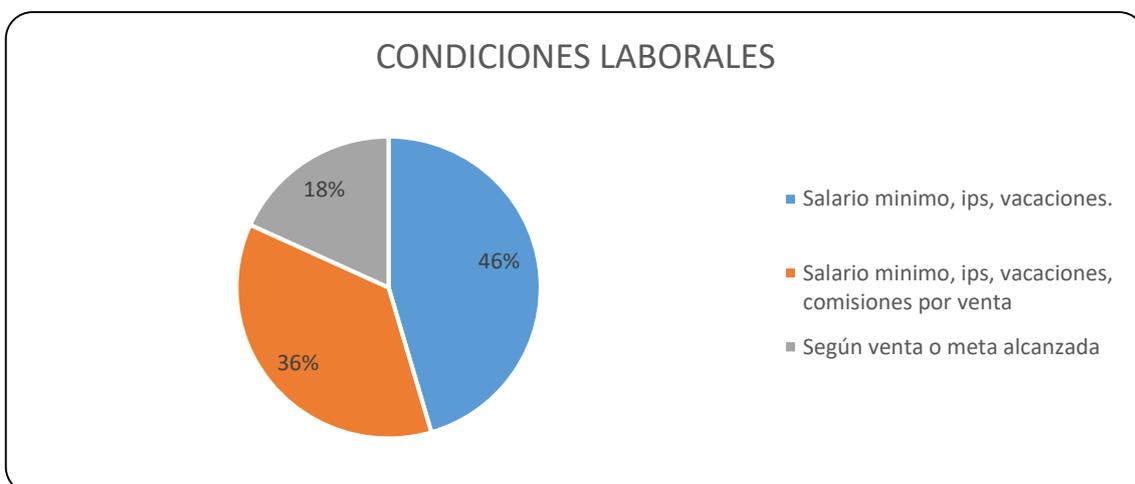


Gráfico 67. Condiciones laborales en las empresas – Departamento San Pedro.

esto otras ofrecen también comisiones por venta (36%); y por último el 18% no cuenta con salario fijo sino depende de la venta o meta alcanzada en el mes. Una empresa ofrece acompañamiento psicológico a sus empleados.

Respecto a la existencia de **políticas de inclusión de personas con discapacidad**, el 43% de las corporaciones afirma contar con esta política, 50% no asegura poseerla y 7% asume no tener directrices internas sobre inclusión. Las **preferencias de género** no son requisitos en el 92% de las empresas, más bien en aquellas que realizan trabajos de mayor exigencia física requieren varones para contratar (8%).

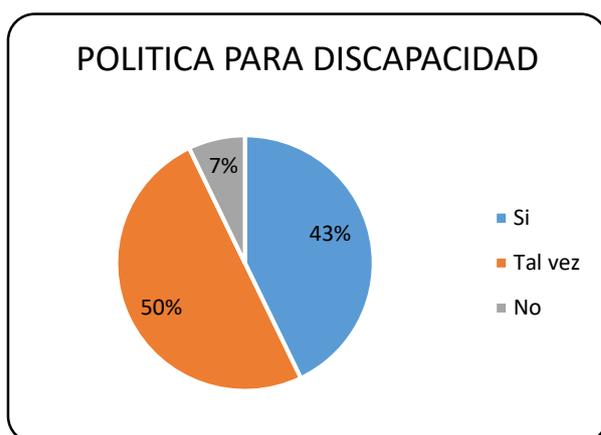


Gráfico 68. Existencia de Política de Inclusión de Personas con discapacidad en la empresa – Departamento San Pedro

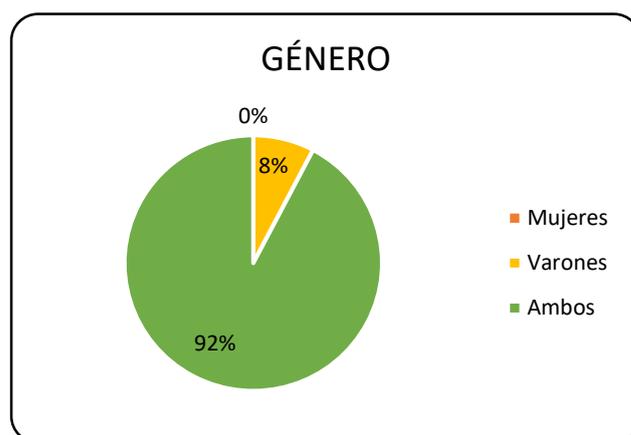


Gráfico 69. Preferencia de género para contratación en la empresa – Departamento San Pedro.

Sobre los ***programas de capacitación técnica*** las empresas grandes cuentan con propio entrenamiento y capacitación constante a sus empleados; en cambio, fuera de eso refieren que en la comunidad es escasa la oferta para actualización o capacitación técnica de los jóvenes. Consecuentemente, el ***100% refiere la valoración que se da a los postulantes que poseen capacitaciones*** ya sea técnicas o universitarias.

Frente a los desafíos en el área laboral las empresas ofrecieron ***ideas para construir vínculos*** calidad de la capacitación técnica e incrementar la inserción a empleos de calidad, han mencionado:

- Hacer convenios con instituciones públicas o privadas para armar juntos los cursos y respondan según las necesidades de las empresas de modo que se conecten las necesidades de las empresas con la preparación laboral de los jóvenes.
- Instituciones públicas como las municipalidades intermedien para acceder a capacitaciones e inserción laboral en vacancias locales.

De manera interna, los ***desafíos que tienen las empresas respecto a recurso humano*** son el aumento del equipo, que crezcan en honestidad, invertir en capacitación e innovación tecnológica. La gran demanda de personas en busca de trabajo es un desafío importante según mencionan, son necesarios programas para incluirlos, ya que la mayoría no reúne el perfil por no tener formación, experiencia, buena presencia u otras actitudes requeridas para los puestos. Resaltan que las entrevistas suelen ser el colador, en ellas se evidencian la ausencia de los requisitos fundamentales.

En miras al futuro, estas son las posibles oportunidades previstas el departamento:

**Inversiones públicas y privadas que se proyectan en la región**

**Sectores con proyecciones de crecimiento**

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pavimentaciones.</li> <li>- Programas en SNPP de Guayaibí.</li> <li>- Inversiones privadas en materia de capacitación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Minería y construcción</li> <li>- Comercios y estaciones de servicios</li> <li>- Bodegas, farmacias</li> <li>- casas de electrodomésticos</li> <li>- Sector agrícola (granos, mandioca, sésamo, chia)</li> <li>- Sector modas.</li> <li>- Casas de repuestos y accesorios de vehículos.</li> <li>- Ganadería</li> </ul>
--	--

### D.3 Demandas de productos y servicios

Los **productos** generados en la zona norteña son:

#### PRODUCCIÓN

Caña de azúcar
Comercio
Productos agrícolas (sésamo, chia, soja, maíz, poroto, mandioca, mani <sup>9</sup> )
Granos en general
Tabaco
Productos Frutihortícolas

Los **servicios** que se ofrecen para estas localidades:

#### SERVICIO

Agua Potable
Comercios
Servicios Básicos
Farmacias
Comercios varios
Servicio Mecánico
Salud
Policía
Servicio Gastronómico

Los **productos más escasos** actualmente en las comunidades se solventan gracias a la compra en ciudades aledañas.

PRODUCTOS MÁS ESCASOS	DE DONDE SE PROVEEN
Maíz, mandioca, semillas	Asunción
Productos frutihortícolas	Argentina
Cemento	Ciudades aledañas
Productos textiles	San Estanislao
Carne	Villarrica
Productos de limpieza	Farmacia
Productos farmacéuticos	

La **frecuencia posible de compra** de los productos escasos sería **diaria y semanalmente**.

La **forma de pago** de estos productos se daría preferentemente al contado.

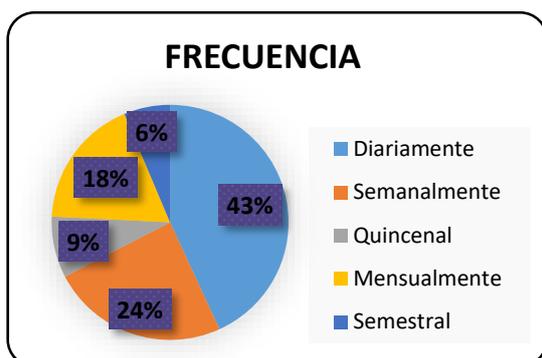


Gráfico 71. Frecuencia posible de compra de los productos escasos en la comunidad - Dpto San Pedro

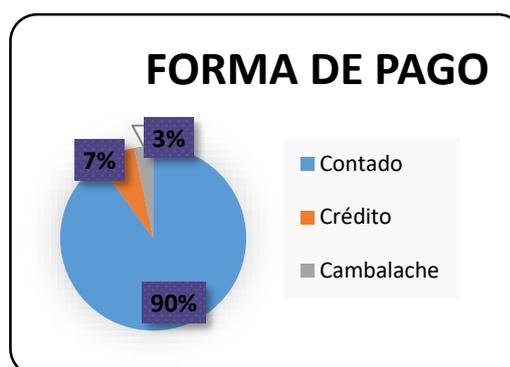


Gráfico 70. Gráfico 73: Forma de pago para las compras de productos en la comunidad del Dpto. San Pedro.

