



ESTUDIO PROSPECTIVO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE CADENAS DE VALOR CON MAYOR POTENCIAL DE GENERACIÓN DE EMPLEO Y AUTOEMPLO JOVEN EN UNA SELECCIÓN DE COMUNIDADES DE LOS DEPARTAMENTOS DE SAN PEDRO Y CAAGUAZÚ



Estudio realizado para el logro de los objetivos 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) que tiene como objetivo contribuir a la promoción del empleo digno e inclusivo, a través de la formación y la capacitación para la empleabilidad de la juventud vulnerable de Paraguay, con énfasis en las mujeres. Es implementado por Plan Internacional Paraguay en asocio con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y la Fundación Saraki y cuenta con la financiación de la Agencia Española para la Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y cofinanciado por Plan Internacional España.

Consultores responsables del Estudio

Javier Gamarra Oscariz

Julio Ramírez

Asunción, Paraguay

Noviembre, 2022

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO _____	11
INTRODUCCIÓN _____	13
ANTECEDENTES _____	15
OBJETIVOS _____	16
METODOLOGÍA UTILIZADA _____	17
1. SITUACION DEL EMPLEO EN PARAGUAY _____	20
2. ANÁLISIS DEL DEPARTAMENTO DE SAN PEDRO _____	24
2.1. Características económicas _____	24
2.2. Las oportunidades de negocios que surgieron en las cadenas de valor analizadas _____	25
2.3. Las cadenas de valor con mayor potencial de autoempleo a nivel departamental y distrital. _____	28
2.3.1. Cadena de valor de las Plantas Medicinales _____	28
2.3.2. Cadena de valor de la Soja _____	33
2.3.3. Cadena de valor del Sésamo _____	35
2.3.4. Cadena de valor del Maíz _____	38
2.3.5. Cadena de valor de la Leche _____	39
2.3.6. Cadena de Valor Frutihortícola _____	42
2.3.7. Cadena de valor de la Miel de Abeja _____	44
2.4. Los aspectos productivos y de comercialización de las oportunidades de negocio identificadas. _____	45
2.5. Factores limitadores, facilitadores y potenciadores para la inserción de jóvenes en las cadenas de valor _____	56
2.5.1. Factores limitadores _____	56
2.5.2. Factores Facilitadores y Potenciadores _____	69
2.6. Participación de la mujer en las cadenas de valor de las zonas de influencia del Programa SAPE´A 2.0 en San Pedro. _____	59
2.7. Necesidades formativas técnicas y de innovación para satisfacer las necesidades actuales y emergentes en la zona de estudio, incluyendo las ofertas educativas actuales. _____	65

3.	ANÁLISIS DEL DEPARTAMENTO DE CAAGUAZÚ _____	74
3.1.	Características económicas _____	74
3.2.	Las oportunidades de negocios que surgieron en las cadenas de valor analizadas _____	75
3.3.	Las cadenas de valor con mayor potencial de autoempleo a nivel departamental y distrital. _____	78
3.3.1.	La cadena de valor de la Leche _____	78
3.3.2.	Cadena de valor de la Mandioca _____	79
3.3.3.	Cadena de valor del poroto _____	83
3.3.4.	Cadena de valor de la Madera _____	85
3.3.5.	Cadena de valor de Ovino cultura: cría y producción de carne _____	85
3.3.6.	Cadena de valor Frutihortícola _____	85
3.4.	Los aspectos productivos y de comercialización de las oportunidades de negocio identificadas. _____	86
3.5.	Factores limitadores facilitadores y potenciadores para la inserción de jóvenes en las cadenas de valor _____	97
3.5.1.	Factores limitadores _____	97
3.5.2.	Factores facilitadores y potenciadores _____	98
3.6.	Participación de la mujer en las cadenas de valor de las zonas de influencia del Programa SAPE´A 2.0 - Zona de Caaguazú _____	101
3.7.	Necesidades formativas técnicas y de innovación para satisfacer las necesidades actuales y emergentes en la zona de estudio, incluyendo las ofertas educativas actuales. _____	106
4.	CONCLUSIONES _____	115
5.	RECOMENDACIONES _____	119
6.	ANEXOS _____	121
7.	BIBLIOGRAFÍA _____	130

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Exportaciones de Plantas Medicinales y Aromáticas (En millones de US\$ FOB) _____	29
Figura 2. Participación de la mujer en la Producción de Plantas Medicinales (Manzanilla) _____	60
Figura 3. Participación de la mujer en la Producción de Plantas Medicinales (Azafrán) _____	61
Figura 4. Participación de la mujer en la Producción de Poroto _____	62
Figura 5. Participación de la mujer en la Producción de Miel de Abeja _____	63
Figura 6. Participación de la mujer en la Producción Frutihortícola _____	64
Figura 7. Habilidades requeridas para la economía de innovación y conocimiento _____	65
Figura 8. Exportación de Almidón de Mandioca (En millones de Dólares) * _____	80
Figura 9. Participación de la mujer en la Producción de Pastura _____	101
Figura 10. Participación de la mujer en la Producción Frutihortícola _____	102
Figura 11. Participación de la mujer en la Producción de Balanceados para animales de engorde _____	103
Figura 12. Participación de la mujer en la Producción de Mandioca _____	104
Figura 13. Participación de la mujer en la Producción de Leche _____	105

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Oportunidades de Negocios en el Sector Rural de San Pedro	25
Cuadro 2: Oportunidades de Negocios en el Sector Urbano de San Pedro	26
Cuadro 3: Oportunidades de Negocios Verdes en San Pedro	27
Cuadro 4: Productores y empleo en la cadena de valor de plantas medicinales y aromáticas	29
Cuadro 5: Actores de la comercialización en la cadena de valor de hierbas medicinales - 2019	30
Cuadro 6: Producción de Plantas Medicinales y Aromáticas (kg). Cooperativa La Norteña	31
Cuadro 7: Costo de producción y margen bruto por hectárea de la producción de cedrón Paraguay Orgánico (*)	32
Cuadro 8: Principales Productores y Exportadores de Soja - 2021	33
Cuadro 9: Producción de Soja en el País (2020/2021)	34
Cuadro 10: Producción y Rendimiento del Sésamo	35
Cuadro 11: Productores en la cadena de valor del sésamo	36
Cuadro 12: Costo y margen de utilidad en Producción Sésamo (*)	37
Cuadro 13: Empresas Exportadores de Sésamo 2018	38
Cuadro 14: Producción de Maíz	38
Cuadro 15: Producción de Leche en Plantas (En litros)	40
Cuadro 16. Características de los Productores en Programas de Apoyo	41
Cuadro 17. Exportaciones de productos frutihortícolas del Paraguay – 2020	42
Cuadro 18. Importaciones de productos frutihortícolas del Paraguay – 2020	43
Cuadro 19. Producción de los Principales Rubros Frutihortícolas en San Pedro (En Ton.)	44
Cuadro 20. Oportunidades de Negocios identificadas: Santa Rosa y área de influencia.	48
Cuadro 21: Oportunidades de Negocio identificadas para la ciudad de Liberación y su área de influencia	52
Cuadro 22: Oportunidades de Negocios identificadas para Santaní y su área de Influencia	55
Cuadro 23: Factores Facilitadores y Potenciadores para la Obtención de Empleo o Creación de una Microempresa – Departamento de San Pedro	58

Cuadro 24: Cursos desarrollados por SNPP en 2022 (Departamento de San Pedro)	66
Cuadro 25: Programas de capacitación del SINAFOCAL	68
Cuadro 26: Cursos desarrollados por el CEE en San Pedro entre los años 2020 a 2022 (*)	69
Cuadro 27: Entidades que ofrecen capacitaciones	70
Cuadro 28: Oportunidades de Negocios en el Sector Rural en Caaguazú	75
Cuadro 29: Oportunidades de Negocios en el Sector Urbano en Caaguazú	76
Cuadro 30: Oportunidades de Negocios Verdes	77
Cuadro 31: Exportaciones de mandioca (en estado natural) en Paraguay	79
Cuadro 32: Exportaciones de almidón de mandioca en Paraguay - 2021	81
Cuadro 33: Producción de Mandioca (En Toneladas)	82
Cuadro 34: Costos Estimado Producción Mandioca - Agricultura Familiar - Gs por Ha -2017/2018	82
Cuadro 35: Importación de Frijoles en Paraguay (En US\$)	83
Cuadro 36: (Exportaciones de Poroto por Empresas 2021, en US\$)	83
Cuadro 37: (Producción de Poroto)	84
Cuadro 38: Costos Estimado Producción Poroto Pyta - Agricultura Familiar - Gs por Ha -2017/2018	84
Cuadro 39: Oportunidades de Negocio propuestas para Coronel Oviedo y su área de Influencia	90
Cuadro 40: Oportunidades de Negocio propuestas para Caaguazú y su área de Influencia	95
Cuadro 41: Factores Facilitadores y Potenciadores para la Creación de una Microempresa o la Obtención de Empleo – Departamento de Caaguazú	100
Cuadro 42: Capacitaciones impartidas por el SNPP en el 2022 (Coronel Oviedo)	107
Cuadro 43: Estructura de los Programas de Capacitación Vigentes del SINAFOCAL	109
Cuadro 44: Cursos desarrollados por el CEE en Caaguazú entre los años 2020 al 2022 (*)	112
Cuadro 45: Oferta de capacitaciones de otras instituciones públicas y privadas	113

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento es un **Estudio prospectivo para la identificación de cadenas de valor con mayor potencial de generación de empleo y autoempleo joven, en una selección de comunidades de los departamentos San Pedro y Caaguazú**. Es realizado para la empresa Plan International Inc. (Paraguay), la cual ejecuta en Paraguay diferentes programas integrales que buscan el bienestar de los jóvenes.

En este documento, se identificaron cadenas de valor que generan oportunidades de empleo digno y de calidad a la mayor cantidad de jóvenes en los departamentos de San Pedro y Caaguazú, ya sea emprendiendo para cubrir una demanda de producto/servicio específico o insertándose en el mundo laboral, bajo el marco del Programa SAPE´A 2.0: “Mejora del acceso a la formación profesional y al empleo digno mediante enfoque inclusivo y diferencial”.

Mediante la realización de Focus Group con referentes de empresas y gremios, jóvenes y representantes de instituciones públicas se recabó información relevante para determinar cómo se pueden integrar nuevos proveedores para desarrollar y emprender nuevos negocios en la región. Las principales ciudades de las regiones consideradas para el estudio son: Santa Rosa del Aguaray, Liberación, San Estanislao, Coronel Oviedo y Caaguazú.

Igualmente se entrevistaron a referentes de instituciones públicas, entidades de capacitación del sector público, municipios, gobernaciones para recabar conocimientos y experiencias acerca de oportunidades de negocios, identificando las habilidades necesarias para emprender, mejorando así la calidad de vida de los jóvenes.

Se profundizaron en dichas oportunidades bajo la metodología de cadenas de valor y con enfoque de género a nivel nacional y departamental, identificando una importante cantidad de cadenas donde las mujeres tienen un papel preponderante; se demostró a la vez que las mujeres necesitan reforzar sus habilidades blandas, prepararse y acceder a nuevas tecnologías que le permitan realizar sus tareas con menor esfuerzo físico y en un ambiente laboral digno e inclusivo.

Gracias a estas actividades hemos identificado oportunidades reales con enfoque de género y terreno fértil para articular alianzas con actores locales calificados del sector público y privado para generar sinergias virtuosas que consoliden emprendimientos creativos y en algunos casos con miras a una economía verde.

Hemos utilizado la información obtenida en las entrevistas, focus group y en la revisión de fuentes secundarias (Brugnoni, 2020) para identificar oportunidades de empleo y emprendimientos verdes. Como adelanto podemos mencionar que en el departamento de

San Pedro y Caaguazú ya existe un total de 1.040 y 1.325 empleos verdes respectivamente. Dichas oportunidades verdes corresponden a los sectores de:

- Agricultura (siembra directa, rotación de cultivos, manejo integrado de plagas, bioinsumos, abonos verdes) con estándares de cuidado ambiental,
- Ganadería (reutilización de residuos),
- Reforestación (silvopastoril), y
- Ecoturismo.

Finalmente hemos analizado las ofertas de capacitación de instituciones públicas y privadas en las zonas de estudio como medio eficiente para acortar la brecha entre las ofertas y necesidades de formación. Por medio de alianzas institucionales se pueden generar sinergias que permitan a los jóvenes poder emprender con éxito negocios propios y/o acceder a empleo que generen valor económico, ambiental y social; incorporándose en las cadenas de valor estudiadas.

INTRODUCCIÓN

En el marco del Programa SAPE´A 2.0, se ha realizado este **Estudio prospectivo para la identificación de cadenas de valor con mayor potencial de generación de empleo y autoempleo joven**, con el objetivo de constituirse en una herramienta de consulta que identifica las oportunidades detectadas en las cadenas de valor analizadas con enfoque de género para potenciar principalmente las habilidades de emprendedurismo en los jóvenes participantes del Programa.

Cuando se trata de buscar las mejores oportunidades de autoempleo y empleo para jóvenes se hace necesario un análisis donde se involucre a los actores importantes de la cadena de valor y se puedan generar alianzas institucionales que beneficien a la mayoría

Todos reunidos en busca de las mejores decisiones: Empresas, Ministerios, Instituciones Educativas y de Capacitación Profesional, Instituciones Locales y sobre todo los jóvenes que buscan poder aplicar los conocimientos y experiencias adquiridas para aprovechar las oportunidades de negocio con impacto socio económico y ambiental.

Sabemos que el emprendedurismo y el mercado laboral es dinámico y por ende se tiene que actualizar la información de referencia con miras a conocer las oportunidades y ofertas de trabajo que más se requieren, por cadena de valor e identificando las habilidades que deben poseer los emprendedores y los aspirantes de puestos de trabajo para estar a tono con los requerimientos.

Cabe destacar que es un análisis enfocado a los distritos de influencia de Plan Internacional de los Departamentos de San Pedro y Caaguazú de Paraguay, siendo los mismos: _____

- Departamento de Caaguazú: Ciudad de Caaguazú, Juan Manuel Frutos, R.I. 3 Corrales, Repatriación, 3 de febrero.
- Departamento de San Pedro: San Estanislao, Unión, Yataity del Norte, Guayaibí, Liberación, General Resquín, San Vicente e Yrybucua.

Como el objetivo del estudio es la *identificación de cadenas de valor con mayor potencial de generación de empleo y autoempleo joven*, se llevaron a cabo las siguientes acciones:

1. Un análisis de las cadenas de valor por departamento y distritos en las zonas de influencia de las comunidades seleccionadas; la misma se realizó con una visión de mercado distrital, a lo interno y externo del departamento. Las cadenas de valor fueron categorizadas en función de la potencialidad de que un amplio número de jóvenes micro-emprendedores, puedan sumarse, generando ingresos de manera digna.
2. Un análisis de: i) factores facilitadores, limitadores y potenciadores para la inclusión amplia de jóvenes micro-emprendedores con enfoque de género; ii) empleos-servicios producto de mayor demanda insatisfecha por cadena de valor, identificando aquellas áreas de autoempleo verde.

3. Un análisis de las necesidades formativas y la oferta por departamento y distritos que incluya: a) las necesidades de formaciones técnicas y de innovación, con enfoque de economía verde, para satisfacer las necesidades presentes y emergentes de las cadenas de valor que cuentan con un mayor potencial para la generación de auto-empleo joven digno y b) las brechas entre la oferta y demanda educativa para dar respuesta a las necesidades para impulsar las cadenas de valor con mayor potencial con el objetivo de que sirva como insumo para la elaboración de políticas estratégicas de Formación Profesional y/o planes de capacitación - formación.

Así, luego de explicar la metodología utilizada para llevar a cabo el Estudio Prospectivo, se pone en contexto la situación del empleo en Paraguay, en el Capítulo 1; se presentan los resultados para el departamento de San Pedro, en el Capítulo 2 y, para el departamento de Caaguazú, en el Capítulo 3.

Cada capítulo, según el departamento estudiado, presenta:

- Características económicas
- Las oportunidades de negocios que surgieron en las cadenas de valor analizadas
- Las cadenas de valor con mayor potencial de autoempleo a nivel departamental y distrital.
- Los aspectos productivos y de comercialización de las oportunidades de negocio identificadas.
- Factores facilitadores, potenciadores y limitadores para la inclusión amplia de jóvenes.
- La participación de la mujer en las cadenas de valor de las zonas de influencia del Programa SAPE´A 2.0 en San Pedro y Caaguazú
- Las necesidades formativas necesarias para generar las habilidades para el desarrollo de los negocios identificados.

ANTECEDENTES

El Programa “SAPE´A 2.0: Mejora del acceso a la formación profesional y al empleo digno mediante enfoque inclusivo y diferencial” es un programa implementado por Plan International, institución que trabaja en Paraguay desde 1994. Busca promover el empleo digno e inclusivo, formando y capacitando a la juventud vulnerable paraguaya, principalmente a las mujeres en los departamentos de Caaguazú, San Pedro, Guairá, Central y Asunción. El Programa SAPE´A 2.0 se orienta en el empleo digno y formación profesional de los jóvenes entre 17 y 29 años.

Anteriormente se ha realizado la ejecución del Programa SAPEA 1.0 durante los años 2016 al 2019 con notable éxito para la formación técnica, en habilidades para la vida, educación financiera y elaboración de planes de negocio en los departamentos de Caaguazú, San Pedro, Guairá y Paraguarí.

Muchos son los desafíos en materia de empleo digno que aún persisten en Paraguay, pese a que es un país que tiene las tasas de desocupación más bajas de la región según el *Plan Nacional de Empleo 2022-2026*, del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2021, p.25).

Algunos desafíos puntuales que se mencionan en este informe son:

- Baja cualificación de la mano de obra
- La informalidad del empleo, especialmente en las Mipymes
- Fortalecimiento de las Mipymes
- Brecha de género que persiste

Urge capacitar a nuestros jóvenes para que puedan acceder a mejores puestos de trabajo, sin perder de vista las innovaciones en empleos verdes y en economía circular; por lo que este estudio servirá de base para la generación de políticas, programas y proyectos concretos en materia de formación para los jóvenes de Caaguazú y San Pedro.

OBJETIVOS

- Identificar las cadenas de valor existentes o con alto potencial de desarrollo por departamento y unidad de análisis en las zonas de influencia del proyecto, que permitan la mayor inclusión de jóvenes micro emprendedores.
- Conocer los productos, empleos y servicios de mayor demanda insatisfecha por cadena de valor. Tomando en cuenta los empleos verdes.
- Determinar los factores facilitadores, limitadores y potenciadores para la inclusión de jóvenes micro emprendedores con enfoque de género.
- Determinar las necesidades formativas técnicas y de innovación por departamento para satisfacer las necesidades actuales y emergentes, así como analizar las ofertas educativas actuales.

METODOLOGÍA UTILIZADA

El presente estudio se realizó por medio de la aplicación de una metodología descriptiva con datos secundarios y primarios.

En cuanto a los datos secundarios se realizó una revisión de estudios y diagnósticos previos sobre las cadenas de valor existentes, en los departamentos y distritos focos del presente estudio, para conocer las cadenas más dinámicas en los departamentos y distritos estudiados.

En esa línea se recabaron datos sobre producción, exportación y costos de los productos integrantes de las cadenas de valor.

Para conocer las oportunidades de negocios, además del estudio previo de las cadenas de valor, se realizaron *entrevistas cualitativas* a empresas, gremios y asociaciones privadas e instituciones públicas. Asimismo, se han realizado *focus group* con actores clave de las regiones y distritos, para los objetivos del presente estudio.

Asimismo, se han realizado *Focus Group* en las principales ciudades de las regiones consideradas para el estudio: a) Santa Rosa del Aguaray, b) Liberación, c) San Estanislao, d) Coronel Oviedo y, e) Caaguazú. Sin embargo, en cada una de las reuniones se han considerado los distritos que son el foco de intervención del Programa SAPEA 2.0 como se muestra en el Anexo 1 (Focus Group por Distritos). Los participantes de los focus group se presentan en el Anexo 2 (Participantes de los Focus Group). Para la realización de los *focus group*, se construyó una guía para facilitar el proceso (Anexo 3).