Respecto a sustituir los productos, la mayor parte refiere que **no se sustituyen y otros que se proveen de productos locales**.

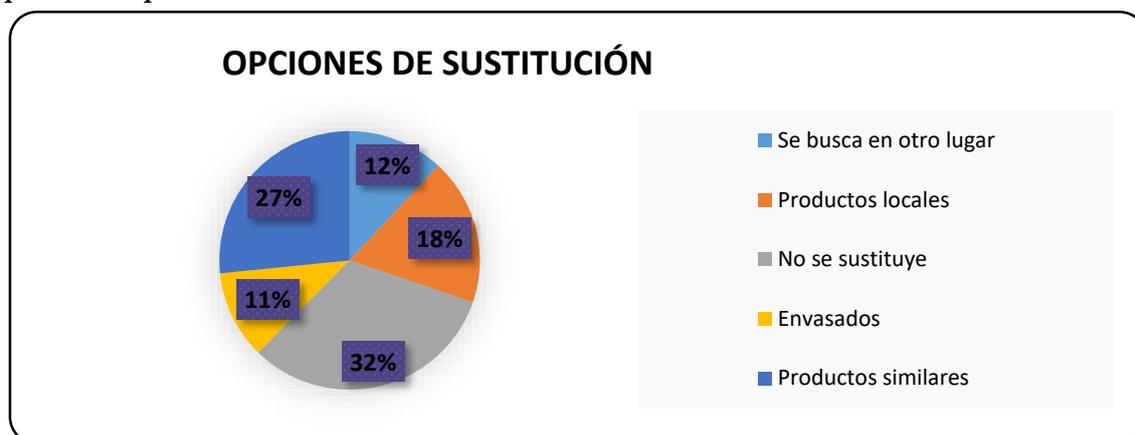


Gráfico 72. Opciones para la sustitución del producto faltante en la comunidad - Dpto. San Pedro

Los bienes más escasos actualmente en la comunidad, son abastecidos por los que se encuentran en otras zonas:

BIENES ESCASOS	DE DONDE PROVIENEN
Agua potable	Asunción
Asistencia técnica	Zona urbana
Oportunidad laboral	Producción agrícola
Servicios de Salud	Servicios públicos
Internet	Servicios privados
Electricista	Ciudades aledañas
Transporte	Santa Rosa
Servicio mecánico	

Los **sectores del mercado que están creciendo** rápidamente en el distrito/comunidad:

**Segmento en crecimiento**

Servicios Gastronómicos
Comercios/despensa
Compra /venta
Industria
Producción agrícola (sesamo, mandioca, soja, maíz)
Construcción

Los **sectores poco atendidos** actualmente:

<b>SERVICIOS POCO ATENDIDOS</b>
Asistencia técnica
Bienestar y salud
Gastronomía y alimentos
Servicios para el Hogar
Servicios para empresas
Tiendas y comercio
Transporte
Turismo y Esparcimiento

*D.4 Registro de las ofertas y demandas formativas vinculadas al área de intervención.*

Las **ofertas de cursos de capacitación** en los distritos de San Estanislao, Guayaybi, General Resquín, Yataity del Norte, Liberación, Chore, Unión y San Vicente se ofrecen en los centros de SNPP, en el Colegio Nacional E.M.D Sebastián de Yegros, Glymax, INPASA, Colegio Nacional General Francisco Isidoro Resquín, METSS, Colegio Nacional San Carlos, Universidad Privada del Guaira, Cepainfo, UMA, UNCA. Los cursos y carreras universitarias ofrecidas son:

- Corte y confección	- Electricidad	- Decoración	<b><u>CARRERAS</u></b>
- Manicura	- Mecánico	- Peluquería	
- Maquillaje	- Plomero	- Técnico en	
- Cajero	- Carpintero	informática	
- Panadería			
			- Docencia
			- Enfermería
			- Agronomía

Como **cursos necesarios** en San Pedro se han mencionado los siguientes:

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Electrónica,</li> <li>- Albañilería,</li> <li>- Carpintería.</li> <li>- Secretariado,</li> <li>- Peluquería,</li> <li>- Serigrafía,</li> <li>- Mecánica dental,</li> <li>- Gastronomía,</li> <li>- Pedicura,</li> <li>- Electricidad,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Electricidad del automóvil</li> <li>- Cocina,</li> <li>- Repostería,</li> <li>- Decoraciones,</li> <li>- Conducción</li> <li>- Mecánica,</li> <li>- Corte y confección,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mecánica General,</li> <li>- Electricidad del automóvil,</li> <li>- Plomería,</li> <li>- Maquillaje,</li> <li>- Computación,</li> <li>- Refrigeración</li> <li>- Bordado,</li> <li>- Manualidades,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnico en salud,</li> <li>- Técnico agropecuario,</li> <li>- Cotillón,</li> <li>- Panadería,</li> <li>- Tecnicatura en informática,</li> <li>- Cortes y confecciones.</li> </ul>
---	---	--	--

Respecto a las ***preferencias de los jóvenes en el área de formación profesional***, la docencia sobresale; Contabilidad y Enfermería quedan como segundo y tercero más elegidos. En el ***área de formación para el empleo***, las preferencias son más diversas, las más comunes mencionadas por los entrevistados han sido Mecánica de motos, agricultor y vendedor.



Gráfico 73. Formaciones para empleo preferidas en San Pedro.

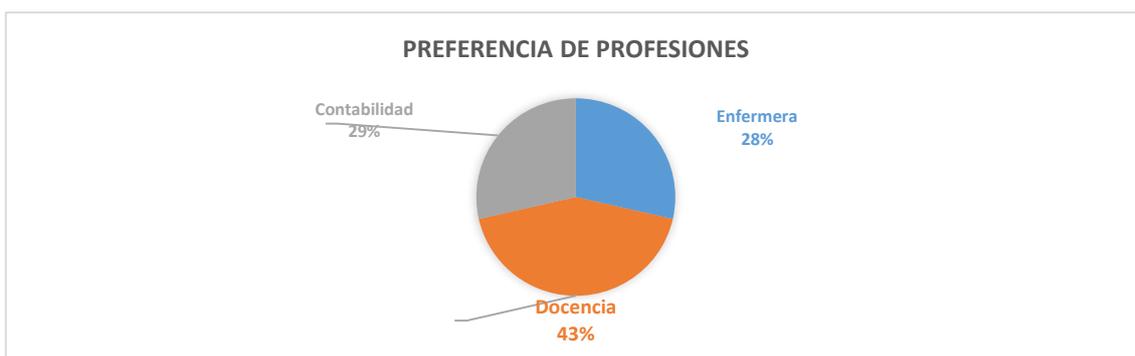


Gráfico 75. Opción profesional preferidos por jóvenes de San Pedro



Gráfico 74. Ofertas formativas para personas en situación de discapacidad y población indígena de San Pedro.

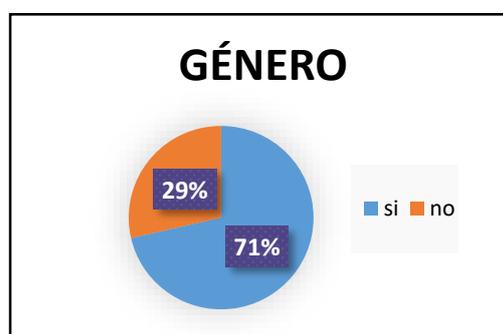
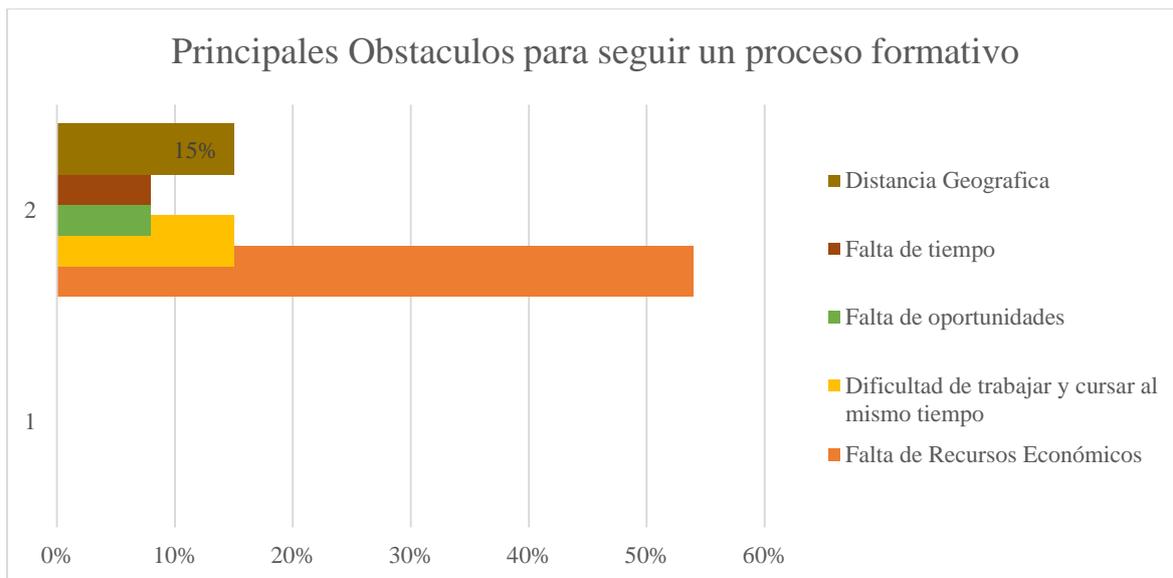