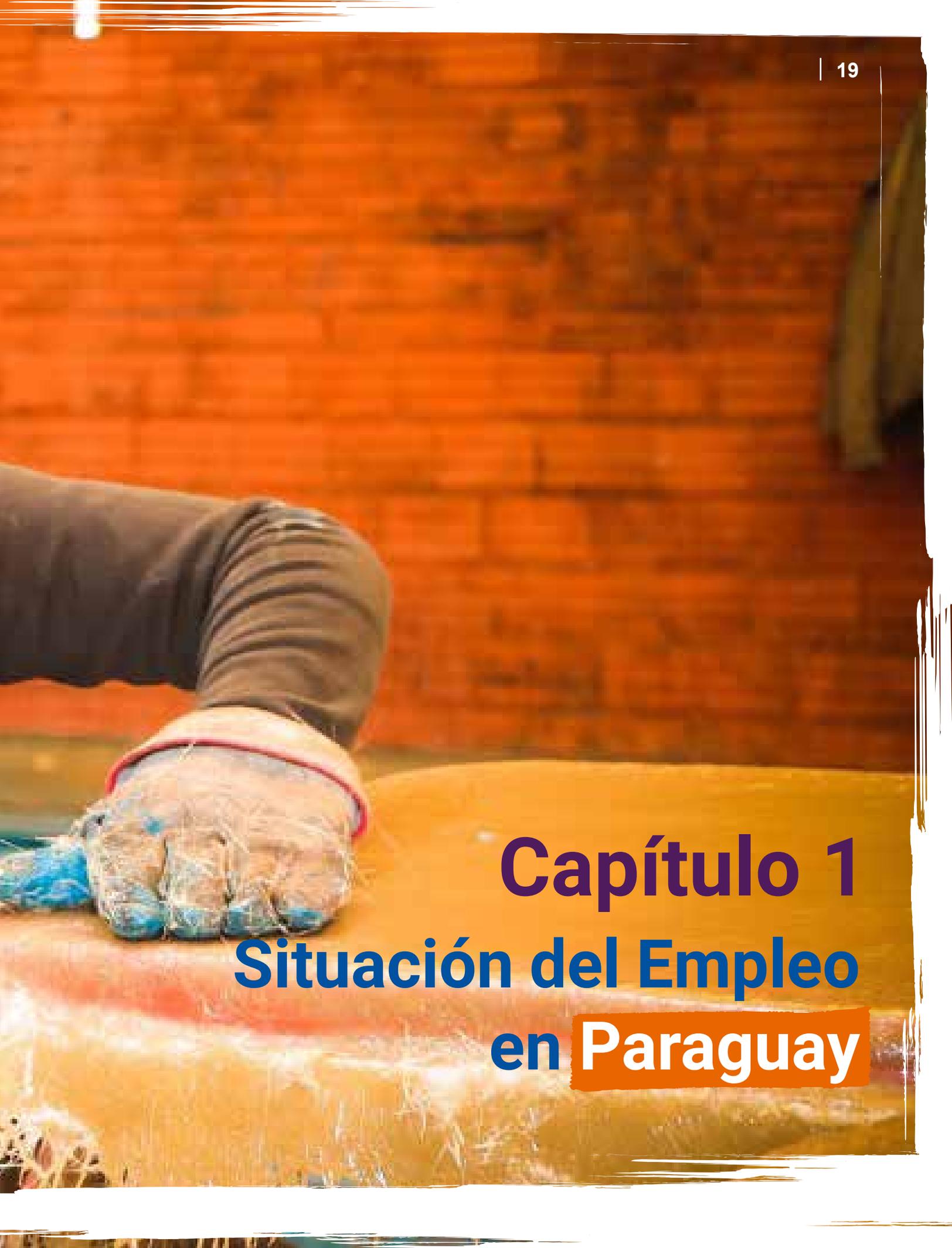
En el caso de las empresas y gremios, se realizaron las entrevistas para determinar cómo podrían integrarse nuevos proveedores y poder desarrollar negocios con microempresas de la región, incluyendo a los jóvenes beneficiarios del Programa SAPEA 2.0. Asimismo, se les consultó acerca de requisitos y posibles barreras para el desarrollo de los negocios. Las guías de entrevistas se encuentran en el Anexo 4 (Empresas) y Anexo 5 (Gremios y Asociaciones).

En el caso de las instituciones públicas, entidades de capacitación, municipios y gobernaciones, se les consultó acerca de su conocimiento sobre oportunidades de negocios en la región, entre los beneficiarios de sus programas de apoyo. Además, se les indagó sobre la existencia de los programas que podrían beneficiar a los jóvenes microempresarios rurales para potenciar al Programa SAPEA 2.0.

La guía de entrevista para este segmento se encuentra en el Anexo 6 (Instituciones Públicas, Municipios y Gobernaciones).

En total se realizaron 34 entrevistas a empresas, gremios e instituciones del gobierno de los distritos considerados para este estudio conforme se muestra en el Anexo 7 (Empresas e Instituciones Entrevistadas).





Capítulo 1

Situación del Empleo en Paraguay

1. SITUACIÓN DEL EMPLEO EN PARAGUAY

El Instituto Nacional de Estadística (INE) publicó, recientemente, los principales indicadores de la Encuesta Permanente de Hogares Continua (EPHC 2022).

En dicho informe se muestra que el 65.2% de la población de 15 años o más está ocupada “personas en la Fuerza de Trabajo que trabajaron en una actividad económica, con o sin remuneración por lo menos una hora en una semana o que, aunque no hubieran trabajado, tenían empleo del cual estuvieron ausentes por motivos circunstanciales” (INE, 2022).

Hay que tomar en cuenta que muchos de los empleos en Paraguay son informales y con ingresos variables, principalmente por la falta de habilidades técnicas especializadas de los trabajadores.

Por otro lado, hay nuevas tendencias en materia de empleo como son los empleos verdes, que significan nuevas oportunidades para los jóvenes paraguayos que buscan un empleo digno.

El empleo verde es “la intersección de las actividades que se orientan al cuidado ambiental y que se enmarcan en empleos de calidad...” (Brugnoni, 2020, p.18). En ese contexto se relaciona con la economía circular, con productos y servicios sustentables que vayan enfocados en la protección y cuidados del medio ambiente y de las personas.

Por su parte la economía circular está orientada a la reducción del uso de recursos no renovables y a utilizar mejor los subproductos en los procesos industriales, para revalorizarlos ingresando en el proceso productivo de otra actividad económica. Los negocios de economía verde traen nuevas oportunidades en materia de empleos y mejora en la calidad de vida de las personas y el ambiente.

Para formar parte de estas nuevas tendencias y avances en materia tecnológica que se están dando en Paraguay y el mundo, los jóvenes deben capacitarse adecuadamente.

No debemos olvidar que las oportunidades de empleo digno mejoran con el nivel de estudios y formación de la población. Se reducen los niveles de pobreza y mejora la salud de las personas según se establece en el Plan Nacional de Empleo 2022-2026, del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2021, p.20).

El Programa SAPE ´A 2.0 que ejecuta Plan Internacional, se orienta en el empleo digno y formación profesional de los jóvenes entre 17 y 29 años.

Su teoría de cambio afirma que “Si los jóvenes de San Pedro y Caaguazú mejoran sus niveles de formación técnica, sus habilidades blandas y el uso de herramientas digitales, tendrán mayores oportunidades en materia de autoempleo y empleo digno e inclusivo” En ese sentido se han venido realizando esfuerzos para la elaboración, ajuste y puesta en marcha de mallas curriculares más innovadoras que apunten a emprendimientos más escalables y enfocadas hacia la economía verde o circular.







Capítulo 2

Análisis del Departamento de San Pedro

2. ANÁLISIS DEL DEPARTAMENTO DE SAN PEDRO

2.1. Características económicas

En este departamento se consideran como comunidades seleccionadas para la intervención del Programa SAPE'A 2.0, los distritos de San Estanislao, Unión, Yataity del Norte, Guayaibí, Liberación, General Resquín, San Vicente e Yrybucua.

Según los datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), el departamento de San Pedro tiene una población de 440.335 habitantes al 2021. De ese total, los distritos más poblados son San Estanislao (13%), Capiibary (12%) y Santa Rosa del Aguaray (10%).

En el departamento predominan las actividades de agricultura y ganadería. En ese sentido es el primer productor de mandioca del país, primer productor de piña y segundo productor de banano (Guayaibí). Además, en el departamento se desarrolla la agricultura empresarial con rubros como soja, trigo, maíz¹

Asimismo, en cuanto la producción pecuaria, es el primero productor de ganado vacuno de la región oriental, con un hato estimado en 1.200.000 cabezas (9,1% del total país)²

Por su parte del total de las 6.311 empresas activas en el departamento de San Pedro, la mayor parte se encuentra en el sector comercial (59,2%), seguido del sector servicios (28%) y del sector industria (12,7%)³

En el departamento de San Pedro se están empezando a identificar algunos empleos verdes. Un total de 1,040 empleos ya existen en el departamento dentro de esta categoría (Brugnoni, 2020). Dichos empleos verdes corresponden a los sectores de:

- Agricultura (siembra directa, rotación de cultivos, manejo integrado de plagas, bioinsumos, abonos verdes, certificaciones orgánicas) que se realizan cuidando estándares de cuidado ambiental, y
- Ganadería (reutilización de residuos).
- Las oportunidades de negocios que surgieron en las cadenas de valor analizadas

1 STP (2021). Informe Socioeconómico Departamental. Asunción

2 Ibidem.

3 Op.Cit.1

2.2. Las oportunidades de negocios que surgieron en las cadenas de valor analizadas

En base las entrevistas, focus group y revisión de fuentes secundarias, se presentan las oportunidades de negocios, que fueron identificadas para el sector rural (Cuadro 1), el sector urbano (Cuadro 2) y las oportunidades de negocios verdes (Cuadro 3). Las cadenas de valor del sector pecuario fueron identificadas gracias a la experiencia recabada de los documentos de Plan de Negocio del Programa ProCadenas del VMG Viceministerio de Ganadería con apoyo de la GIZ.

Cuadro 1: Oportunidades de Negocios en el Sector Rural de San Pedro

CADENAS	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
AGRÍCOLAS	
Maíz – Soja	Balanceados
Maíz	Venta de maíz a la empresa INPASA. Procesamiento del maíz para la producción de harina, sopa, chipa guazú.
Sésamo	Producción de leche de sésamo
Hierbas Medicinales	Procesamiento, mix y envasado con diversos sabores.
Petit Grain	Producción y comercialización de Petit Grain a empresas locales. Jugos (aloha), mermeladas (conserva) y concentrados.
Poroto	Envasado para venta a supermercados o para empresas proveedoras de la merienda escolar
Apicultura	Producción de miel para su venta en las zonas urbanas
Mandioca	Producción de harina para elaboración de pizza, mbejú, chipa y helados
Frutihortícolas	En huertas con media sombra, invernaderos e hidroponía. Venta planificada de rubros frutihortícolas a negocios en las ciudades
PECUARIAS	
Piscicultura	Venta de carne envasada, hamburguesa de pescado, chorizo de pescado.
Leche	Producción y venta de queso artesanal y saborizados. Venta de leche envasada
Cerdo	Venta de carne envasada
Aves	Venta de carne de pollo e incubación de pollitos.

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 2: Oportunidades de Negocios en el Sector Urbano de San Pedro

SECTOR	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
SERVICIOS	
Hospedaje	Servicios de hospedaje
Estética	Barber Shop
Estética	Peluquería y Maquillaje de alto nivel
Estética	Esculpido de uñas
Mantenimiento e Instalación	Reparación de celulares
Mantenimiento e Instalación	Reparación de motos y vehículos
Mantenimiento e Instalación	Sistemas de refrigeración de aires acondicionados en viviendas, edificios y automóviles
Mantenimiento e Instalación	Tingladistas y herreros
Esparcimiento y diversión	Organización y decoración de eventos
COMERCIO	
Gastronomía	Hamburguesería y pizzería gourmet
Gastronomía	Almuerzo en convenio con empresas y municipalidades
Gastronomía	Fabricación de helados, smoothies y batidos
INDUSTRIA	
Alimentos	Elaboración de pescado envasado, hamburguesa de pescado, chorizos, patés de pescado
Alimentos	Elaboración de chorizos artesanales
Alimentos	Elaboración de yogurt y helados artesanales; queso saborizados y aprovechamiento del suero
Artesanía	Artesanía y artículos turísticos
Artesanía	Bordados y pinturas en telas
Confecciones	Confecciones personalizadas, prendas deportivas, ropa interior
Limpieza	Productos de limpieza

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 3: Oportunidades de Negocios Verdes en San Pedro

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS VERDES EN SAN PEDRO
Elaboración de abono verde de verano y de invierno (avena, canavalia, kumanda yvyrai) para venta de semillas y como medio para regenerar la finca agrícola.
Abono tipo humus, con lombrices y materia orgánica (hojas) y agua como riego (biol).
Aprovechamiento de subproductos agrícolas (cáscaras, chalas) para cobertura de suelo (siembra directa) y para compost.
Aprovechamiento de productos agroindustriales (typyraty, melaza) para su mezcla como balanceado para animales bovinos y porcinos.
Reforestación en pequeñas parcelas con especies comerciales.
Producción de jabones para lavado de ropas, a partir del aceite reutilizado en las empresas de gastronomía.
Reciclado de hierros, latas de aluminio, cartones y plásticos PET para ventas a recicladoras.
Confección de prendas de vestir con el sello de moda sostenible.
Confecciones con telas recicladas
Uso del excremento de la producción pecuaria como abono para cultivos.

Fuente: Elaboración Propia

2.3. Las cadenas de valor con mayor potencial de autoempleo a nivel departamental y distrital.

Utilizamos el concepto de cadena de valor como “una serie de etapas, donde los actores (como eslabones de una cadena) van agregando valor para sus clientes y grupos de interés (Porter, 1980).

“El análisis de la cadena de valor ayuda a comprender el contexto y las necesidades de los clientes, que son el principal objetivo del marketing” (International Training Center de la ILO [ITCILO], 2022).

Cuando se aprovechan las oportunidades que brinda el mercado, minimizando la brecha entre oferta y demanda de productos se mejora el rendimiento de la cadena de valor, se reducen los esfuerzos debido a que se trabaja más enfocados; mejoran las condiciones de la población rural, aumentan sus ingresos y mejora el empleo.

Analizamos los datos globales de las cadenas de valor para el departamento de San Pedro, para conocer la tendencia e importancia de cada una de las cadenas productivas seleccionadas. Este análisis servirá de base, para que en los siguientes apartados se definan las oportunidades de negocios y los distritos donde pueden desarrollarse los mismos.

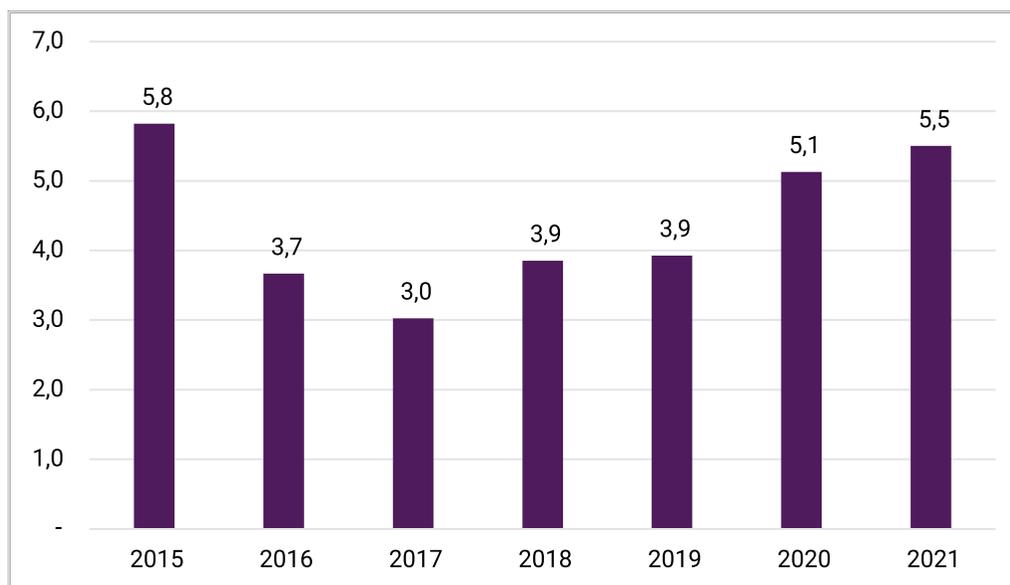
Las cadenas productivas existentes y que se encuentran en los distritos o en el área de influencia de estos son:

2.3.1. Cadena de valor de las Plantas Medicinales

Esta cadena productiva se desarrolla en todo el departamento de San Pedro y ofrece oportunidades a jóvenes rurales para su producción primaria, así como para un mayor nivel de procesamiento y venta de algunas variedades (manzanilla, cedrón, kaa hee, azafrán, etc.) a nivel interno.

Las exportaciones del producto exhiben cierto nivel de fluctuación considerando que después del 2015, se ha producido una reducción en las exportaciones, que recién han podido recuperarse a partir del año 2020, alcanzando los US\$ 5,5 millones. Esta recuperación, coincide con una mayor expansión de las plantas medicinales en el mercado internacional (Figura 1).

Figura 1. Exportaciones de Plantas Medicinales y Aromáticas
(En millones de US\$ FOB)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central del Paraguay (BCP)

Tomando en cuenta el enfoque de género como un eje transversal podemos mencionar la gran proporción de mujeres que se dedican a la producción de las plantas medicinales, con relación al empleo total (Cuadro 4).

Cuadro 4: Productores y empleo en la cadena de valor de plantas medicinales y aromáticas

	2016	2017	2018
Número de productores vinculados a la cadena	2.500	2.500	2.500
Empleo	7.500	7.500	7.500
Empleo femenino	3.000	3.000	3.000

Fuente: MAG

* La información sobre el número de productores surge del MAG. Esta estimación se basa en los técnicos de campo que posee en MAG en los distintos departamentos y distritos. Se estimó 3 empleos por cada productor. El empleo femenino de la cadena se estimó en un 40% del empleo total.

Existen, en el departamento de San Pedro, cooperativas y empresas que acopian y exportan hierbas aromáticas y medicinales. Las exportaciones se componen de las hierbas prensadas y en algunos al granel.

Como se observa en el siguiente cuadro, es la empresa Aliaga S.A. la mayor exportadora del rubro con un valor de US\$ 2,06 millones (Cuadro 5).

Cuadro 5: Actores de la comercialización en la cadena de valor de hierbas medicinales - 2019

EXPORTADOR	VALOR EN DÓLARES AMERICANOS	PARTICIPACIÓN EN TOTAL DE EXPORTACIONES	PRINCIPAL MERCADO DE DESTINO
Aliaga S.A.	2.064.941	50,6%	España: 80,3%
Lapacho Imex S.A.	783.010	19,2%	España: 90%
Coop. de Prod. Agrop. e Ind. La Norteña Ycuamandyyu Ltda.	658.476	16,1%	España: 78,8%
Alquimia S.A.	388.705	9,5%	Alemania: 40,8%
Tekove Imp & Exp S.A.	184.425	4,5%	Japón: 78.2%
Total general	4.079.558		

Fuente: REDIEX.

Por otro lado, la Cooperativa La Norteña, es la pionera en la producción y exportación de hierbas aromáticas y medicinales, con más de 20 años de prestigio ganado en los mercados europeos, constituyéndose en una oportunidad socio económica válida para los jóvenes emprendedores.

Al consultar con referentes de dicha organización, los mismos afirman que aún tienen espacio para la compra de las plantas medicinales a productores, pero que deben seguir un esquema estipulado para la producción en base a las buenas prácticas agrícolas.

Cabe considerar, que gran parte de la producción de estas plantas, se realiza por medio de los pequeños productores socios de la cooperativa. Para ser socio de la cooperativa, se debe tener 18 años como mínimo y participar de la asistencia técnica de su Departamento Agrícola.

En el cuadro 6 podemos observar la producción de plantas medicinales y aromáticas de la cooperativa la Norteña en los últimos años.

Cuadro 6: Producción de Plantas Medicinales y Aromáticas (kg). Cooperativa La Norteña

PRODUCCIÓN	2020	2021
Cedrón Paraguay	333.887	90.003
Cedrón Kapi'í	175.543	69.409
Cascara de Naranja Agria	88.314	87.432
Cáscara de Limón	13.941	47.940

Fuente: Cooperativa La Norteña

Las hierbas medicinales se pueden producir con o sin certificación. En el caso de la certificación la misma se refiere a las certificaciones para la producción orgánica y en otras de certificación que dé cuenta de condiciones de producción justa para los productores (por ejemplo, Fair Trade y certificación UTZ⁴). Algunos productores que no logran la certificación orgánica siguen prácticas agroecológicas que no cuentan con ningún tipo de certificación. En estos casos, los productos se denominan “agroecológicos”. El diferencial de precio entre el producto orgánico y el natural ronda el 12% a favor del orgánico. El costo anual de las certificaciones normalmente en Paraguay es asumido por las cooperativas o empresas privadas.

Para tener una idea de la inversión inicial y el capital operativo, se presenta la información de los costos del cedrón Paraguay orgánico (Cuadro 7). La inversión inicial, por hectárea, es de 8.950.000 guaraníes.

4 Para más información, ver <https://utz.org/language-landingpage/sp/>.

Cuadro 7: Costo de producción y margen bruto por hectárea de la producción de cedrón Paraguayo Orgánico (*)

ACTIVIDAD/INSUMO	COSTO (EN GS)
Preparación de suelo	3.400.000
Carpida y Rastreada	1.000.000
Surcado o carancheado	1.500.000
Mudas	1.200.000
Plantación	700.000
Cuidados culturales	1.950.000
Carpida	1.500.000
Tratamiento fitosanitario	400.000
Fertilizante	50.000
Cosecha y post cosecha	3.600.000
Cosecha, secado y embolsado	3.600.000
Costo total	8.950.000

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cooperativa la Norteña.

* Estimaciones realizadas sobre la base de un campo de 1 ha con un rendimiento de 2.500kg. No se consideran los costos financieros, que se dan en caso de financiamiento. El producto se acopia en la finca del productor.