Gráfico 76. Igualdad de oportunidades tanto para varones y mujeres para ofertas formativas en San Pedro.

Sólo 7 % refirió conocimiento sobre existencia de ofertas de formación para población con discapacidad en la zona, la ofrecen en la Municipalidad de Unión, otra persona manifestó que actualmente hay posibilidad de llegada de capacitaciones de la Fundación Saraki en la comunidad con apoyo de Plan Internacional y Sinafocal. Sobre la igualdad de oportunidades para mujeres y varones, el 71% refirió que si existe igualdad de ofertas para cada género y 29% en cambio refirió lo contrario.

Los mayores porcentajes referente a los obstáculos que encuentran los jóvenes para seguir un proceso formativo se carga en la situación económica y la falta de oportunidad a nivel local.



Gráfico 77. Obstáculos mayores para que los jóvenes de San Pedro no puedan seguir procesos formativos.

Existen algunas **becas para los egresados de bachiller** en la Municipalidad de los distritos de Unión y San Vicente y con Itaipu.

#### D.5 Servicios financieros en el departamento de San Pedro

La mayor cantidad de servicios se concentran en las ciudades de San Pedro del Ycuamandyju, Santa Rosa del Aguaray y Santani, donde se tienen presencias de importantes entidades bancarias como Banco Regional, Banco Familiar y Visión Banco.

DISTRITOS	BANCOS	COOPERATIVAS	OTROS
Unión	No cuentan con ninguna entidad crediticia en el Distrito		
Gral. Resquín	No se encuentran financieras en el territorio. Deben irse a Santa Rosa o San Estanislao		
San Vicente	No se encuentran financieras en el territorio. Deben irse a Santa Rosa o San Estanislao		
Yataity del Norte	No se encuentran financieras en el territorio. Deben irse a Santa Rosa o San Estanislao		
Liberación	Visión Banco (cerrado después del asalto)		
Guayaibi	Banco Nacional de Fomento (solo para cobros)		
Santani	Cooperativa 8 de Marzo, Cooperativa San Cristobal, Cooperativa Nazareth, Cooperativa Yoayu Ltda.		

En caso de los servicios del Crédito Agrícola de Habilitación se encuentran en las siguientes localidades:

Región	Departamento	Localidad	Dirección	Teléfono
Gerencia Zonal	San Pedro	Gerencia Zonal Norte	Frente a la ANDE	0343-420961
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	Capiibary	Barrio San José (Ref. A 50 m. de Inverfin.)	0453-40077
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	Chore	Mcal Estigarribia y José Eduvigis Díaz	04322-50140
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	General Aquino	Acuña de Figueroa c/ Cerro león	0451-230612
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	Cruce Liberación	Ruta Internacional N°3 Ref a 100 m del desvío de choré	0431-200526
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	Guayaibi	Ruta Internacional N°3 Km 244 Barrio Lourdes	0431-200234
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	Jhugua Rey	Calle Pa'í Pucu Barrio Centro (Ref. A 300 m de la Escuela Virgen Del Rosario 497)	0418-215272
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	Naranjito	Av Francisco Siemens. Ref. Frente a la Iglesia San Juan	021-3274449
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	San Estanislao	Mcal Lopez c/ Calle XIV Barrio Centro.	0343-421050
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	San Pedro del Ycuamandyu	Av. Braulio Zelada y Jovenes por la Democracia	0342-222560
Gerencia Zonal Norte	San Pedro	Santa Rosa del Aguaray	Calle Emiliano R Fernández Ref. A lado de la Universidad UTIC	0433-240126

La experiencia reportada de los encuestados en relación a estas entidades es la dificultad que genera la rigidez de los bancos y financieras en otorgar créditos comerciales y los plazos que no dan para respirar según expresiones de los emprendedores.

En cuanto a los centros de créditos para agricultura: las oficinas que atienden en Crédito Agrícola de Habitación o el Banco de Fomento y los demás bancos de plazas, la gran mayoría de los emprendedores rurales, desconocen y por otra parte hay un cierto desinterés por el monto bajo que otorgan. El CAH tiene una extensa gama de créditos para emprendedores. Cfr. Anexo 1.

#### *D6. Análisis de redes de vinculación y no vinculación de instituciones en relación al empleo y autoempleo en San Pedro*

En el siguiente Grafo se visualiza una baja densidad de vinculaciones entre las instituciones en relación al empleo juvenil. La Gobernación, la Municipalidad y las Asociaciones de productores son las que mantienen mayor relación con los otros sectores, esto no significa que su vinculación sea eficiente en relación al empleo juvenil. Sectores como iglesias, supervisiones

educativas casi no participan en el ecosistema del Empleo Juvenil. Estas instituciones citadas fueron identificadas por los actores locales como recursos que pudieran participar desde sus funciones educativas en la formación y generación de empleo.

También se puede visualizar algunas oficinas que pudieran ser estratégicas para dinamizar la red pero por su ausencia o inactividad en dicho sector no están siendo determinantes, tenemos el caso de las oficinas de empleo y las secretarías de producción.

Otro de los nodos importantes en esta red es las injerencias de las instituciones educativas, que están fuertemente vinculados con los jóvenes, pero aislados de otras instituciones formadoras como Snpp y sinafocal.

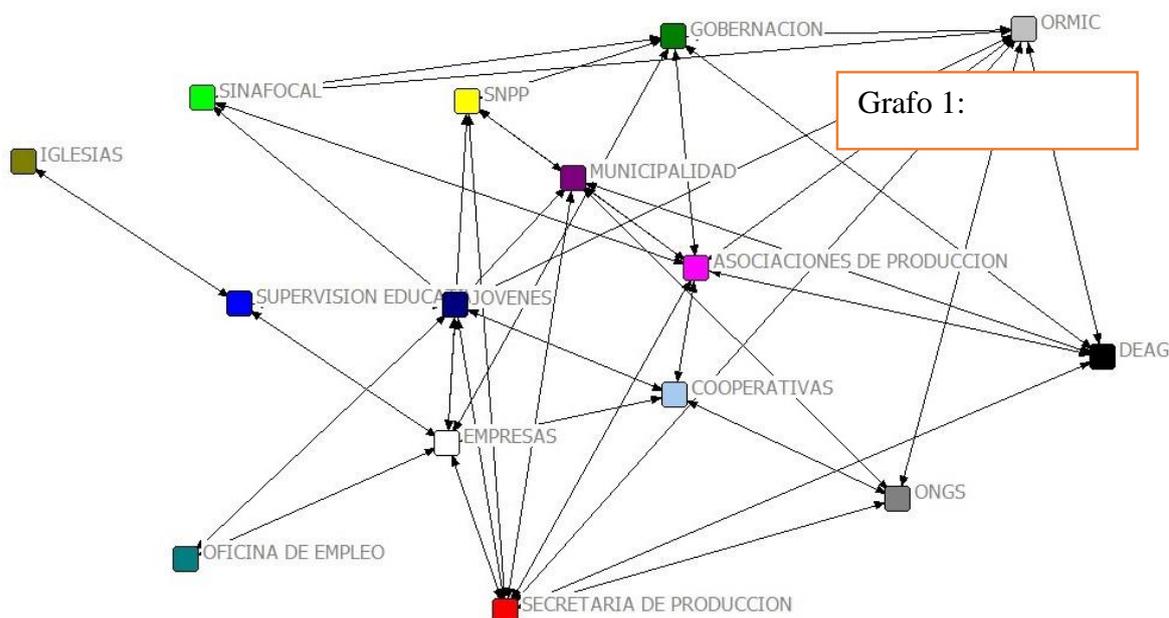
Por ello, para que pueda dinamizarse la red y adquirir mayor tamaño y densidad<sup>25</sup> sería estratégico trabajar las vinculaciones de estas instituciones. Cuando una red se amplía adquiere dinamismo y mayor relatividad<sup>26</sup>. Un ejemplo que podría graficar este concepto es la siguiente:

Existe un desconocimiento de las funciones que tienen la Deag, desconocimiento de la existencias de las secretarías de producción, de las funciones de la Iglesia (en este caso la Católica) contempladas en su Doctrina Social, un Desconocimiento de las funciones de las Secretarías de Juventud de los Municipios, de los Centros de Estudiantes, Informes de presencias de Proyectos en la zona, desconocimiento sobre gestiones de formalización de organizaciones, desconocimientos de trabajo cooperativo, desconocimiento de oferta formativas, ofertas de empleos, conocimiento de emprendimientos exitosos, etc. Cuando se dinamiza esta red mediante articulaciones estratégicas surge una tensión en la red. Esta tensión genera confrontación, acuerdos, desacuerdos, opciones y soluciones a la problemática del empleo.

---

<sup>25</sup> Por Densidad se entiende aquí como intensidad de las vinculaciones

<sup>26</sup> Relatividad se entiende aquí como multiplicidad de referencias en una red. Cuando una red no tiene suficiente densidad el círculo de información y relación se absolutiza en un solo sector excluyendo recursos que cercanamente pueden conformar la red.



Para el análisis de una red es importante visualizar quien concentra el mayor poder en la relaciones. Un nodo<sup>27</sup> puede tener mayor cantidad de relaciones sin embargo su poder de transformación de la red no genera articulaciones. Aunque el grafo la Secretaría de Producción aparece como un ente que podría vincular a varios sectores no tiene el suficiente poder<sup>28</sup>. Si pretende generar un proyecto que articule a varios sectores y hace la invitación posiblemente sea “desautorizado” por otros actores que tienen posiciones o relaciones más ventajosas en la red. Las secretarías de producción tienen muchos vínculos con varios sectores productivos y conocimiento de varias comunidades y que producen, pueden tener formas alternativas de satisfacer necesidades de estos sectores. Además, dado que disponen de muchos vínculos, pueden tener acceso y pueden conseguir más del conjunto de los recursos de la red. El hecho de tener más vínculos les posibilita a menudo ser terceros y permitir intercambios entre otros, pudiéndose beneficiar de esa posición. Sin embargo, Instituciones como la ORMIC, Gobernación y Cooperativas de Producción concentran mayor intensidad de poder articulador ya que a su vez se conectan con otros actores centrales de Poder.

<sup>27</sup> Los Nodos son cada uno de los actores de la red

<sup>28</sup> Aquí se refiere al grado de poder de Bonacich. Que mide el mayor grado de poder sobre la mayor cantidad de relaciones

## *D7. Gráficos de geolocalización de los principales agentes que dinamizan el mercado local en San Pedro*

Con este resultado se pretende visualizar los focos de desarrollo territorial, identificar zonas de potenciales desarrollos de mercado, conexión con rutas importantes y las cadenas de mas importantes existentes en cada región.

En el Departamento de **San Pedro** existen importantes oportunidades de participar en cadenas de valor productivo aportando mano de obra, productos e innovaciones a la cadena. A continuación resumimos algunos reportes de actividades productivos que generan una cadena de valor preferentemente los empleos verdes.

### Citronela y Cedrón Capi'í

La destilación de la cidronela y Cedrón Capi'í en presentación de esencias es uno de los productos que se está posicionando en la zona de Liberación. Actualmente son 15 jóvenes que están involucrados. Otros productos derivados y adicionados con esencias están vistas como productos a desarrollar, tales como (detergentes y desodorantes de piso, repelentes y esencias, entre otras ideas). Para formar la cadena de valor está en conversaciones con la Cooperativa La Norteña y empresas que requieren de esencias para diversas utilidades y beneficios. Cabe señalar que la materia prima existe y San Pedro que es el mayor productor de hierbas medicinales y aromáticas, factor que beneficia y alienta para la creación de más unidades de trabajo.<sup>29</sup>

El Cedrón Paraguay es uno de los rubros de mayor exportación de las hierbas medicinales y ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos 5 años. La Cooperativa La Norteña Ltda. Es el comprador principal del Cedrón y otras hierbas medicinales del Departamento de San Pedro, lo que asegura unos ingresos económicos a los productores.

El Comité de productores Nueva Esperanza ubicada en el Distrito de Santa Rosa del Aguaray, San Pedro, además de comercializar con la Cooperativa, desde hace 8 meses, está comercializando a la **Empresa PYTEAS SRL (Barrio Santísima Trinidad de Asunción)**.<sup>30</sup> Una empresa dedicada a infusiones y exportación de hierbas medicinales. Esta apertura a nuevos compradores está dando oportunidades a los productores para ampliar sus parcelas de cultivos para cumplir con los compromisos con otras empresas. Un total de 15.000 kilos se ha comercializado con esta empresa que abre una fuente de ingresos a más socios de este Comité.

<sup>29</sup> <http://www.cadenasdevalor.org.py/?p=2198>

<sup>30</sup> Py teas ha ampliado su ofertas de productos a base de hierbas naturales gracias al PCM, 2019 del Vice Ministerio de Industria y comercio, bajo el gerenciamiento de Fundación Cird.

## Producción de leches y derivados

El crecimiento económico entorno a la leche es notable en la región.

En la cadena láctea que lleva adelante hay muchos productores, especialmente mujeres, que encuentran en la producción de leche oportunidades y mejores ingresos para afrontar nuevos desafíos como capacitación y mejor condición de vida. Varios comités de la zona de Capiibary firmaron un acuerdo para comercializar su leche a la Cooperativa Friesland, empresa que les compra de manera continua.

La Cooperativa Ko'eyú Multiactiva Ltda. En el año 2019, fueron beneficiarios del Programa Competitividad de las MIPYMES, impulsado por el MIC, *El Programa Competitividad de las MIPYMES busca que las micro, pequeñas y medianas empresas generen nuevos empleos, desarrollen productos innovadores y accedan a mercados importantes, incrementen sus ingresos para que de esta forma las empresas puedan ser más competitivas.* Gracias a este Programa y el Gerenciamiento de la Fundación Cird, fueron beneficiados con una maquina pasteurizadora y ensachadora. Con estas máquinas, han avanzado para cumplir esta nueva meta, seguirán comercializando leche cruda a la empresa ancla, pero paralelamente estarán completando los equipos para producción de leche en sachet de 1 litro, cuyo público primario serán los socios de la Cooperativa, así como pequeños centros de venta como almacenes y autoservicios. Desarrollar la competitividad, a través de la innovación y nuevos productos, para un desarrollo competitivo sostenible de las organizaciones de productores (OPs), para mejorar las condiciones de vida de los productores lácteos.

### **Rubros productivos por Distritos**

#### **San Estanislao**

Su ubicación estratégica sobre la Ruta PY03 y las conexiones con las rutas PY08 y PY010 ha generado la apertura de reconocidas empresas nacionales y multinacionales, y gozar de un sector comercial y de servicios muy variado y completo, que la convierten hoy en ciudad dinamizadora de la economía regional Departamental. Cuenta con casi todos los servicios de las grandes urbes, como instituciones bancarias, cadenas farmacéuticas, firmas telefónicas, hoteles, casas de electrodomésticos, cadenas supermercados, entre otros, que actúan como dinamizadores de la economía distrital.

En cuanto al sector productivo tienen el rubro de la ganadería, el cultivo de soja, producción de maíz y productos agrícolas tradicionales, que constantemente son promocionados a través de su comercialización en el mercado, plazas y otros puntos de ventas.

#### **Yataity del Norte**

La economía de la comunidad se basa esencialmente en la agropecuaria, ocupando un lugar preponderante la producción de ganado vacuno, lo mismo que la agricultura, que se ha incrementado considerablemente gracias a la fertilidad de su suelo. El centro de actividad ganadera incluye la producción bovina, equina, porcina y ovina. En la agricultura en el distrito existen cultivos de horticultura, naranja agria y naranja dulce, banana, girasol, yerba mate, mandioca, entre otros. La parte de servicios también se ha incorporado bastante en los tiempos en la ciudad, con la instalación de restaurantes, balnearios con discotecas, un mini hotel, todos contribuyendo en la renovación de imagen de la ciudad.

### **General Isidoro Resquín**

Su suelo es apto para la agricultura, así también para la ganadería. La ciudad es un importante centro de actividad ganadera que incluye la producción de vacuno, equino, ovino y porcino. En agricultura, en el distrito, existen cultivos de yerba mate, algodón, tabaco, caña de azúcar, mandioca, sésamo, cedro Paraguay, soja, papa, alfalfa, cítricos, maní, naranjas (agria y dulce), girasol. Una de las características por la cual es reconocida como el capital del Mbeju. Cabe resaltar que hay presencia de Asociaciones de productores que forman parte del Proyecto de Desarrollo Integral de la Agricultura Familiar Paraguaya (DIAFPA), del Mag y ejecutado por la UNOPS.