Algunas restricciones importantes en la cadena de valor, es la escasa asistencia técnica que reciben los productores de las entidades de apoyo, así como el financiamiento reducido. La Cooperativa la Norteña y otras empresas que financian la producción, poseen una tasa de interés de cerca del 25% anual frente a la tasa del Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) que es del 10% al 18%.

Entre otras restricciones que se pueden citar, para el desarrollo del negocio de hierbas aromáticas, se encuentran⁵:

- Expansión de la frontera de agricultura extensiva en Paraguay con poco respeto por las buenas prácticas agrícolas de fumigado, lo cual afecta a la producción debido a la contaminación con agroquímicos.
- Insuficientes centros de acopio, ya que las familias acopian en sus casas, lo que genera condiciones para contaminación, el aumento de la humedad y la presencia de insectos y roedores, que pueden dañar el producto.
- Falta capacidades de mercadeo de los emprendedores locales para la distribución, promoción, diseño de packaging.

5 Definidas en base a informaciones secundarias y en las entrevistas de campo realizadas.

Por lo tanto, para el desarrollo del negocio de las hierbas medicinales se debe hacer frente a las restricciones mencionadas. Es una condición indispensable, que antes del inicio de la producción, se pueden establecer acuerdos con las empresas comercializadoras, que ya tienen desarrollado un conjunto de proveedores, por lo cual se deben negociar la asistencia técnica y los contratos de compra para que los jóvenes emprendedores puedan insertarse a la cadena.

2.3.2. Cadena de valor de la Soja

La soja es uno de los rubros agrícolas más importantes del país. A pesar de los ciclos negativos de la producción sojera, la misma ha sido compensada por sus respectivos ciclos expansivos y la gran capacidad existente en el país para la producción y comercialización de la soja, así como la robustez del esquema de financiamiento.

De esta manera Paraguay se convierte en el sexto productor mundial de soja y en el tercer exportador. El volumen producido por el país al 2021, según este ranking, es de 8,5 millones de toneladas mientras que la exportación alcanzó los 5,3 millones de toneladas (Cuadro 8).

Cuadro 8: Principales Productores y Exportadores de Soja - 2021

PRODUCTORES			EXPORTADORES		
Ranking	País	Toneladas (Millones)	Ranking	País	Toneladas (Millones)
1	Brasil	139	1	Brasil	94
2	USA	120,71	2	USA	55,8
3	Argentina	46,5	3	Paraguay	5,3
4	China	16,4	4	Argentina	4,9
5	India	11,9			
6	Paraguay	8,5			

Fuente: Capeco en base a USDA Ene/2022

Cabe destacar que en la campaña 2021/2022, los resultados de la soja no fueron óptimos por las condiciones climáticas, sin embargo, para la campaña 2022/2023 se espera que esa situación se revierta considerando los elevados precios internacionales a futuro que muestra la soja en esa campaña⁶; la misma, sin embargo, debe ser contrastada con el incremento de los precios de los insumos para la producción.

6 A octubre del 2022 la soja no baja de los US\$ 500 por tonelada en el mercado internacional. Ver: <https://www.ultimahora.com/persistira-volatilidad-los-precios-la-soja-y-piden-cautela-productores-n3027853.html>.

La producción de soja en San Pedro representa el 9,5% de la producción total en el país. Cabe destacar que las tierras del departamento no son la más aptas para dicho cultivo, sin embargo, con la adecuada tecnología se logra un rendimiento muy similar a los departamentos con mayor producción como Itapúa y Alto Paraná, llegando a los 2.785 Kilogramos por Hectárea (Kg/Ha), (Cuadro 9).

Cuadro 9: Producción de Soja en el País (2020/2021)

DEPARTAMENTO	PRODUCCIÓN (TON.)	RENDIMIENTO (KG/HA)	% PARTICIPACIÓN
Alto Paraná	2.837.500	2.987	26,9
Caaguazú	1.278.900	2.974	12,1
Canindeyú	2.040.000	3.091	19,4
Itapúa	2.062.000	2.786	19,6
San Pedro	1.002.600	2.785	9,5
Otros	1.316.080	-	12,5
Total	10.537.080	2.895	100,0

Fuente: Síntesis Estadística – MAG

En esa línea, según la Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS), en la zafra 2022/2023, podría alcanzar los US\$ 900 o sea aproximadamente 5,6 millones de guaraníes por hectárea. A pesar de ello, cabe considerar que el costo del producto depende de la fertilidad del suelo, insumos y tecnología aplicada, por lo que el monto mínimo podría ser inferior.

La producción de soja es viable para los pequeños productores únicamente con el apoyo técnico y comercial brindado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). En el departamento de San Pedro, en los distritos de Santa Rosa y Liberación y sus áreas de influencia, el Ministerio de Agricultura y Ganadería a través de la Dirección de Extensión Agraria (DEAG), ha logrado organizar a productores de la Agricultura Familiar Campesina (AFC) para que puedan realizar el cultivo de este rubro en parcelas de entre 2 y 10 hectáreas, ya que la única forma de que la producción de soja sea rentable en pequeñas parcelas es mediante la siembra conjunta. Asimismo, la DEAG organiza la comercialización por medio del acopio del rubro para la entrega a los silos de la zona.

Los jóvenes microempresarios, pueden utilizar estos mecanismos para producir soja en sus propias parcelas, siempre y cuando puedan organizar un acuerdo con la DEAG en los distritos del Departamento de San Pedro.

Por otra parte, los jóvenes pueden utilizar este producto, para la fabricación de balanceados para animales, ya que en todo el departamento la producción del ganado bovino y porcino es importante y cuenta con alta demanda.

Igualmente, la producción de leche y carne de soja se puede realizar con métodos de cocción caseros como alternativa de alimentación rica en proteínas.

Asimismo, se podría realizar convenios con la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (CAPECO) que en su área de Responsabilidad Social desarrolla el Programa Nutrición con Soja.

Las principales restricciones para el desarrollo de este rubro por parte de los jóvenes microempresarios son:

- La necesidad de organizarse en comités o asociaciones para poder acceder al apoyo de la DEAG, único medio viable para plantar soja en grano.
- Al aumentar el precio de los insumos, se hace más importante y rentable la producción de abonos verdes en los periodos de entre zafra para aumentar la fertilidad de los suelos.

2.3.3. Cadena de valor del Sésamo

La producción de sésamo en el país ha ido mermando en los últimos ocho años, dado que en la campaña 2013/2014 se logró una producción de 87.500 ton., lo cual fue descendiendo a 35.887 ton. en la campaña 2020/2021. En el departamento de San Pedro la producción de sésamo ha ido aumentando hasta llegar a 18.000 ton., en la campaña 2020/21. Representando el 50% de la producción total en el país. En ese mismo periodo el rendimiento en el departamento alcanza los 720 kg/ha, superior al promedio nacional de 677 kg/ha (Cuadro 10).

Cuadro 10: Producción y Rendimiento del Sésamo

CAMPAÑA AGRÍCOLA	PRODUCCIÓN (EN TONELADAS)			PARTICIPACIÓN DE SAN PEDRO
	San Pedro	Otros	Total	%
2013/2014	10.641	76.859	87.500	12,2
2014/2015	21.070	22.720	43.790	48,1
2015/2016	8.614	12.836	21.450	40,2
2016/2017	12.148	18.102	30.250	40,2
2017/2018	7.229	10.771	18.000	40,2
2018/2019	9.637	14.363	24.000	40,2
2019/2020	18.000	19.338	37.338	48,2
2020/2021	18.000	17.877	35.877	50,2
Rendimiento 2020/2021 (Kg/ha)	720	-	677	

Fuente: Síntesis Estadística – MAG

Cabe destacar que ya existe una amplia experiencia de los productores de la Agricultura Familiar Campesina en este rubro, por lo cual no se puede dejar de considerar como un negocio potencial para los jóvenes del Programa SAPEA 2.0.

Según las estimaciones disponibles, en la cadena del sésamo participan 22.000 productores, que representan 66.000 trabajadores, de los cuales 19.800 representan el empleo femenino (Cuadro 11).

Cuadro 11: Productores en la cadena de valor del sésamo

	2016	2017	2018
Productores	47.000	27.000	22.000
Empleo	141.000	81.000	66.000
Empleo Femenino	42.300	24.300	19.800

Fuente: MAG, en base a entrevistas realizadas a empresas del sector. Se estimaron 3 empleos por productor. El empleo femenino se estimó en 40%.

La Cámara Paraguaya de Exportadores de Sésamo (CAPEXSE), estima que para la campaña 2022/2023 se aumentará la producción del rubro, ya que Paraguay está bien posicionado en el mundo, especialmente en Japón, gracias a la calidad, inocuidad y cumplimiento de los contratos, además, unos 25 países del mundo compran el sésamo de Paraguay.

La sequía de este año (2022) mermó bastante la producción de sésamo, pero el precio fue considerado bueno, alrededor de 8.000 guaraníes por kilo para el productor.

La ventaja de este rubro es que la escala mínima para su producción es de media hectáreas. Sin embargo, se deben aplicar buenas prácticas agrícolas, sobre todo para evitar la contaminación con agroquímicos, ya que la agricultura empresarial realiza fumigaciones en algunas zonas aledañas a la producción de sésamo.

El costo para la producción de una hectárea de sésamo es de aproximadamente 2.343.000 de guaraníes por hectárea. Por su parte, con un rendimiento promedio por hectárea de 720 kilogramos y con un precio de 8.000 G por kg, se obtiene un ingreso de 5.760.000 por hectárea con un margen bruto de 3.417.000 kg por hectáreas (Cuadro 12).

7 Extraído de Obaya M y Ramírez J. (2020). Informe de diagnóstico de cadenas de valor de granos, yerba mate y plantas medicinales y aromáticas del Paraguay. ONUDI. Asunción.

Cuadro 12: Costo y margen de utilidad en Producción Sésamo (*)

SÉSAMO CONVENCIONAL (NO ORGÁNICO)	
DETALLE	GUARANÍES / HA
Preparación del Suelo y Siembra	
Alquiler de máquinas/servicios	790.000
Semillas (por paquete)	35.000
Fertilizantes	265.000
Herbicida	88.000
Insecticida	125.000
Otros ítems (carpas y bolsas)	240.000
Siembra	70.000
Labores	
Carpida con Raleo	150.000
Carpida	100.000
Carancheada	100.000
Cosecha	
Corte y Emparvado	300.000
Trilla y Limpieza	80.000
TOTAL DE COSTOS	2.343.000
Rendimiento por Hectárea 2022	720
Precio por Ha 2022 (Gs)	8.000
Ingresos Brutos por Ha	5.760.000
Margen Bruto	3.417.000

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MAG y CAPEXSE (*Cálculo realizado para una hectárea).

La demanda de sésamo se da por parte de los acopiadores de la zona de San Pedro, que a su vez proveen a las empresas exportadoras. Las empresas con mayor nivel de exportación son Shiroswawa y Agro Nebai, con un 18,9% y un 17,6% de exportación, respectivamente (Cuadro 13). Previos acuerdos institucionales, estas empresas están dispuestas a realizar los planes de producción y brindar asistencia técnica a los comités de productores rurales.

Cuadro 13: Empresas Exportadores de Sésamo 2018

EXPORTADOR	VALOR (2018)	PARTICIPACIÓN
Shirosawa Company S.A.I.C.	6.806.686	18,9%
Agro Nebai S.A.	6.345.118	17,6%
Unitex S.A.	5.268.736	14,6%
Agroland S.A.	4.401.314	12,2%
Cooperativa Colonizadora Multiactiva Fernheim Ltda.	4.379.424	12,2%
Dulsan Orgánica S.A.	2.262.915	6,3%
Otros	407.925	18,13%

Fuente: Rediex.

2.3.4. Cadena de valor del Maíz

Desde la campaña 2014/2015, el Departamento de San Pedro, ha venido manteniendo su participación en la producción del maíz en torno al 10%, llegando a la campaña con una producción de 396.953 toneladas y una productividad de 3.861 kg/ha, inferior al promedio nacional de 4.129 kg/ha (Cuadro 14).

Cuadro 14: Producción de Maíz

CAMPAÑA AGRÍCOLA	PRODUCCIÓN (EN TONELADAS)			PARTICIPACIÓN DE SAN PEDRO
	San Pedro	Otros	Total	%
2014/2015	509.600	4.476.281	4.985.881	10,2
2015/2016	526.611	4.625.709	5.152.320	10,2
2016/2017	546.269	4.798.381	5.344.650	10,2
2017/2018	566.585	5.268.008	5.834.593	9,7
2018/2019	570.007	5.006.893	5.576.900	10,2
2019/2020	566.585	5.268.008	5.834.593	9,7
2020/2021	396.953	3.691.140	4.088.093	9,7
Rendimiento 2020/2021 (Kg/ha)	3.861	-	4.129	

Fuente: Síntesis Estadística – MAG

La producción, en la finca de los pequeños productores está mayormente destinada al autoconsumo y a la alimentación de los animales de la finca. Asimismo, se produce harina de maíz para la producción de otros alimentos para el consumo humano.

La estructura productiva del maíz en el país se caracteriza en los productores de la agricultura familiar campesina, con un enfoque de seguridad alimentaria y para la venta en los mercados locales, formales o informales. Por otro lado, están los medianos y grandes productores, que orientan su producción a los mercados internacionales y a la agroindustria.

Sin embargo, desde la instalación de la empresa INPASA en la ciudad de Liberación ha surgido la oportunidad de que los pequeños productores asociados puedan vender toda la producción de maíz a esta empresa. A pesar de que los precios son reducidos, el volumen comprado por la empresa podría generar ventajas al momento de tener un lugar único y cercano para la venta de maíz (tupi pytá y maíz amarillo, conocido como maíz chipá).

El maíz chipá es utilizado también para la fabricación de harina de maíz y sus derivados alimenticios (chipa, sopa paraguaya, chipa guazú). La inversión mínima requerida para la producción de maíz, en una finca familiar es de 1.700.000 Gs por hectárea, según datos de la FECOPROD. Esto no incluye el costo de transporte, ni el uso de maquinarias agrícolas. El rendimiento promedio por hectárea de maíz es de 3.861 y el precio de venta a granel es de Gs. 1.200 por kilo, con lo cual el ingreso por una hectárea de maíz es de Gs. 4.633.200.-

2.3.5. Cadena de valor de la Leche

Según datos del MAG, la cadena láctea es muy importante en la economía del Paraguay, representando alrededor del 20% del PIB agropecuario. Paraguay produce alrededor de 920 millones de litros anuales, cantidad que va en aumento. La cadena láctea emplea directamente en el sector primario un estimado de 50,000 personas y en la industria otros 4.500 para un total de 54,500 empleos directos.

Con base a informaciones del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (SENACSA), en el año 2020 se recibieron en plantas industriales la cantidad de 541 millones de litros de leche de los cuales fueron procesados 434.376.100. En el 2021, la cantidad se redujo levemente llegando a cerca de los 536 millones de litros, siendo los principales productos industrializados la leche fluida y la bebida láctea (Cuadro 15).

Cuadro15: Producción de Leche en Plantas (En litros)

PRODUCTO	2020	2021
Leche recibida en plantas	541.033.428	536.807.953
Industrialización		
Leche fluida	231.794.986	239.038.154
Bebida láctea	119.971.865	122.461.546
Yogur	36.077.390	33.412.673
Leche en polvo	12.476.808	12.004.122
Quesos	11.325.306	10.288.127
Crema de leche	6.425.077	6.633.114
Suero en polvo y líquido	5.424.527	6.461.900
Dulce de leche	6.174.111	5.729.481
Manteca	1.895.834	2.330.661
Postres	1.817.405	1.543.248
Base para helados	471.248	646.118
Helados	437.642	475.410
Ricotta	19.101	17.397
Reconstituida	64.800	5.000
Total	434.376.100	441.046.951

Fuente: SENACSA

El gran volumen de procesamiento de la leche obedece a su vez al crecimiento sostenido del consumo de leche en Paraguay, lo cual permite el desarrollo de una cadena compleja y fuerte, en la cual las industrias han realizado muchas inversiones (ampliación y mejora de las plantas, nuevas unidades para diversificar la línea, mejorar la distribución).

El modelo de negocio actualmente más difundido es la producción y acopio del producto por pequeños lecheros que lo entregan al sector industrial. En el mismo, diversas organizaciones campesinas entregan rutinariamente su producción en tanques de acopio en sus comunidades.

Existen diversos proyectos de apoyo para la producción lechera en el país, con sus respectivas características y escalas mínimas (Cuadro 16). Estas escalas son importantes al momento de tomar la decisión de iniciar una microempresa dedicada a la producción de lácteos.

Cuadro 16: Características de los Productores en Programas de Apoyo

PROGRAMA	SUPERFICIE LECHERA (HA) -PROMEDIO	Nº TOTAL DE VACAS - PROMEDIO	PRODUCCIÓN (LITROS/DÍA) - PROMEDIO	FAMILIAS BENEFICIADAS	RECURSOS (US\$)
Proyecto Paraguay Inclusivo (PPI-MAG)	1-5	2-3	5-15	1.103	1.100.000
Programa Fomento a la Cadena Láctea (PFCL) Viceministerio de Ganadería – MAG)	9-21	4-6	10-34	1.204	790.000
Programa Cadenas de Valor Inclusivas de la FECOPROD – USAID	5-15	2-10	10-35	1.093	650.000

Fuente: MAG - FIDA

Actualmente, en San Pedro, el programa Cadenas de Valor Inclusivas de la FECOPROD-USAID⁸, apoya a 13 organizaciones de productores, con un total de 265 productores. Las industrias anclas que absorben la producción de leche de estas organizaciones son:

- Cooperativa Friesland
- Doña Angela
- Tambo Verde
- Multilac

Para iniciar una organización lechera se necesitaría al menos 10 productores que posean y ordeñen 2 a 3 vacas.

El precio pagado por las industrias tiene una base de 2.200 Gs. por litro, que luego de deducir los costos el pequeño lechero recibirá 1.900 Gs. por litro.

8 USAID-FECOPROD (2020). "Manual Cadena Láctea". Programa de Cadenas de Valor Inclusivas. Asunción.

Una experiencia importante para generar mayor valor agregado al acopio y entrega de leche es de la Cooperativa Ko'eyu Ltda., que el año 2019 recibió del programa competitividad para las Mipymes del Viceministerio de la Mipymes, máquinas pasteurizadoras y ensachetadoras⁹. El plan fue con la intención de diversificar su producción para, además de seguir entregando leche a la industria, puedan fabricar leche en sachet de un litro, cuyos clientes son los almacenes y autoservicios de la región.

Al 2022, sin embargo, según la Cooperativa, no fue posible la producción de la leche en sachet en forma masiva, pues la escala para la entrega a pequeños negocios no es rentable. Es necesaria la habilitación sanitaria y del establecimiento por parte del INAN, lo cual implica una inversión de cerca de 100 millones de guaraníes.

Cabe destacar un detalle importante que se está produciendo en la cooperativa que es el cambio generacional, ya que los jóvenes desde los 18 años son los que están asumiendo un rol activo en la misma.

2.3.6. Cadena de Valor Frutihortícola

Paraguay importa más frutas y hortalizas con respecto al valor de sus exportaciones en dichos rubros.

En cuanto a las exportaciones el banano es el producto estrella, con un valor de US\$ 15,6 millones que representa el 93% de las exportaciones de frutas y hortalizas en el 2020 (Cuadro 17). Similar proporción se mantiene en el 2021 con un valor de US\$ 19,3 millones¹⁰, según el Portal Frutihortícola, basados en datos de la Ventanilla Única de Exportaciones del MIC.

Cuadro 17: Exportaciones de productos frutihortícolas del Paraguay – 2020

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS FRUTIHORTÍCOLAS DEL PARAGUAY – 2020	
Producto	Valor (US\$)
Bananos	15.588.000
Piña tropical	708.000
Vegetales, productos frescos o secos	443.000
Naranjas	60.000
Total	16.799.000

Fuente: F.A.O. Stat

9 Plan Internacional (2020). "Estudio de Mercado de Oportunidades Laborales para personas Jóvenes en Situación de Vulnerabilidad con especial incidencia en la población indígena y personas con discapacidad en los departamentos de Central, Caaguazú, Guairá y San Pedro".

10 [https://www.portalfruticola.com/noticias/2022/01/25/exportaciones-de-banano-paraguay/#:~:text=Los%20ingresos%20generados%20por%20las,Industria%20y%20Comercio%20\(MIC\).](https://www.portalfruticola.com/noticias/2022/01/25/exportaciones-de-banano-paraguay/#:~:text=Los%20ingresos%20generados%20por%20las,Industria%20y%20Comercio%20(MIC).)

En contraste, las importaciones de productos frutihortícolas superan a las importaciones no solo en valor sino en variedad de productos. Existen, según datos de la F.A.O, Paraguay importa al menos 22 productos frutihortícolas por un monto aproximado de US\$ 20 millones (Cuadro 18).

Cuadro 18: Importaciones de productos frutihortícolas del Paraguay – 2020

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS FRUTIHORTÍCOLAS DEL PARAGUAY - 2020		
Producto	Importaciones (En US\$)	%
Papas, patatas	5.770.000	28,2
Cebollas, chalotes, verdes	4.088.000	19,8
Tomates, frescos	3.424.000	16,6
Naranjas	2.250.000	10,9
Peras	1.814.000	8,8
Repollos	886.000	4,3
Sandías	736.000	3,5
Papaya	557.000	2,7
Uvas	380.000	1,8
Zanahorias y nabos	373.000	1,8
Piña tropical	256.000	1,2
Pomelos	44.000	0,2
Total	20.578.000	100

Fuente: F.A.O. Stat

A este volumen de importaciones registradas, se deben agregar los volúmenes frutihortícolas del comercio informal que amplía el déficit comercial mencionado.