### **San Vicente**

Como Distrito es reciente su fundación, anteriormente pertenecía territorialmente al Distrito de Gral. Resquin. Es por ello que tienen las mismas características y rubros productivos. Su posición sobre la Ruta PY03, lo ubica en posición estratégica que le facilita la circulación de su producción y participar de la cadena de valor del rubro de agroindustria. Sus rubros están diversificadas y con especialización productiva relativa en los rubros frutas, leche cruda, maíz, sésamo, chia y mandioca

### **Guayaibi**

La principal actividad de los pobladores es la agricultura con predominio en la producción de la banana y la piña.

Según informe del MOPC<sup>31</sup> los proyectos de 83 km de nueva pavimentación asfáltica en que conectan los Departamentos de San Pedro y Canindeyu , y que incluye la zona de Guayaibi

---

<sup>31</sup> <https://www.mopc.gov.py/index.php/noticias/nueva-ruta-fomenta-el-desarrollo-economico-de-productores-de-san-pedro-y-canindeyu>

mejoraría la condición general de las redes que brindan servicios a la producción y población, ampliando la extensión de la red pavimentada y la calidad de circulación en toda la zona.

Es importante destacar que es una ruta eminentemente agrícola y ganadera, por lo que indefectiblemente se necesita que las vías estén en condiciones para que los productores puedan trasladar sin inconveniente los productos a los centros de acopios.

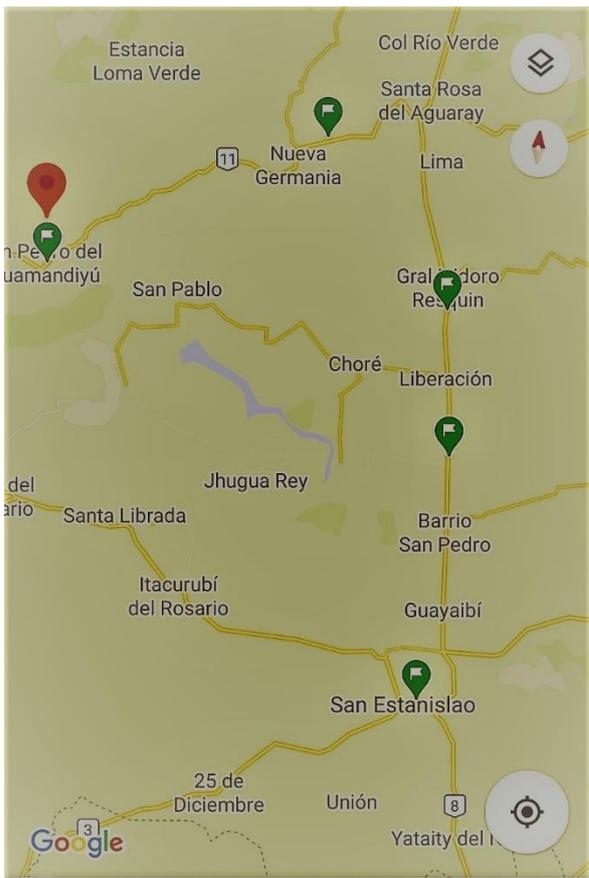
## **Liberación**

El Distrito se caracteriza por la actividad fundamentalmente agrícola, además de ganadera y de servicios, los centros comerciales, bancos y cooperativas van en aumento. Entre los principales rubros de producción agrícola se encuentran: maíz, maíz zafriña, mandioca, maní, poroto, yerba mate, cedrón Paraguay; relacionado al sector funcionan empresas de acopios y silos que generan movimiento comercial y demanda de mano de obra. El sector ganadero se caracteriza por la producción de ganados bovinos, equinos y ovinos. El sector industrial es incipiente, algunas de las empresas se dedican a la producción de piso de parquet (madera); la esencia de petit grain es enviado principalmente a Europa

## **Unión**

Las características del suelo del Distrito es altamente apta para la agricultura y gran parte también para la ganadería, la economía del distrito, es esencialmente agropecuaria, ocupando un lugar preponderante en producción de ganado vacuno, lo mismo que su agricultura se ha incrementado considerablemente gracias a la fertilidad de su suelo.

La ciudad es un importante centro de actividad ganadera que incluye la producción bovino, equino, porcino, ovino. En la agricultura en el distrito existen cultivos de horticultura, naranja agria y naranja dulce, banana, girasol, yerba mate, mandioca.



En este mapa graficamos y observamos algunas de las **empresas anclas** más importantes de la región.

DISTRITO	EMPRESAS
SAN PEDRO	COOP LA NORTEÑA
GRAL. RESQUIN	ALPACASA
SANTANI	ENVAPAR
LIBERACION	ACENOR SA
LIBERACION	INPASA SA
NUEVA GERMANIA	CODIPSA

A primera vista notamos que la mayor concentración de movimiento comercial se centran sobre la ruta 3. Y las distancias máximas de conexión de estas empresas con

los productores y de empleados es 80 km aproximado. Esta ruta de negocios encuentra su alta concentración en las ciudades de San Estanislao, Liberación, Santa Rosa del Aguaray y San Pedro.

La inserción de esta región dentro de las cadenas de valores globales de productos tiene una dinámica limitada en relación a otras regiones de mayor expansión y de mejor competitividad a través de la valorización de sus recursos naturales (suelos, agua, producción). En cambio, el Departamento de San Pedro de a poco, con las mejoras de algunos tramos viales va saliendo de la situación de sistemas productivos precarios y de baja calidad de sus recursos naturales.

## 9. Análisis preliminar de los datos por departamento

El rango de edad de los emprendedores es un dato importante para determinar donde se centra la mayor cantidad de emprendedores y deducir con otro estudio complementario los roles sociales de cada uno de estos emprendedores, sus habilidades, límites y potencialidades.

Encontramos que el 50% de los encuestados cuentan con la edad entre 28 a 38 años. El 34 % cuentan con la edad entre 19 a 28 años y 16 % entre 38 a 57 años.

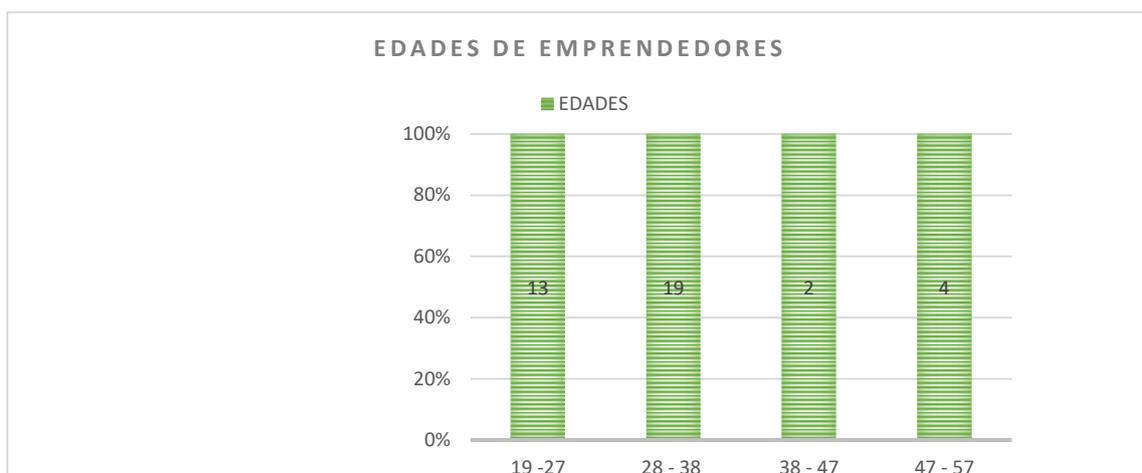


Gráfico 78. Edad de emprendedores entrevistados.

Los datos recogidos de las 4 regiones considerados para este estudio fueron de gran diversidad, esto llevó que cada sector del análisis sea más considerado en uno, y menos en otro. Esto es debido a las características y distribución geográfica. Sin embargo hay características comunes y centrales entre ellos.

Las características resaltadas de los productos y servicios ofrecidos por los emprendedores y que responden a las demandas en sus respectivas regiones se pueden agrupar en los siguientes grupos:

**Precio:** en el Departamento Central y Asunción el factor precio es mucho más remarcado y competitivo en relación a los otros tres Departamentos. Sin embargo en estas 3 regiones el precio sufre un desbalance en el momento de las ventas de productos agrícolas a intermediarios, donde el bajo precio otorgado a sus productos y servicios.