En cuanto la producción frutihortícola del departamento de San Pedro, se destaca principalmente la piña que representó el 77,7% del total de la producción del país en la campaña 2019/2020. Asimismo, la producción de banano, en el mismo periodo, el

departamento de Caaguazú (Isla Tembiaporá) representó el 60% de la producción nacional y el departamento de San Pedro cerca de 35% de la producción total del país (Cuadro 19).

Cuadro 19. Producción de los Principales Rubros Frutihortícolas en San Pedro (En Ton.)

	SAN PEDRO	TOTAL PAÍS	%
Productos	2019/2020	2019/2020	
Piña	66.188	85.136	77.7
Banana	33.062	94.486	35.0
Locote	1.416	11.136	12.7
Tomate	2.504	53.986	4.6
Cebolla	359	10.638	3.4
Naranja	4.710	228.160	2.1

Fuente: Síntesis Estadísticas – MAG

Un aspecto importante de la cadena de valor frutihortícola, en San Pedro, es que existen todos los eslabones necesarios para avanzar en el desarrollo de esas cadenas, es decir, existen actores tanto en la producción primaria, en el acopio, en la industrialización (en la zona de Asunción y Central), en la distribución de productos frescos y hasta hay canales de exportación.

Una tendencia actual es la producción orgánica frutihortícola para mercados diferenciados que están dispuestos a adquirir un producto a un mayor precio y que no contenga agroquímicos para velar por su salud. Dicha certificación orgánica facilita a los jóvenes acceder a mercados diferenciados y a un mejor precio.

Para fomentar la producción y certificación orgánica se creó la Asociación Paraguaya de Productores Orgánicos (APRO) con su marca comercial ECOAGRO (<https://ecoagro.org.py/historia/>) brinda los servicios del Sistema de Participativo de Garantías (SPG) (<https://ecoagro.org.py/certificacion/>) como certificación de producción orgánica para el mercado interno. La APRO tiene 250 productores agrícolas asociados en los departamentos de Central, Cordillera y Paraguari. Los jóvenes pueden vincularse en comités de producción y asociarse para recibir entrenamientos para participar de la comercialización con mercados les permita una diferenciación de la producción.

2.3.7. Cadena de valor de la Miel de Abeja

El mercado paraguayo posee un consumo mayor a 3.000 toneladas al año de miel, de los cuales el 60% es importado y el 40% corresponde a la producción nacional¹¹. Esta brecha da un impulso de mayor demanda general en la cadena, habiendo aumentado el interés de distintos acopiadores y procesadores para asegurar las compras, estimulando finalmente a los apicultores a aumentar sus producciones.

11 USAID-FECOPROD (2020). "Manual Cadena Apícola". Programa de Cadenas de Valor Inclusivas. Asunción.

Asimismo, según la Unión Paraguaya de Apicultores (UPA), el sector apícola en los últimos dos años despegó fuertemente, debido a la inclusión de la miel en las meriendas escolares en varios departamentos. De esta forma todos los productores tienen garantizada la compra de su miel, entonces se convierte en un gran beneficio para la gente y para el desarrollo de la apicultura, que beneficia a la agricultura familiar campesina.

Es interesante enfatizar que la organización cuenta con 15.000 apicultores. Los socios son diferentes categorías, pequeños, medianos y grandes productores. Para los que quieran iniciarse en la apicultura o que tengan pequeñas colmenas y quieran hacerlas crecer el gremio ofrece a sus socios asistencia, capacitaciones, salidas de campo y charlas.

Asimismo, cabe destacar que en el MAG y la GIZ a través del programa Pro-Cadenas, brindó asistencia técnica y capacitaciones a Comités de Productores de Miel para el mejor aprovechamiento de la producción, diversificando en productos como el polen, la cera, los propóleos, la jalea real y el material vivo.

Según dicha institución existen cuatro niveles de apicultores: los que cosechan para autoconsumo (1 a 3 colmenas), familiares (4 a 20 colmenas), granjeros (20 a 50 colmenas) y microempresarios (50 en adelante).

Uno de los desafíos en la cadena de la miel de abeja es el envasado con todos los registros sanitarios para la venta de la miel como producto final. Los mercados locales de San Pedro y Caaguazú cuentan con buena oferta de miel de abeja, por lo cual es importante enfocarse en vender la miel de abeja envasada en las ciudades del gran Asunción. Un aliado para realizar la comercialización en la ciudad de Asunción es la APRO (Asociación de Productores Orgánicos), quien comercializa con su marca ECOAGRO en domicilios particulares con el servicio de Delivery y en los principales supermercados.

2.4. Los aspectos productivos y de comercialización de las oportunidades de negocio identificadas.

SANTA ROSA DEL AGUARAY

La primera unidad de análisis es la ciudad de Santa Rosa, cuya área de influencia abarca las ciudades de: a) General Resquín y b) San Vicente.

Sector Primario

Producción de Granos: soja, sésamo, maíz y porotos. Para la temporada 2022/2023 se espera una recuperación en los precios de estos rubros, así como se espera que las condiciones climáticas sean óptimas.

La DEAG, en Santa Rosa, hace parte del proyecto Inclusión a Cadenas Productivas de la Agricultura Familiar (PRODICAF) financiado por la Itaipú Binacional, liderado técnicamente por el MAG Ministerio de Agricultura y Ganadería y administrado por la Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyectos (UNOPS).

En marco de este programa la DEAG de Santa Rosa promueve los rubros de soja, sésamo y maíz, en la Agricultura Familiar, pero con un componente de inserción de los jóvenes en esta cadena. Se han trabajado, en esta línea, con cerca de 800 familias en el rubro soja, que es el rubro más novedoso por tener un mercado asegurado. Los productores de maíz son 1.200 familias, donde ya se incluyen a los productores de soja por ser un rubro complementario.

La comercialización conjunta de estos granos es organizada por el MAG, mediante convenios que posee con empresas privadas. Algunas de estas empresas brindan asistencia técnica a los productores, con el seguimiento de la DEAG Santa Rosa. Particularmente, en esta modalidad, el maíz se vende a la empresa INPASA.

Las habilidades técnicas requeridas para la producción de estos rubros la brindan la DEAG, con la cual se sugiere hacer un convenio para insertar a los jóvenes beneficiarios del Programa SAPE´A 2.0 en dicha asistencia.

■ Productos Procesados

Existen una serie de productos procesados que se pueden elaborar y que tiene oportunidades de negocios en la región estudiada. En primer lugar, se ha detectado la demanda de balanceados en la región. La producción de este rubro se puede realizar aprovechando la producción de soja y maíz. Existe actualmente una alta demanda de balanceados para la producción ganadera, tanto para las pequeñas como grandes fincas. Las instituciones que podrían capacitar a los jóvenes en la producción de balanceados a nivel de finca son la DEAG y el Instituto Paraguayo de Tecnología (IPTA), que hace parte del sistema del MAG.

Asimismo, aprovechando la producción local, otra opción de productos procesados son los derivados del maíz con la harina de maíz, chipas, sopa y chipa guazú. En Santa Rosa y ciudades vecinas existe alta demanda de harina de maíz para su comercialización en forma de alimentos.

Los derivados de mandioca (almidón, mandioca cocinada, mbejú) cuentan con alta demanda en la región, pues se consumen diariamente. La municipalidad del distrito de Gral. Resquín, busca posicionarse como la ciudad del mbejú, con el local gastronómico MBEJU ROGA. Existen más de 25 recetas a base de mandioca y su almidón. La elaboración de estos productos es conocida por los miembros de las familias campesinas, y pueden potenciarse con capacitaciones puntuales por medio del Sistema Nacional de Promoción Profesional (SNPP) y el Centro de Entrenamiento del Emprendedor (CEE) que cuenta con el curso denominado *Recetas Gastronómicas Innovadoras*, que pretende aprovechar la producción existente en las localidades en las que se realiza sus entrenamientos.

Siguiendo la línea de productos procesados, la producción de chorizos caseros de carne y/o cerdo cuentan con alta demanda en la región. Igualmente, un sector no cubierto son las

pizzas gourmet, ya que, en la ciudad de Santa Rosa y ciudades vecinas, como se determinó en el Focus Group realizado, no existen pizzerías de calidad.

La fabricación de remeras, manteles, edredones y otras confecciones, así como artesanías como las zapatillas decoradas, son otra oportunidad de negocios identificada dentro de la organización Asociación de Mujeres Emprendedoras de Kuña Mbarete de la ciudad de Santa Rosa. Esta organización, actualmente realiza capacitaciones en los sectores rurales de la Santa Rosa y su zona de influencia, pero lo hacen esporádicamente por la falta de recursos. Esta oportunidad va dirigida principalmente a las mujeres jóvenes en coordinación con el Departamento de Juventud de la Municipalidad de Santa Rosa. Con esta asociación se podría realizar un convenio, para capacitar a algunos de sus miembros para que luego éstas capaciten a las mujeres en las zonas rurales. Además, la organización capacita en temas de finanzas personales, sumamente importante para las jóvenes rurales.

■ **Articulación de actores para mejorar la comercialización**

Entre las actividades para promover la comercialización de los productos agrícolas, pecuarios y manufacturados por jóvenes, es importante dar destaque a las ferias de la Asociación Kuña Mbarete, pues estas realizan las ferias no solo para vender en el momento, sino que hacen contactos con los distintos comercios para levantar pedidos de productos para la venta en forma conjunta. Esta modalidad es particularmente importante para poder realizar una comercialización conjunta, una de las principales barreras para el desarrollo de los negocios del segmento juvenil.

Así, la comercialización de los productos procesados puede realizarse en las distintas ferias realizadas en la ciudad:

- Ferias realizadas por la DEAG para productos agropecuarios en forma independiente y con la Municipalidad de Santa Rosa.
- Ferias independientes de la Municipalidad de Santa Rosa.
- Ferias organizadas por la Asociación de Asociación Kuña Mbarete y redes sociales de esta organización.

Nuevamente la municipalidad de Santa Rosa podría, asimismo, conectar a los jóvenes con los distintos comercios existentes en la ciudad, para lo cual los jóvenes deben tener totalmente desarrollado los productos, con sus muestras, precios y cantidades.

Una capacitación adicional necesaria, son la realización profesional de las ferias de venta. El CEE, posee esta capacitación para potenciar las ferias con la adecuada organización, exhibición de los productos, empaques, colores, y otros temas que actualmente no se encuentran, ni tienen en cuenta en las ferias organizadas por la ciudad. Igualmente, son importantes los cursos de autoestima y técnicas de venta para los jóvenes para desarrollar las habilidades de comercialización.

En el cuadro 20 se pueden observar las oportunidades de negocio identificadas y una lista de capacitaciones necesarias para poder desarrollar habilidades y aprovechar dichas oportunidades.

Cuadro 20. Oportunidades de Negocios identificadas: Santa Rosa y área de influencia.

ESLABONES DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	PRESENTACIÓN	EMPRESA(S) INTERESADA(S)/ APOYO PARA LA COMERCIALIZACIÓN	CAPACITACIONES NECESARIAS	INSTITUCIONES CAPACITADORAS
Soja	Producción de soja en pequeña escala y comercialización asociada	A granel	Silos y Acopiadoras. La comercialización se realiza en forma conjunta con la coordinación del MAG de Santa Rosa.	Capacitación técnica en producción de soja	DEAG Santa Rosa
Maíz	Producción asociada a la soja	A granel	Actualmente ya se vende a INPASA (Barrio San Pedro, Dpto. de San Pedro).	Capacitación técnica en producción de maíz asociado con otros rubros	DEAG Santa Rosa
Balanceado	Balanceado para consumo en la finca	Bolsas de 5 kilos y 25 kilos.	Venta en ferias realizadas en Santa Rosa del Aguaray. Venta para engorde vacuno.	Curso de producción de balanceado	DEAG Santa Rosa SNPP - SINAFOCAL
Productos Alimenticios	Harina de maíz y mandioca Sopa y chipa guazú. Harina de mandioca Chipa Chorizos caseros pizza	Por unidad	Ferias realizadas por la DEAG para productos agropecuarios en forma independiente y con la Municipalidad de Santa Rosa. Ferias independientes de la Municipalidad de Santa Rosa. Ferias organizadas por la Asociación de mujeres "Kufña Mbarete" y redes sociales de esta organización. Venta directa a comercios con intermediación de la Asociación "Kufña Guapa" y la Municipalidad	Procesamiento del maíz y la mandioca. Recetas gastronómicas innovadoras. Curso de Desarrollo de Ferias comerciales Cursos de autoestima, mentalidad emprendedora, habilidades de ventas.	DEAG CEE SNPP

Confecciones y Artesanía	Remeras, manteles y otras artesanías.		<p>e) Ferias organizadas por la Asociación de Asociación Kuña Mbarete y redes sociales de esta organización.</p> <p>Venta directa a comercios con intermediación de la Asociación Kuña Mbarete y la Municipalidad.</p>	Cursos de Confección y Artesanía.	<p>CEE.</p> <p>SNPP.</p> <p>Municipalidad de Santa Rosa.</p>
---------------------------------	---------------------------------------	--	--	-----------------------------------	--

Fuente: Elaboración Propia

LIBERACIÓN

La siguiente región considerada como unidad de análisis es la Ciudad de Liberación, cuya zona de influencia tiene dos distritos: Guayaibí y Yrybucua.

Sector Primario

En esta región, también se desarrolló el proyecto Inclusión a Cadenas Productivas de la Agricultura Familiar (PRODICAF) financiado por la Itaipú Binacional, liderado técnicamente por el MAG y administrado por la Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyectos (UNOPS).

Se promueve en el marco de dicho proyecto la soja, sésamo y maíz, siempre con un componente de inserción juvenil. El referente del DEAG en la ciudad de Liberación, manifiesta que los jóvenes rurales con quienes trabajan pueden desarrollar sus propios emprendimientos en base a estos rubros, desarrollando negocios como los balanceados y alimentos derivados del maíz para vender en el sector urbano. La municipalidad de Liberación, además, participa en el apoyo a la comercialización de estos rubros procesados por medio de la organización de ferias, tanto en forma individual o coordinada con la DEAG (Cuadro 21).

El maíz es una oportunidad importante pues la comercialización a la empresa INPASA se facilita, por la menor distancia de las zonas rurales de Liberación. Esta comercialización se realiza todo el año (ambos semestres) y es coordinada con el MAG, representando una oportunidad de ingresos económicos para los jóvenes productores que pueden consolidar su carga con productores de la misma comunidad.

Por su parte el *petit grain*, representa un negocio con un cultivo perenne y fácil de realizar. La empresa ALPACASA demanda este producto y necesita desarrollar una mayor cantidad de proveedores, debido a la creciente demanda para la exportación.

Además, referentes de la empresa (ALPACASA) manifestaron que existe demanda para el sésamo, que cumpla con las normas de calidad exigidas por la firma; si se logra cumplir con esas normas el precio pagado por kilo de sésamo es competitivo para los productores. La empresa, posee un departamento de asistencia técnica para apoyar a los pequeños proveedores a mejorar la calidad del sésamo.

■ Productos procesados

Cabe destacar que la especialización productiva entre el distrito de Santa Rosa y Liberación no difiere en gran manera. Por tal motivo algunas oportunidades de negocios son similares.

De esta forma la fabricación de balanceados es una oportunidad de fácil realización para los jóvenes de la región estudiada. Las familias de la zona consumen balanceados para ganado vacuno, ovino y para la cría de aves. Este producto puede ser vendido en las ferias de productores; en las mismas se encuentran varios productores de la Agricultura Familiar Campesina (AFC), que se dedican a la ganadería mayor y menor.

En esa línea la fabricación de alimentos derivados del maíz y la mandioca, representan una oportunidad relevante y que genera ingresos diarios. Los productos de consumo diario por la población son la chipa, harinas de maíz y mandioca, chipa guazú y sopa paraguaya.

Asimismo, los jóvenes, con apoyo de las ferias pueden aumentar la comercialización de sus productos alimenticios en el distrito de barrio San Pedro, donde se encuentra la fábrica de INPASA, dada la concentración de personas en los alrededores de fábrica en días específicos como los viernes y sábados. En la ciudad de Liberación estas ferias son organizadas conjuntamente entre la DEAG y la Municipalidad Local, que trabaja con una organización de feriantes (Cuadro 21).

La fabricación de estos alimentos se aprende, usualmente, en el hogar, sin embargo, para mejorar la calidad y sabor de los alimentos, es recomendable que se capaciten en cursos de gastronomía, tanto con el SNPP como con el CEE (curso de gastronomía Recetas Gastronómicas Innovadoras).

En la ciudad de Guayaibí, las ferias de productores son organizadas por la Dirección de Comercialización del MAG (DC), ubicada en el Centro de Desarrollo Agrícola (CDA) en Santaní juntamente con la municipalidad local. La característica de esta feria es que es de lunes a sábados y será permanente desde septiembre del 2022 pues el MAG ha donado a los productores feriantes equipos como carpas, mesadas y otros equipos, para la realización de la feria.

La coordinación de la participación de las ferias por parte de los jóvenes necesariamente debe ser coordinada con las organizaciones de feriantes locales por medio de la DC del MAG y los municipios.

■ **Negocios Verdes**

Respecto a las oportunidades de negocios verdes, en la ciudad de Liberación es posible trabajar con la recolección de materiales para su reciclaje, como cartones, hierros, aluminio y otros materiales. Los mismos, pueden ser vendidos en la ciudad a la recicladora Adonai. Dicha microempresa, vende a recicladoras de mayor porte en Santaní e incluso en Asunción. Asimismo, la empresa fabrica parrillas y ollas de disco para lo cual compran constantemente materiales para reciclar (Cuadro 21).

En Guayaibí se ha detectado, como negocio verde real y con alta demanda, la producción de humus líquido y sólido, con posibilidad de producirse en las fincas familiares, permitiendo un ahorro de los costos para el cultivo de rubros agrícolas. La Cooperativa Agronorte capacita para dicha producción y puede hacerlos para los jóvenes del Programa SAPE'A 2.0. Este abono es orgánico y permite reducir los costos de producción, considerando el incremento de precios de los abonos no orgánicos. La Cooperativa está interesada en incorporar nuevos socios productores y en realizar la certificación de la producción del humus como orgánico, para obtener mayor valor en el mercado. El humus, es utilizado por la propia cooperativa en sus campos experimentales y en los campos de sus socios, demostrando así su efectividad.

En cuanto la comercialización, los jóvenes, pueden vender el humus como abono a sus vecinos y por medio de la cooperativa, considerando la fuerte tendencia a la utilización de productos orgánicos en la agricultura.

Cuadro 21: Oportunidades de Negocio identificadas para la ciudad de Liberación y su área de influencia.

ESLABONES DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	PRESENTACIÓN	EMPRESA(S) INTERESADA(S)/ APOYO PARA LA COMERCIALIZACIÓN	CAPACITACIONES NECESARIAS	INSTITUCIONES CAPACITADORAS
Soja	Producción de soja en pequeña escala y comercialización asociada	A granel	Silos y Acopiadoras. La comercialización es apoyada por la DEAG de Liberación.	Capacitación técnica en producción de soja	DEAG Liberación
Maíz	Producción Asociada a la soja	A granel	Actualmente ya se vende a INPASA (Barrio San Pedro, Dpto. de San Pedro). El MAG Santa Rosa coordina la comercialización.	Capacitación técnica en producción de maíz asociado.	DEAG Liberación
Petit Grain	Producción agrícola	A granel	ALPACASA	Capacitación en producción de petit grain	ALPACASA – DEAG
Sésamo	Producción agrícola	A granel	ALPACASA	Capacitación en mejora en la calidad del Sésamo	ALPACASA
Balanceado	Balanceado para consumo en la finca	Bolsas de 5 kilos y 25 kilos.	Venta a vecinos. Venta a productores en las ferias de la Dirección de Comercialización – MAG.	Curso de producción de balanceado	DEAG Liberación SNPP - SINAFOCAL
Productos Alimenticios	Harina de maíz y mandioca. Sopa y chipa guazú. Harina de Mandioca. Chipa	Por unidad.	Ferias realizadas por la DEAG y las Municipalidades de Liberación y Guayaibí	Procesamiento del maíz y la mandioca. Recetas Gastronómicas Innovadoras. Curso de Desarrollo de Ferias Comerciales. Cursos de autoestima y habilidades en ventas.	DEAG. CEE. SNPP.
Reciclado	Venta de materiales para reciclar	Por kilogramos	Recicladora Adonai	La empresa compra los materiales por kilo.	-
Abono Orgánico	Producción de Humus sólido o líquido.	Por litros o kilogramos.	Cooperativa Agronorte	Técnicas de producción de Humus	Cooperativa Agronorte

Fuente: Elaboración Propia

San Estanislao (Santaní)

La siguiente región considerada como unidad de análisis es la ciudad de Santaní, cuya zona de influencia tiene dos distritos: Unión y Yataity del Norte.