**Calidad:** en todas regiones consideran en gran porcentaje que la calidad de los servicios necesita mejorar. Los emprendedores refieren que no se llega a la calidad debido a los siguientes factores: mucha presencia de productos de contrabando, presencia de productos falsificados, falta de cuidados en los envasados y terminación de los productos.

**Atención al cliente:** en las 4 regiones manifiestan que algo a mejorar es la calidad de atención al cliente que son limitados por los siguientes factores: falta de mayor cobertura para entregas a domicilio, falta de mejor atención personalizada y, en algunos casos, especialmente en los Distritos del Interior el comportamiento de los Proveedores en general es poco afable y su presencia en la zona es muy irregular.

**Existencia de Productos y servicios en la Región:** Los pobladores consideraron que los comercios no disponen con un *stock* capaz de satisfacer la demanda regional; tampoco cuentan con toda la variedad de productos demandados. Además, los productos exigidos, por lo general

se reducen a muy pocas marcas, sin alternativas para el consumidor, que en ocasiones se ve obligado a adquirir productos que no son de su pleno agrado. En Central los pobladores de Villeta han manifestado con mayor falencia dicho aspecto. A excepción de Caaguazú, en los demás Distritos se da con mayor intensidad dicha falencia, y en Guairá y San Pedro se dan con el mismo nivel.

Estructura organizacional de los emprendimientos: se ha encontrado que en todas las regiones que la conformación de los emprendimientos es eminentemente familiar. Por un lado esta realidad asegura una fuente de empleo inmediato para los miembros de familias. Además, los emprendimientos generados dentro de un ambiente familiar conllevan un constante traspaso de capacidades útiles para los emprendimientos. Sin embargo, esta estructura por lo general sufre las siguientes limitaciones:

- Falta de profesionalización de las relaciones laborales.
- Falta de planificación organizacional.
- En algunos casos genera empleos no remunerados y/ o empleo infantil.
- Estructuras y funciones organizacionales no formalizadas

#### Estrategias y plan de expansión

Existe un notable déficit en la iniciativa de planificación o tener un modelo de negocios a seguir. Si bien hay un deseo de crecimiento del emprendimiento, como además, de las formas a llegar a dicha expansión, no se traduce a una planificación concreta bajo un modelo de negocio a seguir. La falta de capacidades de administrar algunas deudas contraídas y contar con créditos de inversión es una de las principales falencias de los emprendedores. En el Departamento de Guairá se ha notado una mayor limitación en este aspecto. El promedio de valor de inversión requerido y que se ha visualizado en el Departamento Central y Asunción, muestran mayor viabilidad entre los que se necesita para fortalecer la empresa y las opciones de créditos de inversión.

Los emprendimientos son los que más rápidamente responden a las necesidades de demandas de productos y servicios en las zonas. La generación de emprendimientos que se orienten a ser Mipymes será fundamental para el fortalecimiento de la economía y el desarrollo del capital trabajo. Sin embargo se visualiza algunos obstáculos que impiden crecer a estas iniciativas:

- Falta de mejor planificación de la organización administrativa y del trabajo,
- Falta de definiciones operacionales en el área financiera,
- Miedo a la formalización,

- Falta definiciones en claves de objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- Falta de desarrollo de habilidades para los cambios rápidos.

Otros de los límites importantes de los emprendimientos es la falta de búsqueda de información de oportunidades tanto de demandas de productos y servicios, a créditos para inversión, formaciones, y otras oportunidades de crecimiento. Definitivamente las opciones para el desarrollo de un emprendimiento es tener un plan de inversión, recurrir a créditos o alianzas estratégicas para desarrollar dicha planificación. Visualizar este ecosistema será vital para pasar de una idea de negocios a una Mipymes.

La mayoría de los encuestados carecen de acceso a servicios financieros básicos, existe la necesidad de mayor inclusión financiera, ampliar los servicios, más todavía cuando por tanto las personas como las mipymes sintieron esta carga de manera profunda durante la pandemia de covid-19.

Las barreras encontradas para el acceso a servicios financieros es la falta de formalización de varios emprendimientos e iniciativas de negocios. Otra limitación es la falta de historial de crédito y de membresía para acceder a importantes créditos.

Al aumentar la red de la Central dentro de Paraguay, alentar la membresía de las cooperativas de ahorro y crédito enfatizando los ideales de la comunidad y aprovechando los recursos del Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (WoCCU), Paraguay puede comenzar a formalizar la economía para promover la seguridad y el bienestar de los paraguayos.

## 10. Conclusiones

En base a la información relevada con las distintas fuentes se expone algunas conclusiones y recomendaciones generales y según la región.

El primer análisis realizado sobre las necesidades de ofertas y demandas de productos y servicios para el Departamento de San Pedro se observa gran potencial para la producción vinculada al sector agropecuario, producción y envasado de alimentos. Es esta línea surgen las demandas laborales. La presencia de nuevas empresas procesadoras de alimentos, tal como las empresas almidoneras y agroindustrias genera necesidad de producción de materias primas, servicios de traslado de los productos y operarios de maquinarias industriales y agrarias.

Las encuestas a grupos focales, emprendedores y entrevistas a actores clave determinan que la situación actual del mercado de San Pedro es ideal para la creación y desarrollo de emprendimientos (MIPYMES) relacionado con la provisión de materiales para la construcción, para el área de cosméticos, semillas, productos textiles y alimenticios básicos, tales como frutas, hortalizas y cárnicos, cuyas condiciones aseguran una alta rentabilidad. En área de servicios hay una faltante en el tema de transporte, gestiones documentales, asistencias médicas. Por su parte, también se mencionan la necesidad de acceso a productos lácteos en general y la elaboración, distribución y buena cobertura de panificados y confitería en general.

La demanda de estos productos ha experimentado en la zona un continuo crecimiento durante los últimos años, con lo cual, la principal estrategia de posicionamiento debe ser la excelente calidad de servicio a precios muy competitivos.

El estudio también demuestra la importante demanda de productos farmacéuticos, veterinarios, implementos y herramientas agrícolas. Así como semillas en los distritos que varias veces se ven con la necesidad de trasladarse hasta la Ciudad de Coronel Oviedo para conseguir.

La demanda de productos y servicios que más se resaltaron en el Departamento de Guaira estuvieron relacionados con la provisión de insumos alimenticios básicos, tales como frutas, hortalizas y cárnicos, y productos de limpieza cuyas condiciones aseguran una alta rentabilidad. Por su parte, también se mencionan la necesidad de acceso a productos lácteos en general y la elaboración, distribución y buena cobertura de panificados y confitería en general. Muchos de estos productos aún son provistos desde Villarrica o desde la Ciudad de Coronel Oviedo. Una de las oportunidades destacadas es la creación de mejores condiciones para el turismo y potenciar la gastronomía local, especialmente en las zonas del Distrito de Independencia.

Otras de las necesidades insatisfechas es la demanda de implementos agrícolas en general, herramientas, semillas, servicios de sanitación animal, y distribución de productos agrícolas en los otros distritos que no sea Villarrica. Las necesidades y oportunidades de negocios asociadas con el autoempleo, se pueden observar los emprendimientos relacionados al turismo, la artesanía, producción de eventos, viveros de plantas. Queda demostrado que estas iniciativas en su funcionamiento son viables y atractivas con una la posibilidad de generar rentabilidad.

En el Departamento de Caaguazú las demandas de productos y servicios fueron en el sector producción frutihortícolas, materiales de construcción, ferreterías, alimentos procesados, indumentarios deportivos, artículos de cerámicas, productos de cosméticos y artículos de carpintería. Todos estos productos están centralizados en las ciudades de Caaguazu, Coronel

Oviedo y J Eulogio Estigarribia. Entre los servicios escasos se destacan los de recolección de basuras, servicios veterinarios y servicios médicos en general.

Los sectores que mantienen crecimiento y demandan manos de obra principalmente el Coronel Oviedo, Caaguazu y Campo 9 son el de la construcción, gastronomía, ganadería, automotriz. Las actividades económicas que generan rápida rentabilidad en la zona son las siguientes: puestos de comida, construcción, estación de Servicios, ganadería, automotores, farmacia, ferretería, supermercados.

Según las encuestadas realizadas en la zona Central y Asunción, el Sector que actualmente está creciendo y absorbe mayor cantidad de mano de obra es el Sector Industrial. Tal tenemos el caso de las empresas ensambladoras que instalaron su planta industrial en las zonas de Luque y Chaco'í. En relación a los servicios, el de transporte y logística se posiciona en gran medida. Las actividades económicas que tiene rentabilidad inmediata son la colorimetría, manicura, pedicura, maquillajes, cortes, cuidados caninos, producción y venta de productos orgánicos.

En un escenario de reactivación económica, la estrategia orientando la capacitación a los sectores más dinámicos de la economía generando capacidades para el empleo y/o autoempleo surgen la necesidad generar capacitaciones breves, concretas y que permitan inserción inmediata al empleo. Se abren nuevos desafíos relacionados a generar habilidades relacionados al teletrabajo, como además del marco legal. Ya que son los ámbitos de trabajo que se han fortalecido con la presencia de la pandemia.

Las posibilidades de capacitación han surgido en abundancia de manera especial en alianzas estratégicas de sectores públicos como Sinafocal con iniciativas privadas tanto semi presenciales y virtuales. Sin embargo, según reporte de las empresas entrevistadas el mayor déficit aún persiste en la falta de habilidades sociales o habilidades blandas más que técnicas de los postulantes a un empleo dentro de una empresa. La mayoría de las personas disponibles para trabajar no reúne las competencias necesarias, sobre todo en lo relacionado a las actitudes y valores. Además, la educación y/o formación es considerada limitada en lo técnico y en lo práctico, lo que requiere importantes inversiones en tiempo y recursos de parte de las empresas para que sus colaboradores cuenten con las capacidades necesarias para desempeñarse eficaz y eficientemente.

El acceso a las capacitaciones para los Distritos del interior sigue siendo un déficit ya que históricamente la habilitación de cursos y participación fueron dificultades permanentes. Y la participación en forma virtual también es una dificultad por la falta de recursos tecnológicos y acceso limitado a internet.

Del análisis de las redes de actores que pueden incidir al desarrollo del empleo y autoempleo surge la necesidad de construir redes empresariales y cadenas de valor como estrategia para lograr sinergia entre las empresas locales y aumentar así su competitividad en el mercado. Estas redes podrían generar intercambio dinámico (de información, conocimientos, tecnología) y apoyo mutuo, focalizando los esfuerzos y reduciendo costos. De esta manera se podrían aumentar las posibilidades de supervivencia y desarrollo de las empresas en la zona con potenciales de generar empleo. Para la conformación de estas redes es vital el rol que asume el Estado, el Gobierno Local, las organizaciones de la sociedad civil y las empresas locales para su construcción, establecimiento y desarrollo. En particular, la necesidad de este ecosistema para la asistencia y coordinación de PYMES, al menos en los primeros años. La empresas individuales muchas veces no cuentan con la fortaleza necesaria para enfrentar exitosamente los cambios de mercado, tienen problemas de colocación de productos, sus costos son muy elevados, no cuentan con información y conocimiento suficientes, problemas que pueden ser resueltos por medio de la organización y la compensación de cargas que permiten estas redes empresariales.

## 11. Recomendaciones

Luego de la evaluación y conclusión del estudio se considera prudente plantear las siguientes recomendaciones:

Los proyectos productivos deberían contar con la debida asistencia técnica especializada o acompañamiento del sector académico y pedagógico, para velar por la sostenibilidad de las iniciativas y llevar un adecuado rendimiento del negocio, sin dejar de tomar en cuenta el manejo sustentable de los recursos.

Se debería evaluar la posibilidad de contar con el Consejo Regional de Capacitación y Promoción del Empleo de cada Región como instancia consultiva y orientativa, tanto para la construcción de políticas públicas como para el asesoramiento de estrategias de fomento de la cultura emprendedora en la zona. Este consejo puede facilitar la comprensión del comportamiento del mercado y las variables que inciden directamente en él, tales como precios, costos, demanda y oferta.

Sería apropiado realizar estudios de mercado de profundidad de manera frecuente para comprender y satisfacer adecuadamente los cambiantes requerimientos del mercado.

Así también, se sugiere recordar la importancia de organizar eficientemente y en su debido tiempo las actividades promocionales que fomenten el desarrollo de la economía local (ferias, exposiciones, etc.)

Por último, aunque no menos importante, se deberían establecer controles y realizar ajustes periódicos en el plan de mercadeo de la zona y en este documento, ambas acciones resultan imprescindibles. Generar capacitaciones oportunas para vincular con cadenas de valor existente y/u ofrecer respuestas innovadoras al mercado regional. Algunas nuevas capacitaciones que se puede generar podrían ser las siguientes:

- Cursos de reproducción e injerto de Plantas ornamentales y frutales.
- Curso de instalación y manejo de invernaderos
- Curso de control y manejo de plagas hortícolas y cultivos en general
- Curso de Sistema de Seguridad y gestión de riesgos industrial
- Cursos de elaboración y conservación de embutidos
- Cursos de inseminación animal
- Cursos de acuicultura nativa
- Cursos de televentas
- Cursos de Finanzas para emprendedores
- Cursos de producción y conservación de alimentos
- Cursos de Turismo y Hospitalidad
- Cursos de Organización de eventos
- Cursos técnicos de alimentación escolar
- Curso de producción de cerveza y bebidas artesanales
- Producción, conservación y envasados de quesos artesanales

## VIII. ANEXOS

### Anexo 1: Ofertas De Programas De Servicios De CAH

Tipos de servicios financieros ofrecidos por e CAH, Crédito Agrícola de Habilitación.

#### YVY ÑAMOMBARETE HAGUÄ

**Cobertura:** Nacional

**Garantía:** Personal y personal con codeudoría o hipotecaria.

**Límite de Financiamiento:** En base a la capacidad de pago del solicitante; hasta 25 salarios mínimos. Montos superiores podrán ser aprobados por el Consejo Directivo del CAH.

**Plazo:** Capital Operativo hasta 1 año, Inversión hasta 3 años.

**Tasa de interés vigente:** 10 %

**Destino de crédito**

**Capital Operativo:** insumos, herramientas menores, pago de mano de obra, comercialización y otros.

**Capital de Inversión:** análisis de suelo, uso de correctivos como el encalado, la aplicación de macro y micro nutrientes, rotación de cultivos, descompactación de suelos (subsulado), compra de semillas abonos verdes y siembra directa."

#### CAH - OVINOS

**Cobertura:** Nacional

**Garantía:** Personal y personal con codeudoría

**Límite de Financiamiento:** En base a la capacidad de pago del solicitante; hasta 25 salarios mínimos. Montos superiores podrán ser aprobados por el Consejo Directivo del CAH.

**Plazo:** Hasta 5 años.

**Tasa de interés vigente:** 10 %

**Destino de crédito:** Capital operativo.

#### PRODUCTO FINANCIERO "COMERCIO"

**Cobertura:** Nacional

**Garantía:** Personal y personal con codeudoría

**Límite de Financiamiento:** En base a la capacidad de pago

a) MIPYMES que NO operen bajo la asistencia del MIC, **hasta G. 20.000.000**

b) MIPYMES que operen bajo la asistencia del MIC, **hasta G. 54.500.000**

**Plazo:** Hasta 36 meses.

**Periodo de gracia:** Plazo referencial: 10 meses

**Tasa de interés vigente:** 9,5 %

**Destino de crédito:** Capital operativo.

### PRODUCTO FINANCIERO “SERVICIOS”

**Cobertura:** Nacional

**Garantía:** Personal y personal con codeudoría

**Límite de Financiamiento:** En base a la capacidad de pago

a) MIPYMES que NO operen bajo la asistencia del MIC, **hasta G. 20.000.000**

b) Solicitantes que operen bajo la asistencia de la Secretaría Nacional de

Turismo (SENATUR) y el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), **hasta G. 54.500.000**

**Plazo:** Hasta 36 meses.

**Periodo de gracia:** Plazo referencial: 10 meses

**Tasa de interés vigente:** 9,5 %

**Destino de crédito:** Capital operativo.

### PRODUCTO FINANCIERO “PRODUCCIÓN”

**Cobertura:** Nacional

**Garantía:** personal y personal con codeudoría

**Límite de Financiamiento:** en base a la capacidad de pago

a) **Para Artesanía, pequeñas industrias y otras actividades** destinadas a la fabricación, elaboración u obtención de bienes: Hasta: G. 15.000.000

b) **Para actividades agrícolas y/o pecuarias:** para nuevos solicitantes hasta G.25.000.000 y para clientes del CAH hasta G. 54.500.000, en base a la capacidad de pago.

c) MIPYMES que operen bajo la asistencia del MIC: hasta G. 54.500.000

**Plazo:** hasta 36 meses.

**Periodo de gracia:** plazo referencial: 10 meses

**Tasa de interés vigente:** 9,5 %

**Destino de crédito:** Capital operativo.

### PRODUCTO FINANCIERO “CONSUMO”

**Cobertura:** Nacional

**Garantía:** Personal y personal con codeudoría

**Limite de financiación:** Para nuevos solicitantes hasta G.2.000.000 y para clientes del CAH hasta G. 6.500.000, en base a la capacidad de pago.

**Plazo:** Hasta 24 meses.

**Periodo de gracia:** plazo referencial: 10 meses

**Tasa de interés vigente:** 9,5 %

**Destino del crédito:** Pagos de Bienes y Servicios (a modo referencial, Productos de la Canasta Básica, Salud, Mejoras y Equipos Básicos del Hogar y Educación).