Sector Primario

La zona es abundante en la producción de frutas (cítricos y bananas) y verduras. Representando una oportunidad viable para los negocios juveniles. Muchos de los jóvenes, ya poseen en sus fincas cultivos de frutas y verduras, por lo que el desafío sería buscar espacios para su comercialización, a través de las distintas ferias realizadas en la ciudad (Cuadro 22).

La producción de leche de cabra, un animal rústico, es otro rubro identificado como potencial en la región de Santaní. El DEAG local provee asistencia técnica para dicha producción. La leche y sus derivados (queso y yogurt) de cabra además se vende en las ferias, a familias y negocios locales.

La comercialización de estos productos en estado natural y procesado se realiza en las distintas ferias organizadas en la región por la Dirección de Comercialización del MAG ubicada en el Centro de Desarrollo Agropecuario (CDA) de Santaní.

Productos procesados

El negocio de balanceados para animales es otra de las oportunidades detectadas por los participantes del focus group en Santaní. El Viceministerio de Ganadería (VMG) posee programas de capacitación para la producción de balanceado, que pueden ser realizados por medio de la CDA de Santaní. Cabe destacar, que para que se realice un curso específico la CDA de Santaní no siempre cuenta con recursos financieros. Como se dijo anteriormente, los balanceados pueden ser vendidos a los propios productores que participan en las ferias. Esta comercialización incluso puede ser programada, con el apoyo de la Dirección de Comercialización, del CDA Santaní (Cuadro 22).

En cuanto a los productos gastronómicos, una oportunidad detectada en la elaboración subproductos no tradicionales de la mandioca como ser pizzas, helados, bolitas de mandioca (como alternativa a las papas fritas) y otros productos, considerando que el CDA de la ciudad ya ha capacitado en este tema a familias campesinas de la región.

Asimismo, existe la oportunidad para la fabricación de chorizos artesanales, para su venta en la ciudad de Santaní, punto neurálgico de la logística en San Pedro Sur. La capacitación para la fabricación de los chorizos estaría a cargo del Centro de Entrenamiento del Emprendedor del MTESS con su curso de Recetas Gastronómicas Innovadoras. La comercialización de este producto en las ferias de productores es interesante, ya que no compiten con ningún rubro de estos.

Para potenciar la comercialización de los productos, la dirección de comercialización de la CDA de Santaní, utiliza un cronograma de participación de los jóvenes en las ferias, en coordinación con el comité de feriantes. De acuerdo con los rubros, los jóvenes podrían participar directamente en los días de feria del comité, que son los lunes y viernes u organizar una feria exclusiva (viernes y sábado), una vez al mes. Las ferias se realizan en la Plaza Yobai de la ciudad. Las negociaciones pueden ser acompañadas también por la municipalidad de Santaní.

Otra opción de comercialización, de los productos citados, es con la Asociación de Jóvenes Emprendedores Santanianos, que realizan sus ferias temáticas una vez al mes en la plaza Yobai de Santaní. Estas ferias, incluyen paseo turístico, teatros y eventos artísticos por lo que suele tener una gran concurrencia de personas. Los jóvenes, en esta feria, podrían comercializar sobre todo los productos procesados como las pizzas de mandioca, chorizos artesanales, artesanías pequeñas y como se verá en los próximos puntos confecciones de retazos de telas.

■ Negocios Verdes

Una oportunidad de negocio verde constituye la fabricación de confecciones de retazos o restos de telas de jeans. Específicamente, la empresa *Blue Design* ubicada en San Lorenzo dona estos tejidos para fabricar cartucheras, delantales y bolsos.

Además, todo este proceso es organizado por la Fundación Princesa Diana que trabaja en forma conjunta con la Asociación de Industriales Confeccionistas en Paraguay (AICP). La Fundación organiza la capacitación, fabricación y comercialización de estos productos.

La Fundación está dispuesta a explorar la posibilidad de fabricar otros productos de la Economía Circular como la utilización de botellas PET para artesanías. La organización está abierta a trabajar y desarrollar proyectos conjuntos con el Programa SAPE'A 2.0.

Por parte de la AICP, la recomendación es organizar encuentros con empresas anclas asociadas que trabajan el concepto de moda sostenible, para conocer el Programa SAPE'A 2.0 de forma tal que se puedan organizar un proceso de inserción de los jóvenes emprendedores en las cadenas de valor de dichas firmas.

La producción de humus sólido y líquido con la capacitación y asociación a la cooperativa Agronorte, ubicada a 10 km en Guayaibí, es otra de las oportunidades para los jóvenes de Santaní. La comercialización del producto está asegurada por la alta demanda.

Otro negocio con vinculación segura al mercado es la producción de frutas y hortalizas orgánicas y sus derivados como conservas y dulces que pueden comercializarse mediante un acuerdo con la Asociación de Productores Orgánicos (APRO). Para formar parte de la Asociación se debe tener en cuenta algunas consideraciones:

- Las entidades interesadas, deben producir bajo un sistema de producción orgánica.
- Las organizaciones de productores deben contar con una personería jurídica y tener experiencia en la puesta en marcha de proyectos productivos y de desarrollo.
- Las empresas deben enmarcar su funcionamiento basándose en principios de responsabilidad social y ambiental.
- La organización/empresa presenta una nota de interés atención al Consejo Directivo para formar parte de la Asociación, dando a conocer las organizaciones socias que los recomienda.
- Un representante del Consejo estará visitándolos para conocer su experiencia y evaluar su propuesta.
- Se aprueba la petición y se concreta el pago de membresía anual.

Cuadro 22: Oportunidades de Negocios identificadas para Santaní y su área de Influencia

ESLABONES DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	PRESENTACIÓN	EMPRESA(S) INTERESADA(S)/ APOYO PARA LA COMERCIALIZACIÓN	CAPACITACIONES NECESARIAS	INSTITUCIONES CAPACITADORAS
Frutas y Verduras	Producción agrícola y transformación en conservas y mermeladas	Por unidad o kilos	Ferias de la Dirección de Comercialización del CDA en Santaní Asociación de Productores Orgánicos (APRO)	Asistencia Técnica para producción frutihortícolas Producción de conservas y mermeladas	CDA – Santaní. SNPP
Balanceado	Balanceado para consumo en la finca	Bolsas de 5 kilos y 25 kilos.	Venta a vecinos. Venta a productores en las ferias de la Dirección de Comercialización – MAG y la municipalidad de Santaní.	Curso de producción de balanceado	DEAG Liberación SNPP - SINAFOCAL
Productos Alimenticios	Productos derivados de la mandioca: pizza, helados, bolitas de mandioca.	Por unidad.	Venta en las ferias de la Dirección de Comercialización – MAG y la municipalidad de Santaní. Venta en las ferias de la Asociación de Jóvenes Emprendedores Santanianos	Recetas Gastronómicas Innovadoras para los derivados de la mandioca. Curso de Desarrollo de Ferias Comerciales. Cursos de autoestima y habilidades en ventas.	DC- CDA CEE. SNPP.
Confecciones	Fabricación de confecciones a partir de retazos de jeans y otros.	Por Unidad	Fundación Princesa Diana Asociación de Industriales Confeccionistas del Paraguay (AICP)	Confecciones de prendas en base a retazos	Fundación Princesa Diana
Abono Orgánico	Producción de Humus sólido o líquido.	Por litros o kilogramos.	Cooperativa Agronorte	Técnicas de producción de Humus	Cooperativa Agronorte.

Fuente: Elaboración Propia

2.5. Factores limitadores, facilitadores y potenciadores para la inserción de jóvenes en las cadenas de valor

2.5.1. Factores limitadores

En las entrevistas y focus group, se recabaron los factores limitantes para el desarrollo de negocios por las microempresas juveniles y la creación de empleos del departamento de San Pedro.

Factores limitadores para el emprendedurismo

En Paraguay el programa educativo de la enseñanza secundaria está orientado a formar egresados con la orientación principal de ser empleados antes que emprendedores. Los maestros son empleados públicos y ofrecen su óptica de empleado con sueldo seguro a sus alumnos. El programa educativo y los maestros están orientados en su mayor parte a formar empleados antes que emprendedores.

Para los potenciales microempresarios de San Pedro existen barreras de acceso a las capacitaciones presenciales y virtuales, ya que varios de los cursos más innovadores para emprender negocios se concentran en Asunción y Central.

Otra limitación importante, para los jóvenes de los distritos estudiados es que usualmente carecen de capital operativo para iniciar sus negocios, escaso acceso a microcréditos y las becas y premios de capital semilla requieren de un acompañamiento posterior para facilitar la consolidación del nuevo emprendimiento.

Factores limitadores para el empleo

En el departamento de San Pedro, priman las actividades agropecuarias y se pudo constatar la falta de un sistema efectivo de aprendizaje con enfoque dual (teoría y práctica profesional), que representa una limitante muy importante para los jóvenes, pues la experiencia es un factor decisivo en el momento de la contratación, en la mayoría de las empresas. Si bien, existen esquemas de pasantías en algunas municipalidades y en algunas modalidades de educación escolar básica.

Las capacitaciones de las instituciones públicas como el MTESS; MEC y MAG, si bien existen, en muchos casos se concentran en las ciudades principales como Santaní. La frecuencia de estas capacitaciones es otra barrera percibida por los propios jóvenes y las instituciones locales (Gobernación y Municipalidad). Si bien las temáticas de las capacitaciones, en gran parte, se ajustan a las necesidades locales, la calidad de los cursos no es evaluada ni tampoco si tienen impacto en la inserción laboral efectiva de los alumnos.

Si bien la modalidad *on line* ha ayudado a expandir la cobertura de las instituciones mencionadas en el párrafo anterior, existen muchos cursos que exigen prácticas profesionales, por lo cual no pueden desarrollarse bajo este sistema. Además, para el desarrollo de cursos *on line* existen barreras de conectividad tanto tecnológicas (acceso a internet y celulares de alta gama) como físicas (escasez de transporte). Los cursos en la modalidad móvil, que llegaban a las zonas rurales actualmente están inactivos.

Por otra parte, existen barreras intrínsecas a la persona (tales como las habilidades blandas), que les impiden a los jóvenes obtener y/o mantener un empleo, según manifestaron los empresarios entrevistados. Expresaron, además, que a los jóvenes les cuesta trabajar bajo presión, ser puntuales, responsables y no carecen de metas a mediano plazo para ir escalando, ganar experiencia y obtener mejores ingresos.

Se trata entonces de encontrar un equilibrio entre las oportunidades de empleos dignos y motivadores para los jóvenes y la capacitación efectiva requerida para cumplir a cabalidad dichos oficios. En rasgos generales se pueden establecer sistemas de empleo justos y dignos donde los jóvenes puedan demostrar sus capacidades y donde sean respetados y tomados en cuenta. Cubriendo sus necesidades en un solo lugar sin tener que recurrir a empleos informales o de malas condiciones laborales para poder llegar a fin de mes.

Factores Facilitadores y Potenciadores

Las oportunidades de empleo y capacitación identificadas en los distritos de los departamentos de San Pedro están sujetos a factores potenciadores y limitadores. Dichos factores también fueron relevados por medios de las entrevistas, focus group y revisión de fuentes secundarias (Cuadro 23).

La intermediación laboral, es realizada de manera incipiente por algunas municipalidades como las de Santa Rosa. Generalmente las empresas de telefonía y otras empresas con presencia nacional (Bristol, Alex S.A.) se comunican con los departamentos de juventud de la municipalidad y estas realizan una selección, usualmente de una red de contactos personales. Sin embargo, este sistema podría potenciarse al instalar una oficina, formalmente constituida de intermediación laboral, con el apoyo de la oficina de empleo del MTESS. Los recursos pueden ser obtenidos de las propias instituciones, con aporte mínimo por parte del municipio, gobernación y el ministerio, en equipos y recursos humanos. La OIT, que asesora al MTESS en temas de empleo, posee una amplia experiencia en estos mecanismos.

En cuanto a la pasantía laboral, el municipio de Santa Rosa posee un sistema de pasantía, que permite a jóvenes trabajar como pasantes en las cajas de cobranza de la entidad, lo cual le suma experiencia como cajeros. Esta iniciativa, podría ser extendida a los demás municipios y en otras áreas (informática, secretaría) para potenciar la formación laboral de los jóvenes, ya que una de las principales trabas para el primer empleo es, justamente, la falta de experiencia.

Existe disponibilidad de cursos del SNPP, SINAFOCAL, el CEE, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y el Ministerio de Educación.

Entre las opciones de financiar los emprendimientos juveniles, el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) posee línea de créditos para jóvenes y mujeres emprendedoras. La innovación que ahora posee es que esta institución puede financiar proyectos tanto del sector urbano como del sector rural.

Seguidamente detallamos los factores facilitadores y potenciadores en el Departamento de San Pedro para la creación de una microempresa o la obtención de empleo.

Cuadro 23: Factores Facilitadores y Potenciadores para la Obtención de Empleo o Creación de una Microempresa – Departamento de San Pedro

FACTORES FACILITADORES Y POTENCIADORES	Emprendedurismo	Empleo
Contrato de aprendices	X	X
Intermediación laboral		X
Pasantías laborales	X	X
Ejemplos locales de jóvenes exitosos (embajadores)	X	
Disponibilidad de becas y premios para jóvenes emprendedores innovadores.	X	
Disponibilidad de cursos con el SNPP y SINAFOCAL.	X	X
Productos financieros para emprendedores (CAH)	X	
Entrenamiento práctico en APPs de MARKET PLACE (WhatsApp Business, Facebook Marketplace y Sumer).	X	
Realizar capacitaciones por SMS y APP de finanzas.	X	

Fuente: Elaboración Propia

2.6. Participación de la mujer en las cadenas de valor de las zonas de influencia del Programa SAPE´A 2.0 en San Pedro.

El bajo nivel educativo de las mujeres conlleva a una serie de dificultades cuando sean adultas: Empleos deficientes, generalmente se casan más temprano, mala salud y nutrición, toman malas decisiones dentro de su hogar y en la sociedad misma, son incapaces de desarrollar empatía y poder ayudar a otros, etc. (Diagnóstico de Género en Paraguay, Igualando el campo de juego para las mujeres, del Banco Mundial [2020]).

Según este mismo informe más del 50% de las mujeres que trabajan en las zonas rurales de Paraguay realizan trabajos no remunerados.

Al respecto podemos decir que falta mucho por hacer para acortar la brecha entre la mujer y el hombre rurales, así como la mujer urbana y la mujer rural. Sin embargo, al mejorar los niveles de educación de las mujeres les estaremos dando herramientas muy útiles para que ellas puedan mejorar su calidad de vida, accediendo a mejores puestos de empleo y desarrollando en roles que hasta hoy son exclusivos para los varones.

A continuación, presentamos una serie de figuras que muestran, en color durazno, las actividades en las cuales la mujer rural influye positivamente, en diversas cadenas productivas del área de San Pedro.

Figura 3. Participación de la mujer en la Producción de Plantas Medicinales (Azafrán)