### EPA RE – INVERSION

**Cobertura:** Nacional.

**Monto para Capital de Inversión y Operativo:** Hasta Gs. 50.000.000.

**Límite de Financiación:** En base a la capacidad de pago del solicitante y a las Garantías presentadas si lo hubiere hasta un máximo del 80% de los recursos requeridos por cada proyecto y un componente “Aporte del Beneficiario” de al menos el 20% del costo total de cada proyecto. El financiamiento del capital Operativo será hasta el 40% del crédito.

**Plazos Capital Operativo:** hasta 1 año.

**Plazos Capital de inversión:** hasta 7 años.

**Tasa de Interés Vigente:** 10% anual sobre saldo. **Tasa de Interés Moratoria:** 4,5% adicional anual sobre saldo.

**Destino del crédito:** Inversión y Capital Operativo: Para el Financiamiento de Proyectos Productivos y/o para equipamientos y adopción de innovaciones tecnológicas y/o de infraestructura. Además compra de animales. El capital operativo solicitado deberá estar asociado a las inversiones a ser realizadas con el préstamo.

### MBARETERA

**Cobertura:** Nacional.

**Monto para Capital de Inversión y Operativo:** Hasta 25 salarios mínimos vigentes, considerando requerimientos y capacidad de generación de ingreso del Proyecto.

**Plazos: Capital Operativo:** Se podrá financiar hasta 1 año. **Capital de Inversión:** Se podrá financiar hasta 7 años, de acuerdo al tipo y vida útil de la inversión que se desea hacer.

**Tasa de Interés Vigente:** 10% anual sobre saldo. **Tasa de Interés Moratoria:** 4,5% adicional sobre saldo.

**Destino del crédito:** El Producto Mbareterá, es para Egresados Universitarios que en base al trabajo de grado presentado deseen iniciar un emprendimiento que en su finalidad resulte consistente en el proceso de desarrollo agrario/rural, en su diversidad productiva, económica, social y de sostenibilidad

### BANCA COMUNAL

**Cobertura:** Nacional.

**Monto para Capital de Inversión y Operativo:** En base a la capacidad de pago del solicitante y al ciclo de la Banca.

Primer ciclo Gs. 100.000 a Gs. 800.000.

Segundo ciclo hasta Gs. 1.200.000.

Tercer ciclo hasta Gs. 1.800.000.

**Plazos Capital:** de 4 hasta 12 meses.

**Tasa de Interés Vigente:** 15% anual sobre saldo. **Tasa de Interés Moratoria:** 12% adicional anual sobre saldo.

**Destino del crédito:** Capital operativo a miembros de grupos solidarios, pequeños productores asociados.

#### INVERSION PRODUCTIVA PG - P14

**Cobertura:** Nacional.

**Monto para Capital de Inversión y Operativo:** Se podrá financiar hasta un monto máximo de G. 30.000.000 operativo y G. 50.000.000 inversión.

**Plazos Capital Operativo:** hasta 1 año.

**Plazos Capital de inversión:** hasta 7 años.

**Tasa de Interés Vigente:** 15% anual sobre saldo. **Tasa de Interés Moratoria:** 4.5% adicional anual sobre saldo.

**Destino del crédito:**

Capital Operativo: compra de semillas mejoradas fertilizantes, mano de obra contratada, otros insumos.

Capital de Inversión: adecuación de terreno, construcciones, instalaciones, herramientas maquinarias otras inversiones para la producción.

#### TURISMO RURAL

**Cobertura:** Nacional.

**Monto para Capital de Inversión y Operativo:** Se podrá financiar hasta un monto de G. 51.028.075, montos superiores podrán ser aprobados por el Consejo Directivo del CAH

**Plazos Capital Operativo:** hasta 1 año.

**Plazos Capital de inversión:** hasta 5 años.

**Tasa de Interés Vigente:** 14% anual sobre saldo. **Tasa de Interés Moratoria:** 4.5% adicional anual sobre saldo.

**Destino del crédito:** Inversión y Capital Operativo: Créditos disponibles para financiar pequeños arreglos de unidades de alojamiento turístico (cabañas, posadas, casas de campo,

agrocamping), infraestructuras que por su valor arquitectónico y patrimonial se incorporen a la oferta turística Rural, granjas educativas que formen parte de la oferta turística Rural. Equipamiento de establecimientos para cabalgatas, caminatas, actividades deportivas.

### JUVENTUD EMPRENDEDORA

**Cobertura:** Nacional.

**Capital Operativo:** Se podrá financiar de acuerdo al rubro y hasta un monto máximo de Gs. 10.000.000. Los jóvenes que pagan sus préstamos a tiempo, califican para préstamos con incrementos graduales de hasta el 30% del monto del crédito anterior.

**Capital de Inversión:** Se aplica a partir del primer crédito hasta un monto que no sobrepase el 50% del crédito.

**Plazos Capital Operativo:** hasta 1 año.

**Plazos Capital de inversión:** hasta 2 años que no podrá sobrepasar el 50% del crédito.

**Tasa de Interés Vigente:** 15% anual sobre saldo.

**Tasa de Interés Moratoria:** 4.5% adicional anual sobre saldo.

### ÑEPYRURA

**Cobertura:** Nacional

**Garantía:** personal y personal con codeudoría o hipotecaria.

**Límite de Financiamiento:** en base a la capacidad de pago

a) hasta G. 5.000.000

b) hasta G. 15.000.000

**Plazo:**

**Capital Operativo:** hasta 1 año.

**Inversión:** hasta 2 años

**Tasa de interés vigente:** 15 % anual sobre saldo.

**Tasa de interés moratoria:** 4,5 % adicional sobre saldo.

### MUJER EMPRENDEDORA

**Cobertura:** Nacional.

**Monto para Capital de Inversión y Operativo:** Se podrá financiar de acuerdo al rubro y hasta un monto máximo de Gs. 20.000.000. Las mujeres que pagan sus préstamos a tiempo, califican para préstamos con incrementos graduales de hasta el 30% del monto de crédito anterior. Para primer crédito se iniciara preferentemente con préstamos de Gs. 5.000.000.-

**Plazos Capital Operativo:** hasta 1 año.

**Plazos Capital de inversión:** hasta 2 años que no podrá sobrepasar el 50% del crédito.

**Tasa de Interés Vigente:** 14% anual sobre saldo. **Tasa de Interés Moratoria:** 4.5% adicional anual sobre saldo.

**Destino del crédito:** Capital de trabajo y/o de inversión para la adquisición de insumos, materiales y equipamientos necesarios para financiar las actividades de producción, comercialización y/o prestación de servicios.

Anexo 2:

Enlaces para acceder a los cuestionarios aplicados para recolección de datos:

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfKnbmVR5QB\\_howgPrsDcoLYgPQE1Ltd7OGRDrq356JJs9\\_g/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfKnbmVR5QB_howgPrsDcoLYgPQE1Ltd7OGRDrq356JJs9_g/viewform?usp=sf_link)

[https://docs.google.com/forms/d/1AZfd5p-](https://docs.google.com/forms/d/1AZfd5p-QNBPAuyx0RVFY40B_w6leqxpRmyfS0lc1f8/edit?usp=sharing)

[QNBPAuyx0RVFY40B\\_w6leqxpRmyfS0lc1f8/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/forms/d/1AZfd5p-QNBPAuyx0RVFY40B_w6leqxpRmyfS0lc1f8/edit?usp=sharing)

<https://docs.google.com/forms/d/1wQa9quEc6ajOcRDFUvBCqobbd70OazWfKvZKb5UtFFg/edit?usp=sharing>

[https://docs.google.com/forms/d/18L28sbhSKfIzrC-](https://docs.google.com/forms/d/18L28sbhSKfIzrC-6_gI92SjU5GrVuMS0pahnzfHxKeo/edit?usp=sharing)

[6\\_gI92SjU5GrVuMS0pahnzfHxKeo/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/forms/d/18L28sbhSKfIzrC-6_gI92SjU5GrVuMS0pahnzfHxKeo/edit?usp=sharing)

<https://docs.google.com/forms/d/1QVnTAc8VCcjvEWAH56AdKV3rkIarnqwegY7Q0xQZaBg/edit?usp=sharing>

[https://docs.google.com/forms/d/1oOn-](https://docs.google.com/forms/d/1oOn-EXcq3ELb51ROWdhYbJ5DpjWpc5Noh0Y6Ckfvf8/edit?usp=sharing)

[EXcq3ELb51ROWdhYbJ5DpjWpc5Noh0Y6Ckfvf8/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/forms/d/1oOn-EXcq3ELb51ROWdhYbJ5DpjWpc5Noh0Y6Ckfvf8/edit?usp=sharing)