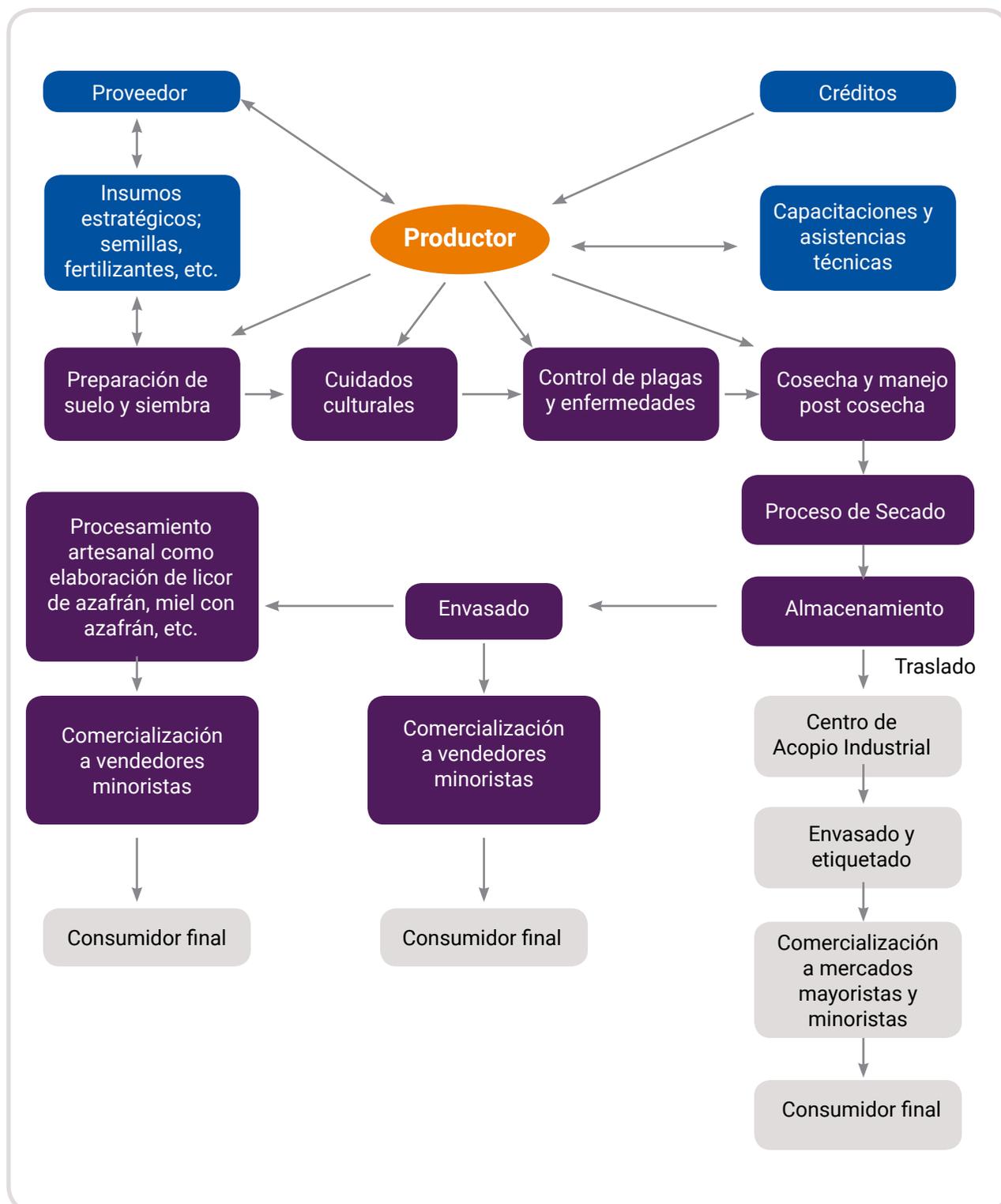


Figura 5. Participación de la mujer en la Producción de Miel de Abeja

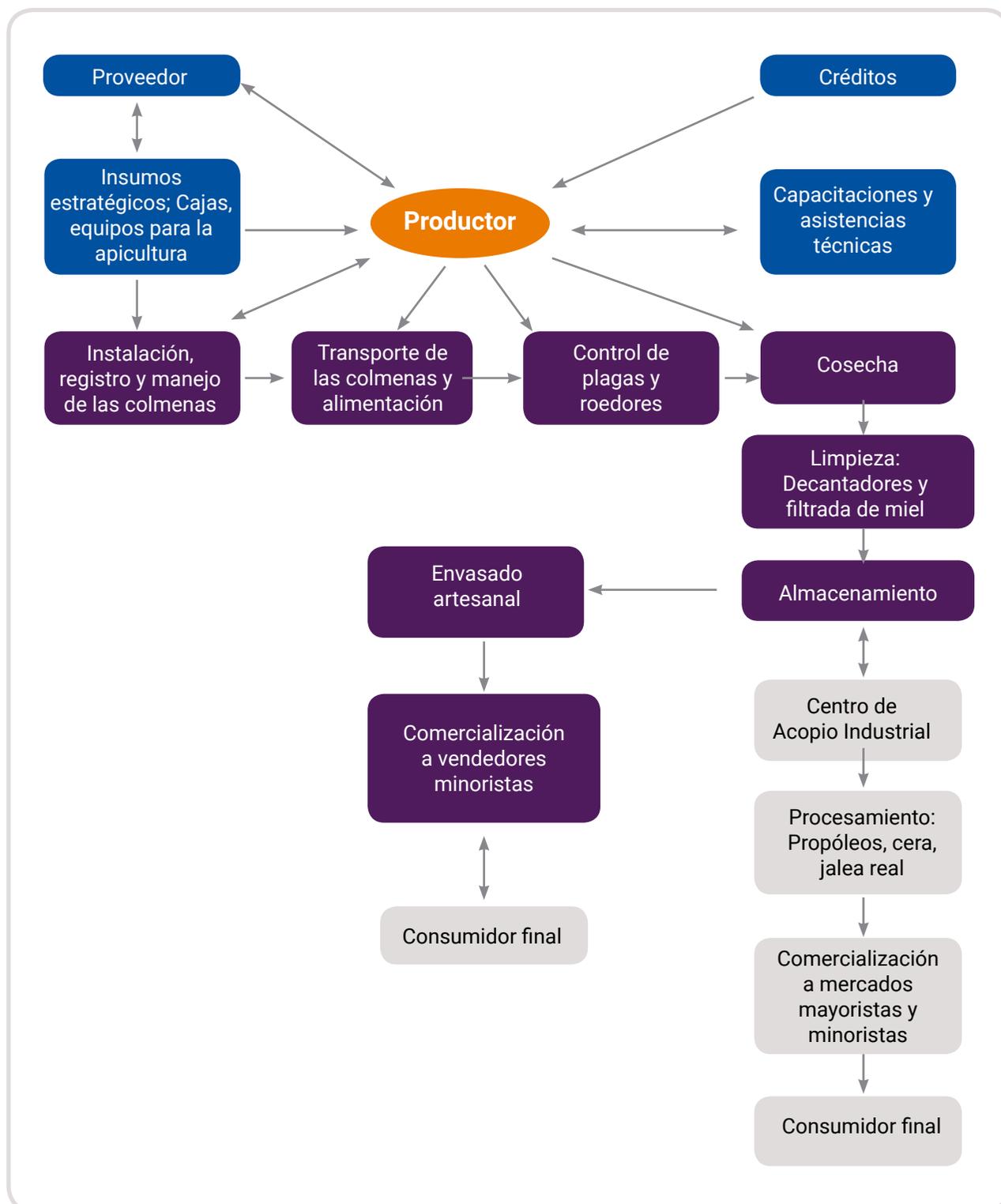
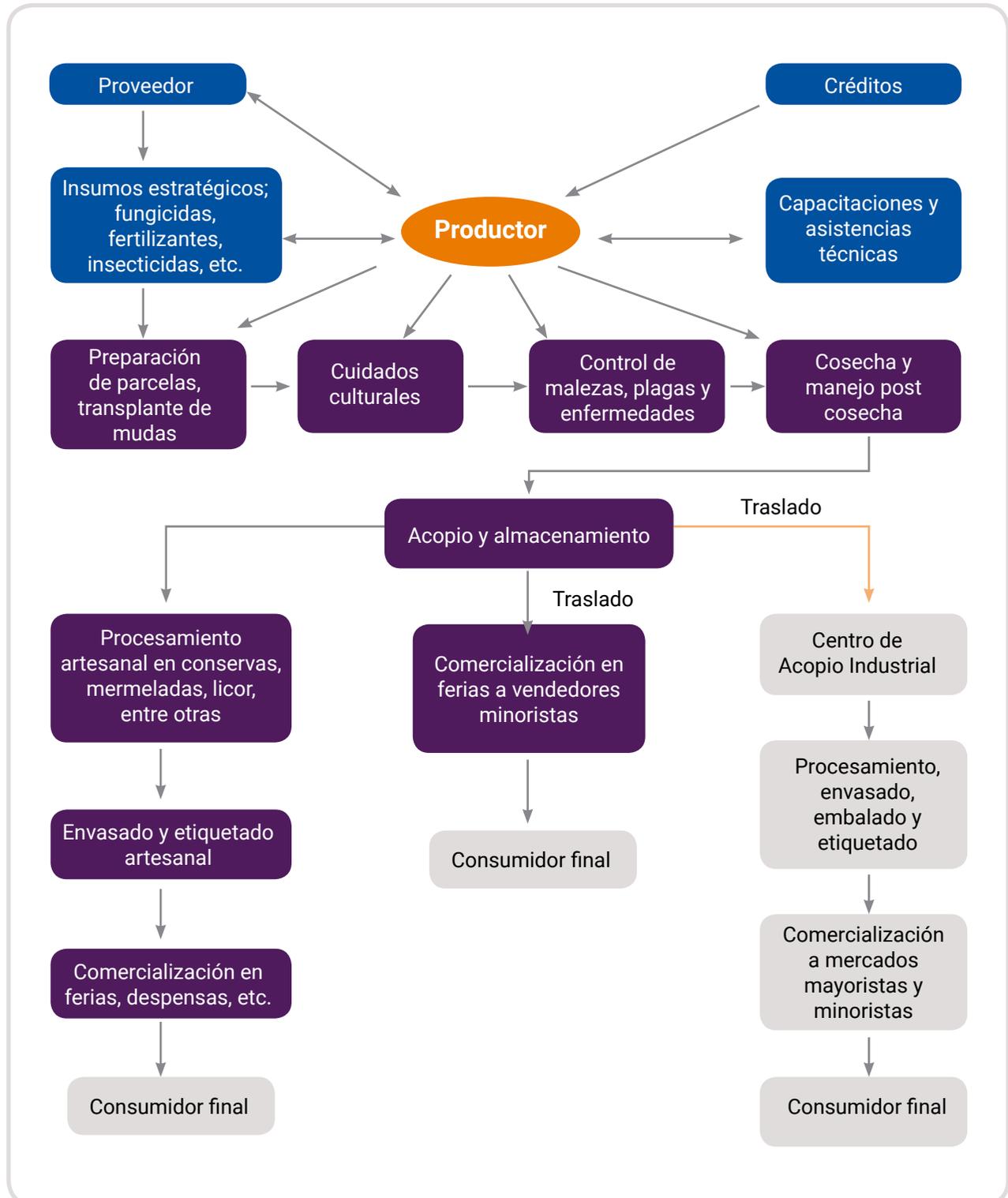


Figura 6. Participación de la mujer en la Producción Frutihortícola



2.7. Necesidades formativas técnicas y de innovación para satisfacer las necesidades actuales y emergentes en la zona de estudio, incluyendo las ofertas educativas actuales.

Si se desea que los jóvenes aprovechen la era del conocimiento que hoy se está viviendo se le deben proveer planes educativos acordes a ello. La adecuación de las mallas curriculares es indispensable. Las carreras que hoy se imparten en las escuelas, colegios, universidades y en diversas instituciones de formación profesional están desfasadas.

En la figura 7 se puede apreciar las Habilidades requeridas para la economía de innovación y conocimiento¹²

Figura 7. Habilidades requeridas para la economía de innovación y conocimiento



Fuente: Elaboración propia con datos de Estrategia Nacional de Formación Profesional 2020

12 Estrategia Nacional de Formación Profesional (2020)

Como se aprecia en la figura, los jóvenes deben adquirir estas habilidades para acceder a puestos de empleo mejor remunerados impactando de manera positiva en sus familias y las empresas podrán contar con trabajadores más capacitados y productivos.

Las ofertas educativas actuales en el Departamento de San Pedro comprende instituciones públicas de formación técnica (SNPP, SINAFOCAL y recientemente el Centro de Entrenamiento del Emprendedor CEE) y entidades privadas que mencionamos al final de este capítulo.

Cursos impartidos por el SNPP - Servicio Nacional de Promoción Profesional

La población de San Pedro recibió por parte del SNPP un total de 280 cursos, y 1,779 hombres egresados y 1,762 mujeres (SNPP, año 2019).

En base a las entrevistas realizadas, varios de estos cursos fueron ejecutados en base a la demanda o sea por medio de pedidos de los interesados e intermediados por los municipios u otras organizaciones de apoyo.

En el 2022 el SNPP desarrolló, en el Departamento de San Pedro, estos tipos de cursos:

Cuadro 24: Cursos desarrollados por SNPP en 2022 (Departamento de San Pedro)

CIUDAD	ÁREA	ESPECIALIDAD
Guayaibí	Agropecuaria	Administración de granja
Guayaibí	Comercial	Asistente de gerencia de marketing
Santa Rosa	Turismo	Auxiliar de agente de servicio turístico
Guayaibí	Finanzas	Auxiliar de oficial de créditos
Choré	Pecuaria	Avicultor - productor de huevos y carne
Guayaibí	Pecuaria	Avicultor productor de huevos y carne
Santa Rosa	Gastronomía	Ayudante de cocina
Santa Rosa	Artesanía	Bordador en tela de Aó Poí
Guayaibí	Gastronomía	Cocina básica

Santa Rosa	Confección	Confección de prendas de vestir
Santa Rosa	Agrícola	Cultivo de bulbos y tubérculos
Santa Rosa	Agrícola	Cultivo de hortalizas
Santa Rosa	Agrícola	Cultivo de plantas medicinales
Guayaibí	Agrícola	Cultivos hidropónicos de hortalizas en hojas
Guayaibí	Informática	Diseño y creación de presentaciones en power point
Choré	Gastronomía	Elaboración de bocaditos dulces y salados
Guayaibí	Finanzas	Elaboración de proyectos cooperativos
Santaní	Gastronomía	Elaboración de tortas rellenas y decoradas
Guayaibí	Belleza y estética	Estilismo profesional para peluquería
Guayaibí	Administrativa	Gestión y desarrollo del talento humano
Santa Rosa	Refrigeración y aire acondicionado	Mantenimiento y reparación de equipos de refrigeración
Guayaibí	Informática	Operador de computadoras
Santa Rosa	Informática	Operador de ofimática
Guayaibí	Pecuaría	Operario de tambo
Santa Rosa	Gastronomía	Panadería - confitería
Guayaibí	Gastronomía	Panadería y confitería básica
Santa Rosa	Pecuaría	Porcinocultor
Santa Rosa	Agropecuaria	Productor de cultivos de renta

Cursos impartidos por Sistema Nacional de Formación y Capacitación Laboral (SINAFOCAL).

En el 2021 el SINAFOCAL ha emitido 385 certificados en el departamento de San Pedro, de los cuales 212 (55,1%) corresponden a mujeres y 173 (44,9%) corresponden a varones.

La oferta educativa técnica del SINAFOCAL está basada en la siguiente estructura de programas de capacitación según el siguiente cuadro:

Cuadro 25: Programas de capacitación del SINAFOCAL

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN DEL SINAFOCAL, DIRIGIDOS A:

1. Jóvenes buscadores del primer empleo

2. Pequeños productores rurales

3. Micro y pequeño empresario

A diferencia del SNPP, el SINAFOCAL está diseñado para entregar el servicio a través de licitaciones de cursos de capacitación. Los centros o empresas de capacitación ganadores de las licitaciones implementan los cursos, que contemplan dos etapas, la primera relacionada a la capacitación de los beneficiarios y la segunda una etapa de pasantía o práctica laboral en alguna empresa. Los cursos son de carácter gratuito para los beneficiarios.

Cursos impartidos por el Centro de Entrenamiento del Emprendedor (CEE)

Por su parte el Centro de Entrenamiento del Emprendedor (CEE) está enfocado específicamente a la creación y desarrollo emprendedor. El esquema de emprendimiento del CEE está inspirado en metodologías innovadoras (sobre todo la israelí), únicas en el país, y de comprobada efectividad en diferentes partes del mundo. El abordaje del CEE otorga al emprendedor las estrategias necesarias para la generación de autoempleo y el crecimiento sustentable de su negocio. Tiene como objetivo aumentar las competencias de los emprendedores para el 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.

Como se puede observar (Cuadro 26) los cursos desarrollados por el CEE son aptos para sentar las habilidades básicas para los emprendedores. Pero, es importante destacar que ellos pueden a pedido de emprendedores, municipios, gobernaciones y otros, desarrollar cursos de acuerdo con las aptitudes productivas de cada región¹³.

Cuadro 26: Cursos desarrollados por el CEE en San Pedro entre los años 2020 a 2022 (*)

CURSOS IMPARTIDOS POR SISTEMA E-LEARNING	2020	2021	2022
Costos de Producción - Sistema E-Learning	x	x	x
Desarrollo e Impulso del Emprendimiento - E-Learning	x	x	x
Estrategias para Validar la Idea de Negocio - E-Learning	x	x	
Generación de Ideas Creativas - E-Learning	x	x	
Liderazgo Emprendedor - E-Learning	x	x	x
Mentor de Emprendedurismo - E-Learning	X	x	x
Plan de Negocios - E-Learning	X	x	x
StoryTelling - E-Learning	X		
Atrévete a Emprender - E-Learning			x
Branding e Imagen Corporativa - E-Learning			x
CopyWriting para Emprendedores - E-Learning			x
Design Thinking para Emprendedores Sistema E-Learning			x
Emprendedor con Inteligencia Emocional - E-Learning			x
Entrenamiento en Habilidades Personales para Emprender - E-Learning			x
Herramientas Emprendedoras para Facilitadores - E-Learning			x
Herramientas Digitales para Emprendedores - Sistema E-Learning			x
Neuromarketing para Emprendedores - Sistema E-Learning			x
CURSOS IMPARTIDOS EN FORMA PRESENCIAL	2020	2021	2022
Plan de Negocios			x
Design Thinking para Emprendedores			x

Fuente: CEE
(*) Julio del 2022

13 Entrevista con Cristian Rojas - Coordinador de Capacitación - CEE

Ofertas de capacitaciones de otras instituciones públicas y privadas

Igualmente, en el sector agropecuario el sistema del MAG posee capacitaciones orientadas de acuerdo con los rubros de producción característicos en cada departamento del Paraguay. Contactando a la oficina de la DEAg de los distritos es posible generar sinergias con programas y proyectos que puedan brindar las informaciones y habilidades técnicas necesarias a los jóvenes con intenciones de emprender.

Otras entidades privadas como ONGs, universidades, fundaciones y gremios empresariales y cooperativas que realizan capacitaciones en el sector productivo dentro de programa o proyectos específicos, y que tienen relación con las cadenas de valor estudiadas son los siguientes:

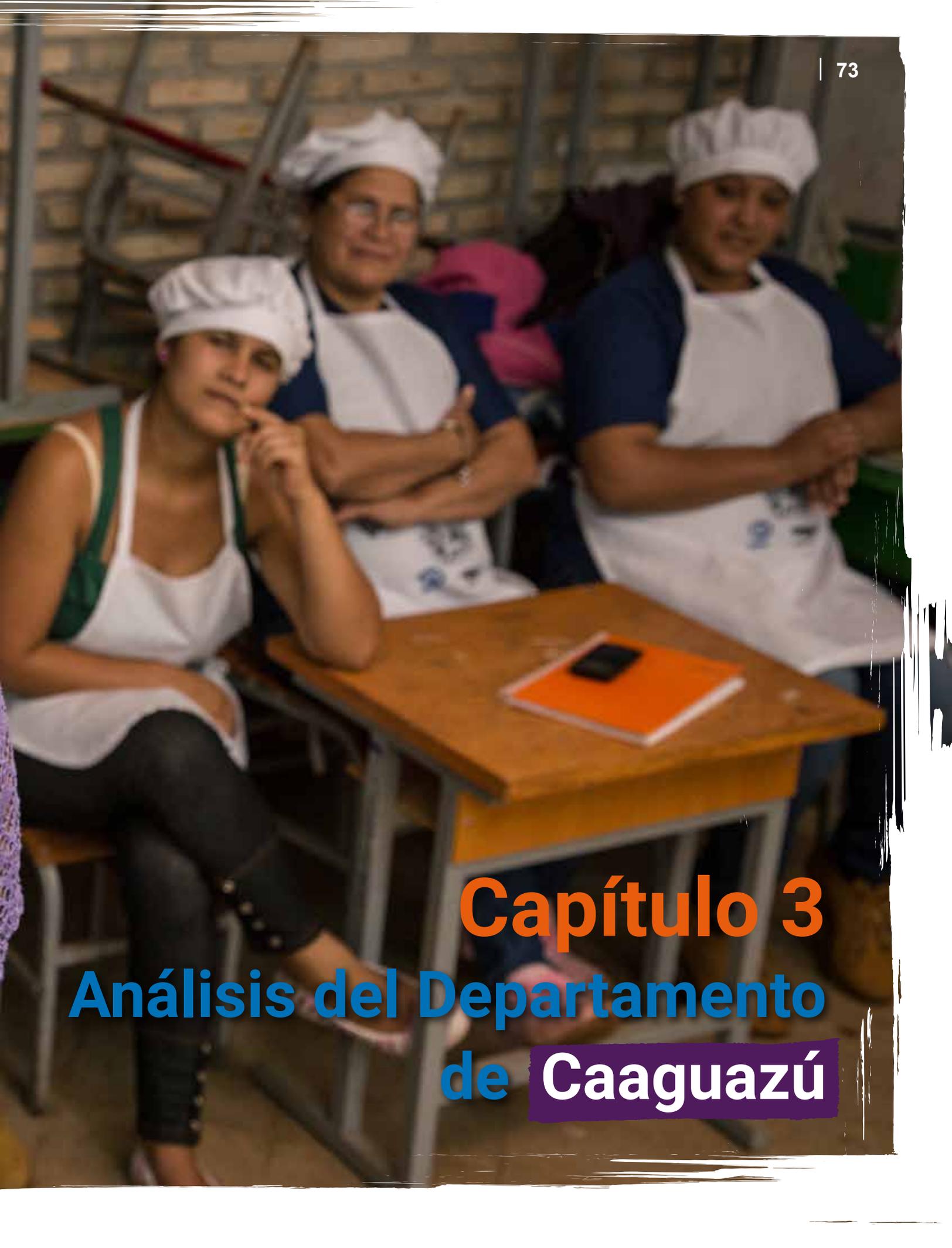
Cuadro 27: Entidades que ofrecen capacitaciones

CADENA DE VALOR	ENTIDAD	LOCALIDADES POTENCIALES	CURSOS	REQUISITOS
Maíz y mandioca	DEAG-MAG	Departamento de San Pedro	Harina de Maíz y Almidón	Solicitar el curso a través de la DEAG local
	CEE		Sopa y Chipa Guazú, Chipa de Almidón, Chorizos Caseros, Pizza	Solicitar con un tiempo prudencial la realización de los cursos
Animales menores (porcino y aviar) y granos (maíz, soja)	Viceministerio de Ganadería	Departamento de San Pedro	Producción de animales menores (porcino y aviar) y sus balanceados, para consumo en la finca o para venta comercial	Solicitar el curso a través de la DEAG local
Confecciones	Fundación Princesa Diana	Potencialidad de desarrollar cursos en todo el país.	Producción de confecciones de retaso de Jeans y otros tejidos. Capacitan a poblaciones Vulnerables	Desarrollar un programa específico con los emprendedores

Abonos sólidos y líquidos (Lombricultura)	Cooperativa Agronorte	Guayaibí, Liberación, Santaní	Producción de Humus sólido o líquido, combinando con locro, poroto, chíá.	Realizar un convenio interinstitucional
Frutihortícola	DEAG-MAG	Guayaibí y Liberación	Producción Frutihortícola	Solicitar el curso a través de la DEAG local
Empoderamiento de la mujer y Finanzas personales (transversal)	Fundación Capital (en convenio con telefónica Tigo)	Potencialidad de desarrollar cursos en todo el país.	Desarrollo organizacional para el empoderamiento de la mujer en la gestión y toma de decisiones en los comités y grupo productivos.	Desarrollar un programa específico con los emprendedores
		Potencialidad de desarrollar cursos en todo el país.	Finanzas personales en tablets sin la necesidad de Internet en zonas donde no hay señal	Desarrollar un programa específico con los emprendedores

Fuente: Elaboración Propia





Capítulo 3

Análisis del Departamento de Caaguazú

3. ANÁLISIS DEL DEPARTAMENTO DE CAAGUAZÚ

3.1. Características económicas

En este departamento se consideran como comunidades seleccionadas para la intervención del Programa SAPE'A 2.0, los distritos de Coronel Oviedo, Caaguazú, Juan Manuel Frutos, R.I. 3 Corrales, Repatriación, 3 de febrero.

Según los datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), el departamento de Caaguazú tiene una población de 569.967 habitantes al 2021. De ese total, los distritos más poblados son Coronel Oviedo que detenta el 22,3% de la población mientras que Caaguazú con el 22,1%. Asimismo, el 44,8% de la población vive en zona rural, mientras que el 55,2% vive en zonas urbanas.

En el departamento de Caaguazú ya existen un total de 1,325 empleos verdes (Brugnoni, 2020). Dichos empleos verdes corresponden a los sectores de:

- Agricultura (siembra directa, rotación de cultivos, bioinsumos, abonos verdes y buenas prácticas agrícolas) que se realizan cuidando estándares de cuidado ambiental,
- Ganadería (reutilización de residuos),
- Reforestación (silvopastoril), y
- Ecoturismo.

El departamento de Caaguazú es el principal productor de banano a nivel país, principalmente en el distrito de Tembiaporá, cuarto productor de mandarina y yerba mate y el quinto de piña. También ocupa un lugar preponderante en la producción de tomate en todo el país¹⁴.

El distrito de J. Eulogio Estigarribia es una de las cuencas lecheras más importantes del país, siendo, además el principal polo industrial del departamento donde se procesan derivados del trigo como panificados, fideos, harinas. También existen silos acopiadores de soja, piscicultura, entre otros.¹⁵

Por su parte del total de las 11.815 empresas activas en este él, la mayor parte se encuentra en el sector comercial (53,3%), seguido del sector servicios (30,3%) y del sector industria (16,4%)¹⁶

14 STP (2021). Informe Socioeconómico Departamental. Asunción

15 STP (2021). Informe Socioeconómico Departamental. Asunción

16 Op.Cit.1

3.2. Las oportunidades de negocios que surgieron en las cadenas de valor analizadas

Así como en el caso de San Pedro, en los distritos de Caaguazú hemos realizado entrevistas, focus group y revisión de fuentes secundarias hemos logrado recabar distintas oportunidades de negocios, que fueron clasificadas para el sector rural (Cuadro 28), el sector urbano (Cuadro 29) y las oportunidades de negocios verdes (Cuadro 30). Como dato referencial mencionamos que la información sobre las cadenas de valor pecuarias fue obtenida de los documentos de Plan de Negocio del Programa ProCadenas del VMG Viceministerio de Ganadería con apoyo de la GIZ.

Cuadro 28: Oportunidades de Negocios en el Sector Rural en Caaguazú

CADENAS	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
AGRÍCOLAS	
Maíz – Soja	Balanceados
Apicultura	Producción de miel, ceras y propóleo para su venta en zonas urbanas.
Frutihortícolas	Hidroponía. Producción de lechuga y locote para entrega planificada a restaurantes, hamburgueserías y otros. Producción frutihortícola para empresas que proveen la merienda escolar. Mermeladas y dulces artesanales Salsas de tomate y picantes.
Mandioca	Producción de harina para elaboración de pizza, mbejú, chipa y helados
Madera	Juguetes de madera. Cubiertos de madera.
PECUARIAS	
Carne	Engorde intensivo Producción de chorizos artesanales
Leche	Industrializado y envasado para venta. Quesos saborizados y aprovechamiento del suero
Cerdo	Venta de carne envasada. Fabricación de chorizos artesanales.
Oveja	Cría y engorde. Venta de carne envasada.
Cabra	Leche, quesos y yogurt de cabra.

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 29: Oportunidades de Negocios en el Sector Urbano en Caaguazú

SECTOR	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
SERVICIOS	
Estética	Barber Shop
Estética	Esculpido de uñas
Mantenimiento e Instalación	Reparación de celulares
	Reparación de motos y vehículos
	Sistemas de refrigeración de aires acondicionados en viviendas, edificios y automóviles.
Esparcimiento y diversión	Chopería temática
COMERCIO	
Gastronomía	Hamburguesería y pizzería gourmet
Gastronomía	Almuerzo en convenio con empresas y municipalidades.
Gastronomía	Fabricación de helados, smoothies y batidos
INDUSTRIA	
Alimentos	Elaboración de pescado envasado, hamburguesa de pescado, chorizos, patés de pescado.
Alimentos	Elaboración de chorizos artesanales.
Alimentos	Elaboración de yogurt y helados artesanales; queso saborizados y aprovechamiento del suero
Artesanía	Artesanía y artículos turísticos.
Artesanía	Bordados y pinturas en telas.
Artesanía	Artesanía de madera
Confecciones	Confecciones personalizadas, prendas deportivas y ropa interior.
Limpieza	Productos de limpieza

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 30: Oportunidades de Negocios Verdes

Biodigestores para la producción de gas.

Elaboración de abono verde de verano y de invierno (avena, canavalia, kumanda yvyrai) para venta de semillas y como medio para regenerar la finca agrícola.

Lombricultura, abonos sólidos y líquidos (biol).

Aprovechamiento de subproductos agrícolas (cáscaras, chalas) para cobertura de suelo (siembra directa) y para compost.

Aprovechamiento de productos agroindustriales (typyraty, melaza) para su mezcla como balanceado para animales bovinos y porcinos.

Reforestación en pequeñas parcelas con especies comerciales (Eucalipto).

Producción de jabones para lavado de ropas, a partir del aceite reutilizado en las empresas de gastronomía.

Reciclado de hierros, latas de aluminio, cartones y plásticos PET para ventas a recicladoras.

Confección de prendas de vestir con el sello de moda sostenible.

Confecciones con telas recicladas

Uso del excremento de la producción pecuaria como abono para cultivos.

Fuente: Elaboración Propia

3.3. Las cadenas de valor con mayor potencial de autoempleo a nivel departamental y distrital.

3.3.1. La cadena de valor de la Leche

El distrito de Raúl Arsenio Oviedo del departamento de Caaguazú, se habilitó un centro de acopio de leche construido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) dentro de su programa Fomento a la Cadena Láctea en cooperación con productores y la gobernación departamental. Además, dicha iniciativa contó con la participación de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), la Federación de Cooperativas de la Producción (Fecoprod) y Cooperativa La Holanda (Lactolanda).

Cabe destacar que el departamento de Caaguazú, además se está desarrollando el Proyecto de Mejoramiento de la Producción de Leche para la agricultura tradicional de la Cooperación entre la Misión Técnica de China. El mismo será ejecutada por el Viceministerio de la Mipymes y Fecoprod¹⁷

La cadena láctea, además, tiene una preponderancia de mujeres, que encuentran en la producción de leche oportunidades de generar ingresos complementando las labores del hogar¹⁸.

El rol de las mujeres en la producción lechera se da sobre todo en el ordeño, alimentación de los animales, la recolección y procesamiento. Además, según la experiencia en el Programa de Cadenas de Valor Inclusiva de la Fecoprod, las mujeres cumplen un rol importante desde la directiva hasta el funcionamiento del centro de acopio¹⁹.

Las principales barreras que se enfrenta la pequeña agricultura en la cadena de valor láctea se refieren a²⁰:

- Baja productividad por animal, lo que se traduce en una baja producción grupal.
- Problemas Sanitarios
- Escaso acceso a la tecnología
- Escaso acceso al crédito.

Los jóvenes microempresarios del Programa SAPE´A 2.0, pueden explotar otras líneas de negocios en esta cadena productiva como la producción de queso, yogures artesanales, helados artesanales. Estos productos pueden dar mejores ingresos a los jóvenes microempresarios, una vez que los mismos adquieran las habilidades requeridas para el desarrollo del negocio, tanto en la elaboración como en la comercialización.

17 Ver en <https://fomipymes.com.py/2022/lanzamiento-del-proyecto-de-mejoramiento-de-la-produccion-de-leche-con-la-agricultura-tradicional>

18 Op.Cit. 11

19 Op.Cit. 8

20 Fuente: MAG

3.3.2. Cadena de valor de la Mandioca

Según la FAO Stat, la exportación registrada de mandioca en estado natural en Paraguay ha ido reduciéndose sustancialmente (Cuadro 31) debido al alto consumo a nivel nacional para los menús gastronómicos y de su procesamiento como almidón de mandioca (para uso a nivel interno y para exportaciones). Paraguay, pasó de exportar US\$ 2,6 millones de mandioca aproximadamente en el año 2010 a apenas US\$ 11 mil en el 2020. Una de las razones, puede explicarse en la industrialización cada vez mayor del rubro para la producción de almidón, cuya exportación se ha incrementado los últimos años. Entre los años 2015 al 2021, según los datos de FAO Stat²¹ Paraguay no registró importaciones de mandioca.

Cuadro 31: Exportaciones de mandioca (en estado natural) en Paraguay

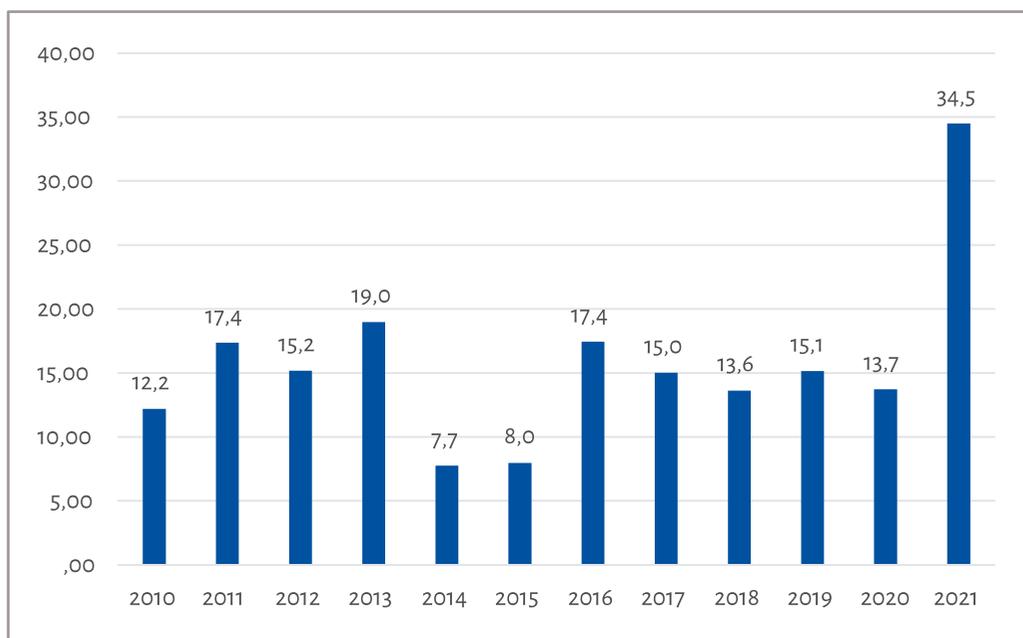
EXPORTACIONES DE MANDIOCA (EN ESTADO NATURAL) EN PARAGUAY	
Año	Valor (En US\$)
2020	11.000
2019	173.000
2018	101.000
2017	209.000
2015	64.000
2014	556.000
2012	1.228.000
2011	1.805.000
2010	2.556.000

Fuente: FAO Stat

21 <https://www.fao.org/faostat/es/#data/TM>

De hecho, como se puede observar en el cuadro siguiente, fuera de los años 2014 y 2015, el desempeño de las exportaciones de almidón o fécula de mandioca fue incrementándose desde el 2010 hasta el año anterior (Gráfico 8).

Figura 8. Exportación de Almidón de Mandioca (En millones de Dólares) *



Fuente: Elaboración propia con datos del BCP. *Fuente Año 2021 Ventanilla Única de Exportación (VUE)

En cuanto las exportaciones de almidón o fécula de mandioca por empresas, la principal exportadora es la empresa CODIPSA que en el 2021 exportó por valor de US\$ 23,4 millones, representando el 67,8% de las exportaciones en ese año. Conjuntamente, con la empresa Productores Unidos del Sur y Fecularia Salto Pilao representan más del 90% de las exportaciones.

Cuadro 32: Exportaciones de almidón de mandioca en Paraguay - 2021

EMPRESA	EXPORTACIONES (US\$)	%	% ACUMULADO
CODIPSA	23.398.462	67,8	67,8
PRODUCTORES UNIDOS DEL SUR S.A.	4.813.144	13,9	81,7
FECULARIA SALTO PILAO S.A.	3.475.073	10,1	91,8
CPA S.A.E.	1.079.196	3,1	94,9
ALMISUR S.A.	487.915	1,4	96,3
TRUCK SERVICE S.A.	427.275	1,2	97,6
OTRAS EMPRESAS	841.608	2,4	100,0
Total	34.522.673		

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ventanilla Única de Exportación (VUE)

La empresa CODIPSA tiene dos plantas en Caaguazú, uno en Raúl Arsenio Oviedo que trabaja con 767 pequeños productores; el segundo en Repatriación que trabaja con 674 productores. Para que los jóvenes se integren en la cadena de valor de esta empresa es necesario que se integren a las organizaciones de productores que ya proveen de materia prima bajo contrato a dicha industria o que generen nuevos comités o asociaciones que se integren como proveedores de mandioca bajo contrato para dicha industria. Obviamente, la mejor opción para los jóvenes es la elaboración de los subproductos de la mandioca.

Como se verá en el cuadro de oportunidades comerciales, existen empresas en las ciudades de Coronel Oviedo y Caaguazú que desean comprar hortalizas como lechugas, tomates y locote rojo, a los cuales se puede agregar la mandioca pelada en su estado natural, para su procesamiento y venta en sus menús gastronómicos de los almuerzos y cenas. El mantenimiento de la calidad y periodicidad son fundamentales para el desarrollo de este negocio.

La DEAG MAG, de Coronel Oviedo tiene buena experiencia en la producción de varios alimentos de mandioca como pizza de mandioca, mbejú, chipa, bolitas de queso y mandioca, entre otros, que ya han desarrollado, pero se han descontinuado el proyecto por falta de presupuesto y de capital operativo. Actualmente, la DEAG y la Dirección de Comercialización con sede en esa oficina tanto en la ciudad de Caaguazú como Oviedo intentan retomar la iniciativa.

El Centro de Entrenamiento Emprendedor (CEE) de Asunción, ha también desarrollado platos gourmet en base a la mandioca en comunidades como Caacupé. Con ellos es necesario llegar a una negociación siempre con mucha antelación para realizar los entrenamientos en forma presencial. Esta institución, además puede ayudar en el desarrollo de la marca de los productos.

En cuanto al volumen y los niveles de productividad, el departamento de Caaguazú representa en promedio el 18,8% de la producción de mandioca de todo el país. Desde la campaña 2015/2016 registro un leve aumento en su producción pasando de 599.762 toneladas a 630.000 toneladas en la campaña 2020/2021 (Cuadro 33).

Cuadro 33: Producción de Mandioca (En Toneladas)

PERIODO	CAAGUAZÚ	TOTAL PAÍS	%
2015/2016	599.762	3.166.800	18,9
2016/2017	599.762	3.166.800	18,9
2017/2018	623.852	3.293.999	18,9
2018/2019	640.897	3.384.000	18,9
2019/2020	611.040	3.329.331	18,4
2020/2021	630.000	3.384.013	18,6

Fuente: Síntesis Estadísticas del MAG

Finalmente, en cuanto a los costos de producción, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) ha estimado para la campaña 2017/2018 un costo de Gs. 3.416.900 por hectárea para la mandioca para una finca propia. Sería, por lo tanto, el capital mínimo que debería tener un productor para iniciar con la siembra de este rubro.

Cuadro 34: Costos Estimado Producción Mandioca - Agricultura Familiar - Gs por Ha -2017/2018

Costo Variable	3.182.700
Alquiler de maquinarias y servicios	850.000
Operación con animales propios	50.000
Mano de obra temporal	1.490.000
Material Propagativo (ramas)	500.000
Agroquímicos	200.000
Gastos administrativos	92.700
Costo Fijo	234.200
Intereses (en caso de deuda)	234.200
Total	3.416.900

Fuente: MAG

(*) Se estima en terreno propio y sin transporte

En cuanto a la ganancia en la producción de mandioca, se estima una productividad promedio de 18.600 kilos de mandioca por hectárea (en estado natural) y una venta a Gs. 500 / kilo para generar un ingreso de Gs. 9.300.000 y una utilidad bruta es de Gs. 5.883.100 / hectárea de mandioca. En caso de que el producto sea procesado la utilidad será mayor.

3.3.3. Cadena de valor del poroto

Entre los años 2015 al 2021, Paraguay registró importaciones de poroto que fueron aumentando paulatinamente, según los datos de FAO Stat²²

Cuadro 35: Importación de Frijoles en Paraguay (En US\$)

AÑO	VALOR
2020	703.000
2019	247.000
2018	88.000
2017	122.000
2016	138.000
2015	43.000

Fuente: FAO Stat

Según datos de la VUE, Ventanilla Única de Exportaciones, la principal exportadora de poroto al 2021 es la empresa TGL FOODS que exportó por valor de US\$ 1,3 millones, representando el 61,0% de las exportaciones totales en ese año. Conjuntamente, con la empresa CAON Alimentos, Emprendimientos Tembiaporá y SEEDS OIL representan más del 90% de las exportaciones totales (Cuadro 36).

Cuadro 36: (Exportaciones de Poroto por Empresas 2021, en US\$)

EMPRESA	EXPORTACIÓN	%	% ACUMULADO
TGL FOODS S.A.	1.363.065	61,0	61,0
CAON ALIMENTOS S.A.	296.551	13,3	74,2
EMPRENDIMIENTOS TEMBIAPORA S.A.	259.852	11,6	85,8
SEEDS OIL S.A.	95.230	4,3	90,1
OTRAS EMPRESAS	221.309	9,9	100,0
Total	2.236.007	100,0	

Fuente: Ventanilla Única de Exportación (VUE)

22 <https://www.fao.org/faostat/es/#data/TM>

El departamento de Caaguazú representa en promedio el 19,3% de la producción total de poroto de todo el país. Sin embargo, en la campaña 2020/2021, se nota una leve reducción en la participación del departamento, llegando a representar el 17,6%. (Cuadro 37).

Cuadro 37: (Producción de Poroto)

AÑO	PRODUCCIÓN		
	Caaguazú	Total País	%
2015/2016	11.584	58.220	19,9
2016/2017	12.177	61.200	19,9
2017/2018	12.346	62.050	19,9
2018/2019	13.036	65.520	19,9
2019/2020	13.026	69.776	18,7
2020/2021	12.226	69.410	17,6

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) ha estimado para la campaña 2017/2018 un costo de producción de Gs. 4.401.874 por hectárea para el poroto para una finca familiar propia.

Cuadro 38: Costos Estimado Producción Poroto Pyta - Agricultura Familiar - Gs por Ha -2017/2018

Costo Variable	4.114.500
Alquiler de maquinarias y servicios	350.000
Mano de obra	2.272.500
Semillas	200.000
Agroquímicos	678.000
Gastos Administrativos	350.000
Otros (Carpas y Bolsas)	264.000
Costo Fijo	287.374
Intereses (en caso de deuda)	287.374
Total	4.401.874

Fuente: MAG y elaboración propia

Para calcular las ganancias consideramos una producción estimada de 1.000 kilos de poroto en una hectárea cuya venta es a Gs. 6.000 / kilo; con esto se genera un ingreso de Gs. 6.000.000 para una utilidad bruta es de Gs. 1.598.126 en una hectárea de poroto.

3.3.4. Cadena de valor de la Madera

La zona de Caaguazú en su conjunto posee una tradición importante en la producción de muebles y otros subproductos de madera.

Con la reducción de la madera de bosques nativos, la madera de eucalipto está sustituyendo la demanda por parte de los aserraderos y productores de muebles.

La producción de juguetes de madera, y otros productos similares es una excelente oportunidad para los jóvenes pues la demanda por los mismos aún se mantiene y está en crecimiento.

Por otro lado, la Asociación de Madereros de Caaguazú, como ejemplo, ha manifestado que la mano de obra en la industria es volátil, no está motivada ni capacitada por ejemplo para aprender el manejo de nuevas maquinarias cada vez más modernas que se vienen adoptando en las industrias de la región.

3.3.5. Cadena de valor de Ovino cultura: cría y producción de carne

En los últimos años en el departamento de Caaguazú se ha dado un crecimiento importante de la producción ovina para carne. La Asociación de Ovejeros Caaguazú (AOC), es una organización importante para la promoción de este rubro. Su marca principal es el Cordero Caaguaceño.

Los jóvenes microempresarios podrían dedicarse a la producción ovina en sí mismos para vender los animales a empresas que procesan carne de oveja, cuya demanda se ha incrementado en los últimos años con el constante aumento del precio de la carne vacuna.

Asimismo, podrían crear una microempresa para producir directamente la carne de oveja envasada, que incluso se vende, actualmente en Asunción.

Para estas dos iniciativas, la Asociación de Ovejeros será un socio clave, sobre todo en el eslabón de la comercialización, donde pueden comprar la producción de los jóvenes y apoyarlos para lograr un mayor conocimiento de la producción y ventas de sus propios productos.

3.3.6. Cadena de valor Frutihortícola

En la zona de influencia de Caaguazú, Coronel Oviedo y Campo 9, aún existe una importante producción de rubros frutihortícolas. Los rubros principales son el tomate, locote, naranja y pomelo.

La producción de estos rubros sin embargo tiene inconvenientes por la inexistencia de las tecnologías adecuadas para incrementar la productividad de estos, como sistemas de riesgos, medias sombras e invernaderos. Estas tecnologías exigen una elevada inversión y, además, los productores se encuentran con el problema de la volatilidad de los precios, considerando que en la época de mayor producción los precios se reducen de manera importante, por la mayor oferta productiva y el contrabando.

Sin embargo, se ha observado que muchos comercios y negocios estarían dispuestos a comprar estos productos, sí se les entrega una producción de calidad de manera constante, de manera planificada.

Asimismo, el procesamiento de la producción para la elaboración de dulces y mermeladas gourmet, helados, salsas, picantes y otros es una oportunidad que se ha detectado. Para ello una vez más se necesita la industrialización de estos productos con todos los permisos sanitarios.

3.4. Los aspectos productivos y de comercialización de las oportunidades de negocio identificadas.

En esta sección mencionamos los aspectos productivos y de comercialización de las oportunidades identificadas (incluyendo las oportunidades de negocios verdes), así como las empresas e instituciones involucradas en la cadena de valor, con los datos de contactos respectivos, para facilitar la conexión con los mismos.

Distrito de Coronel Oviedo

El análisis de la región de Coronel Oviedo abarca a la ciudad de R.I. 3 corrales y a la región oeste de Caaguazú.

Sector Primario

En la ciudad de Coronel Oviedo, la producción frutihortícola es una fortaleza por la cantidad de productores que existe en la región. En esa línea, los jóvenes pueden desarrollar en forma conjunta la producción de rubros frutihortícolas y venderlos en las ferias realizadas por el DEAG, tanto con los municipios como con los feriantes. En total existen más de 22 ferias realizadas sobre todo en la ciudad de Coronel Oviedo. Para obtener espacio para los jóvenes se cuenta con el apoyo de la Secretaría de Agricultura de la Gobernación de Caaguazú y las Secretarías de Agricultura y Juventud de la municipalidad de Coronel Oviedo.

La DEAG tiene, en Coronel Oviedo un especialista que se dedica exclusivamente a organizar las ferias. Se recomienda, además, para todo el tema de estética, presentación, envasado de productos e imagen de marca, considerar el curso de realización de ferias organizado por la CEE (Cuadro 39).

Cabe destacar que la gobernación de Caaguazú posee programas de promoción para la producción frutihortícola. En el año 2022 han sido asistidos 30 jóvenes, que además de la capacitación han recibido semillas, plantines, media sombra y otros equipos. Esta experiencia se puede replicar con los jóvenes del Programa SAPE´A 2.0, vinculando la comercialización con las ferias vigentes (Cuadro 39).

En esa línea, además de las ferias, existen empresas interesadas en comprar frutas y verduras frescas, con la condición de que se mantenga una constancia en la entrega, en la cantidad, en calidad y que los precios sean competitivos. Al respecto, en la ciudad de Coronel Oviedo, dos restaurantes, que cuentan con sucursales, manifestaron su interés en desarrollar proveedores entre los jóvenes, si se cumplen las condiciones citadas anteriormente. La primera empresa es el restaurante Noemí, que posee dos locales en el Shopping Coronel Oviedo y próximamente estará habilitando un local en el centro de Coronel Oviedo. Según el propietario de la firma la cantidad y frecuencia de las compras dependerá de la capacidad y responsabilidad que posean los jóvenes emprendedores (Cuadro 39).

La otra empresa gastronómica es la cadena de Lomiterías “Lo de Cesar”, que posee cinco locales en el centro de coronel Oviedo siendo una de las mayores empresas gastronómicas de la ciudad, en el rubro de las comidas rápidas. Con la empresa se logró determinar una demanda semanal potencial de 200 kg de tomate y 25 kg de locote, así como unas 15 docenas de lechuga (Cuadro 39).

■ **Productos procesados**

Los productos procesados en base a la producción de frutihortícolas de la zona representan una interesante oportunidad de negocios por el alto consumo de alimentos en la ciudad.

El CDA de coronel Oviedo posee cursos para la producción de jugos y mermeladas de cítricos, mamón y guayaba. Ha trabajado con la Facultad de Ciencias Químicas de la Universidad Nacional de Asunción, para realizar los análisis fisicoquímicos y microbiológicos (Cuadro 39).

Actualmente, en la comunidad de la Pastora, se pretende replicar la iniciativa mencionada, con un proyecto para procesar la banana. La idea es producir dulces de banana, banana deshidratada y harina de banana para producir galletas y galletitas.

Un rubro no tradicional que se busca desarrollar es la mermelada de Caqui, para su venta en la zona de Asunción. La ventaja de este producto es que tiene una duración de 6 meses. Si bien el Caqui no es producido en la zona, la fruta puede traerse de la ciudad de La Colmena y procesarse en Coronel Oviedo y en la región.

Se debe sumar a todo lo mencionado, que la producción de mermeladas también es un negocio sostenible, ya que se usa envases reutilizables, como las de vidrio con tapas de aluminio, con una técnica de adecuación especial que mantiene la higiene de los productos.

Estos productos procesados, pueden ser vendidos en algunas de las 22 ferias realizadas en Coronel Oviedo y región e incluso enviados a Asunción, si se logra abrir el canal de comercialización correspondiente con la APRO u otra organización.

Por la alta afluencia de productores rurales a la ciudad de Coronel Oviedo, la producción de balanceado, es un negocio importante para su desarrollo en la región y su zona de influencia.

El balanceado puede ser vendido en las ferias de productores, pero también, en algunas empresas agro-veterinarias de Coronel Oviedo y otras ciudades como Villarrica y San José de los Arroyos, que distan a 50 minutos (Cuadro 39).

Otros negocios, que podría ser de muy exitosos en la ciudad es el de embutidos artesanales, para ser vendidos en las ferias de la ciudad de Coronel Oviedo, considerando que ya existe experiencia en la producción de este producto, según la dirección de comercialización del CAC de Coronel Oviedo. La empresa gastronómica Lo de Cesar, manifestó su intención de comprar, sobre todo los chorizos caseros, ya que en algunos de sus locales venden asado.

Igualmente, otros productos gastronómicos tradicionales con alta oportunidad de comercialización en forma diaria, por el número de habitantes y su poder adquisitivo, son los productos derivados de la mandioca como el mbejú, empanadas o pizzas) y los productos derivados del maíz como la sopa, chipa guazú, chipa tradicional, chipa 4 quesos etc.

Para potenciar la venta de estos productos se sugiere la realización de un catálogo de productos gastronómicos juntamente con el CEE del MTESS²³. Esta sugerencia es válida todas las localidades estudiadas²⁴. Asimismo, estos productos pueden ser ofertados por las redes sociales tanto de las instituciones que apoyan a jóvenes como la municipalidad de Coronel Oviedo y la Gobernación de Caaguazú como también el CDA de Oviedo. Pero, lo ideal es capacitar a los jóvenes a crear su propia página en las redes sociales y que ellos puedan administrar desde sus celulares.

23 <https://www.mtess.gov.py/cee-emprendimientos/cee-materiales/album-gastronomico-tembiu-he>

24 Santa Rosa, Liberación, Santaní.

De esta forma se recomienda los cursos disponibles en el CEE, Generación de Contenido para las Redes Sociales, Branding y Puesta de Valor de la Marca y Herramientas Digitales. Todos estos cursos son vía sistema e-learning²⁵.

Una oportunidad detectada juntamente con la Gobernación de Caaguazú es la fabricación de termos y botellas de agua (hoppies) personalizados forrados con cuero y con diseños exclusivos. Estos productos, poseen una interesante demanda en la ciudad de coronel Oviedo y en ciudades aledañas. La capacitación para la fabricación de estos productos debe coordinarse con el Viceministerio de las Mipymes. Además, se puede realizar las capacitaciones con el Instituto Paraguayo de Artesanía (Cuadro 39).

Una experiencia interesante al respecto y que podría replicarse con los jóvenes del SAPE'A 2.0 es la creación de una tienda virtual denominada "Latente" del Ministerio de Justicia²⁶ complementados con los cursos de Marketing Digital, promocionados por el CEE y el SNPP, para que los propios jóvenes puedan promocionar sus productos.

Negocios Verdes

Así como en el caso de Santaní, en Coronel Oviedo se puede confeccionar productos tales como bolsos, cartucheras, delantales, de telas de jeans recicladas.

Esta iniciativa puede realizarse, como se mencionó anteriormente, con la Fundación Princesa Diana que trabaja en forma conjunta con la Asociación de Industriales Confeccionistas en Paraguay. La Fundación puede organizar la capacitación, fabricación y comercialización de estos productos. La misma también trabaja con la empresa Blue Design, quien dona las telas de jeans para el proceso.

La Producción de jabones, a partir del aceite reutilizado en las empresas de gastronomía, es una oportunidad de negocios detectada en la ciudad de Coronel Oviedo. De hecho, el restaurante Noemí, ha llegado a fabricar dichos jabones, pero lo ha abandonado, pues no es su negocio principal. Sin embargo, la elaboración de estos no implica mucha dificultad y puede ser realizada por los jóvenes.

La Lombricultura para la producción de abono para jardinería es un proyecto que puede desarrollarse con la Facultad de Ciencias de la Producción, para sus carreras de Ingeniería Agronómica y Ciencias Ambientales, de la Universidad Nacional de Caaguazú (UNCA) en su filial de Coronel Oviedo.

25 Se debe coordinar con el CEE el calendario de los cursos.

26 <http://latente.gov.py/catalogo>

Asimismo, la Facultad de Ciencias de la Producción incentiva entre sus alumnos la realización de proyectos de construcción de biodigestores para la producción de gas y la instalación de paneles solares, para su uso en las fincas. La Facultad de Ciencias de la Producción, manifestó estará presentando este proyecto para ser financiado por el CONACYT.

Cuadro 39: Oportunidades de Negocio propuestas para Coronel Oviedo y su área de Influencia

ESLABONES DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	PRESENTACIÓN	EMPRESA(S) INTERESADA(S)/ APOYO PARA LA COMERCIALIZACIÓN	CAPACITACIONES NECESARIAS	INSTITUCIONES CAPACITADORAS
Frutas y Verduras	Producción agrícola de tomate, lechuga, locote.	Por unidad o kilos	Ferias de la Dirección de Comercialización del CDA en Santaní Venta directa a comercios gastronómicos. Se identificaron dos en este estudio: Restaurante Noemí, con cuatro sucursales. Restaurante de comida rápida Lo de Cesar, con cinco sucursales.	Asistencia Técnica para producción frutihortícola	CDA – Santaní. Secretaría de Agricultura de la Gobernación de Caaguazú.
Balanceado	Balanceado para ganado vacuno consumo en la finca	Bolsas de 5 kilos y 25 kilos.	Venta a vecinos. Venta a productores en las ferias de la Dirección de Comercialización – CDA Coronel Oviedo con apoyo de la Gobernación de Caaguazú y la municipalidad de Coronel Oviedo	Curso de producción de balanceado	CAC – Coronel Oviedo

Productos Alimenticios	Mermeladas y jugos de frutas	Por Kilogramos.	Venta a vecinos.	Recetas Gastronómicas Innovadoras para la fabricación de embutidos artesanales	Dirección de Comercialización-CDA CEE. SNPP.
Productos Alimenticios	Ebutidos artesanales: chorizos de carne y pollo. Mbejú Pizza de Mandioca Empanada de Mandioca. Chorizos Artesanales.	Por Kilogramos.	Venta a productores en las ferias de la Dirección de Comercialización – CDA Coronel Oviedo con apoyo de la Gobernación de Caaguazú y la municipalidad de Coronel Oviedo Venta a empresas. Venta vía Redes Sociales. Venta de Chorizos artesanales al Restaurante lo de César.	Curso de Desarrollo de Ferias Comerciales. Cursos de autoestima y habilidades en ventas.	Dirección de Comercialización-CDA CEE. SNPP.
Artesanía	Termos y Botellas personalizados y forrados.	Por unidad	Gobernación de Caaguazú	Diseño y Fabricación de termos forrados	CEE, Instituto Paraguayo de Artesanía, Viceministerio de las MIPYMES.
Confecciones	Fabricación de confecciones a partir de retazos de jeans y otros.	Por Piezas	Fundación Princesa Diana Asociación de Industriales Confeccionistas del Paraguay (AICP)	Confecciones de prendas en base a retazos	Fundación Princesa Diana
Jabones	Jabones a partir del aceite usado	Por barras	Comercio de Coronel Oviedo	Fabricación de Jabones a partir de aceites usados en restaurantes	CDA de Coronel Oviedo. SINAFOCAL, organizar cursos Restaurant Noemí
Lombricultura	Abono para jardines de la ciudad	Por kilo	Empresas de Jardinería y Agroveterinarias Ferias Agropecuarias	Lombricultura	CAC UNCA – Carrera de Ingeniería Agronómica

Biodigestores y paneles solares	Biogás, para el uso en finca con el cual se puede cocinar, calentar agua y producir energía eléctrica, mediante un generador a gas	-	Utilización en las fincas, estancias y otros establecimientos	Construcción de Biodigestores Utilización de paneles solares	UNCA – Carrera de Ingeniería Agronómica
--	--	---	---	---	---

Fuente: Elaboración Propia

Caaguazú

La ciudad de Caaguazú, para este estudio, abarca como zona de influencia a los distritos de 3 de febrero, Juan Manuel Frutos, Repatriación, Caaguazú y sector oeste de J.E. Estigarribia

Sector Primario

En la ciudad de Caaguazú y sus alrededores, por la excelente calidad de la tierra, existe una larga tradición de producción de lechuga, tomate y locote. La Dirección de Extensión Agraria (DEAG) de la ciudad de Caaguazú asiste a productores de la región en la producción de estos rubros. La comercialización de estos rubros se realiza directamente a los acopiadores y en las ferias agropecuarias. En la ciudad de Caaguazú y zonas aledañas el DEAG organiza varias ferias de productores en zonas específicas de la ciudad. En la ciudad de Caaguazú se realizan dichas ferias, en algunas oportunidades, juntamente con la Municipalidad de Caaguazú. La secretaría de la Juventud de la Municipalidad de Caaguazú apoya en la participación de los jóvenes en las ferias (Cuadro 40).

Dada la gran cantidad de habitantes y de negocios gastronómicos, los jóvenes pueden comercializar sus productos tomando pedidos por anticipado de los negocios gastronómicos existentes en la ciudad. En ese sentido la Asociación de Empresas Gastronómicas de Caaguazú, manifestó, que podría adquirir bajo pedido estos rubros, ya que la mayoría de los socios lo utilizan para la elaboración de lomitos, hamburguesas y pizzas. Esta organización también estaría interesada en la compra de albahaca como materia prima para las pizzas (Cuadro 40).

El requisito clave, que exigen, es que se mantenga la calidad y la cantidad que los miembros de la Asociación necesitan. Por ejemplo, cabe destacar que los tomates deben ser de la variedad Santa Fe, pues son las que se utilizan en las pizzas y hamburguesas. Además, los locotes deben de ser de la variedad roja o amarilla (morrones). Ambos productos, deberían estar clasificados correctamente.

La cría de Oveja para la producción de carne es otra de las actividades que viene teniendo un elevado desempeño en la ciudad de Caaguazú. Esta actividad puede ser desarrollada por los jóvenes con sus familias, en asociación a la cría de ganado vacuno con técnicas de pastoreo rotativo.

La empresa Agroveterinaria Guaraní, posee el *know how*, para el desarrollo para la cría de ovejas y puede colaborar en la formación de los jóvenes y apoyar en la comercialización. Para dicho efecto, se debe buscar financiamiento para el desarrollo del negocio. Esta actividad es apoyada y financiada por la COOPEDUC.

■ Productos procesados

Por la gran cantidad de habitantes, la región de Caaguazú es apta para la producción de jugos y mermeladas de cítricos y otras frutas. En esa línea se puede replicar el trabajo realizado por la CDA de la Ciudad de Oviedo para la producción de estos rubros. Cabe recordar, como se mencionó anteriormente, que la producción de mermeladas también es un negocio sostenible, ya que se usa envases reutilizables con envases vidrio y tapa de aluminio, con una técnica de adecuación especial que mantiene la higiene de los productos.

La producción bovina para leche demanda diariamente una alta cantidad de balanceados, de buena calidad y de costo accesible. La DEAG de Caaguazú, por medio del Viceministerio de Ganadería (VMG) desarrolla los programas para la producción de balanceado. La comercialización del producto puede ser realizada en las ferias agropecuarias, en los centros de acopio de leche y explorar la posibilidad de vender a algunas empresas privadas. Al respecto, la empresa Agroveterinaria Guaraní, manifestó su interés en adquirir el balanceado, siendo uno de los principales el balanceado para producción ovina (Cuadro 40).

Sin embargo, la empresa ha manifestado que el grave problema es la cantidad que debe producirse para abastecer a la demanda, así como la calidad, ya que los balanceados con marcas reconocidas ya tienen el rendimiento esperado, mientras que los que llegan recién al mercado, aún no pueden demostrar su eficiencia.

Un rubro como potencial de negocios son también los quesos gourmet, específicamente el queso mozzarella que se utiliza para la elaboración de pizzas. La Asociación de Empresas Gastronómicas de Caaguazú, manifestó, una vez más, que están muy interesados en este producto, pues es uno de los más demandados por los socios de la organización. Asimismo, manifestaron su interés los chorizos caseros gourmet artesanales para las picadas que los locales gastronómicos ofrecen a sus clientes.

La empresa gastronómica 7 Leguas, de la ciudad de Caaguazú, también ha manifestado su intención de compras, sobre todo de chorizos caseros, siempre y cuando los mismos mantengan una cantidad y calidad estándar.

Los embutidos artesanales, además, pueden ser vendidos en las ferias de la ciudad de Caaguazú. Es un rubro muy apto para los jóvenes rurales, ya que se diferencia de otros productos que se venden en las ferias. La capacitación, tanto el queso mozzarella como los chorizos caseros, pueden ser realizados con el curso Recetas Gastronómicas Innovadoras del CEE y los cursos de gastronomías que realiza el SNPP, SINAFOCAL y la propia DEAG.

■ **Negocios Verdes**

En cuanto a los negocios verdes, se ha detectado como oportunidad de negocio las artesanías de madera reciclada en la Región de Caaguazú. La Asociación de Madereros y Afines de la Ciudad de Caaguazú está dispuesta a donar los restos de maderas que ya no utilizan para fines comerciales para la fabricación de estos rubros artesanales. Incluso, han ofrecido el local de la Asociación para el desarrollo de las capacitaciones que podrían coordinarse con alguna institución pública (SINAFOCAL o SNPP) o con carpinteros de la ciudad de Caaguazú.

Una vez más, sigue siendo una oportunidad, como en los demás casos, la elaboración de los bolsos, cartucheras, delantales de jeans articulando la comercialización de estos con la Fundación Princesa Diana. Estos productos, además, podrían ser comercializados con la Asociación de Comerciantes de Caaguazú, que tiene alrededor de 30 tiendas comerciales. Para ello, sin embargo, será necesario organizar un relacionamiento más cercano con dicha asociación hasta llegar a algún convenio.

La reforestación en pequeñas escalas es otro negocio que podría ser desarrollado en las pequeñas superficies de las fincas de las familias de los jóvenes rurales. Es un negocio que si bien es a mediano plazo puede implicar un retorno importante y, además, podría ser desarrollado en forma conjunta con otros cultivos o con la cría asociada de ganado vacuno y ovino. La Asociación de Criadores de Oveja de Caaguazú podría apoyar en la capacitación de los jóvenes del Programa SAPE'A 2.0 en convenio con la DEAG para la capacitación técnica producción de ovinos bajo el sistema silvopastoril asociando el negocio pecuario con la reforestación y reproducción de especies nativas, exóticas y frutales.

Cuadro 40: Oportunidades de Negocio propuestas para Caaguazú y su área de Influencia

ESLABONES DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS	OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	PRESENTACIÓN	EMPRESA(S) INTERESADA(S)/ APOYO PARA LA COMERCIALIZACIÓN	CAPACITACIONES NECESARIAS	INSTITUCIONES CAPACITADORAS
Frutas y Verduras	Producción agrícola de tomate, lechuga, locote y huevos.	Por unidad o kilos	Ferias de la Dirección de Extensión Agraria Venta directa a comercios gastronómicos. De la Asociación de Empresas Gastronómicas del Caaguazú.	Asistencia Técnica para producción frutihortícolas	DEAG - Caaguazú Secretaría de Agricultura de la Gobernación de Caaguazú.
Cría de Ovejas	Cría para la producción de carne de oveja	Por Kilogramos	Venta directa al mercado Venta en Ferias de la Dirección de Extensión Agraria	Cría y Engorde de ganado ovino.	DEAG - Caaguazú Secretaría de Agricultura de la Gobernación de Caaguazú.
Balanceado	Balanceado para ganado vacuno consumo en la finca	Bolsas de 5 kilos y 25 kilos.	Venta a vecinos. Venta a productores en las ferias de la DEAG. Venta a empresas locales.	Curso de producción de balanceado	DEAG - Caaguazú CAC – Coronel Oviedo
Productos Alimenticios	Mermeladas y jugos de frutas	Por Kilogramos.	Venta a vecinos.	Recetas Gastronómicas Innovadoras para la fabricación de embutidos artesanales	Dirección de Comercialización- CDA

Productos Alimenticios	Embutidos artesanales: chorizos de carne y pollo. Quesos Mozzarella	Por Kilogramos.	Venta a productores en las ferias de la Dirección de Comercialización – CDA Coronel Oviedo con apoyo de la Gobernación de Caaguazú. Venta a empresas. Venta vía Redes Sociales. Venta de Chorizos artesanales a lo de César.	Curso de Desarrollo de Ferias Comerciales. Cursos de autoestima y habilidades en ventas.	CEE. SNPP.
Artesanía	Juguetes, cubiertos, cuadros y artesanía varia de madera reciclada	Por unidad	Mediante ferias artesanales con la Secretaría de la Juventud de Caaguazú. Venta directa en la ciudad de Caaguazú	Fabricación de muebles de madera reciclada	Asociación de Madereros y Afines de Caaguazú, CEE, IPA, SNPP, SINAFOCAL
Confecciones	Fabricación de confecciones a partir de retazos de jeans y otros.	Por Piezas	Fundación Princesa Diana Asociación de Industriales Confeccionistas del Paraguay (AICP) Asociación de Confeccionistas de Caaguazú	Confecciones de prendas en base a retazos	Fundación Princesa Diana CEE SNPP
Reforestación	Reforestación en pequeñas superficies con cultivos asociados	-	Venta en el mercado de especies nativas, exóticas y frutales.	Capacitación en Reforestación Asociada	DEAG Ing. John Samaniego. Consultora de Agronegocios.

3.5. Factores limitadores facilitadores y potenciadores para la inserción de jóvenes en las cadenas de valor

3.5.1. Factores limitadores

En las entrevistas y focus group, se recabaron los factores limitantes para el desarrollo de negocios por las microempresas juveniles y la creación de empleos en los distritos del departamento de Caaguazú.

■ Factores limitantes para el emprendedurismo

Para generar ingresos económicos, las personas en edad de trabajar tienen básicamente dos opciones:

- ser emprendedor y trabajar para sí mismo, o
- ser empleado y trabajar para otra persona.

Para decidir una de estas dos opciones, la persona puede utilizar el criterio de priorizar su libertad (optando por el emprendedurismo) o su seguridad (optando por trabajar para otra persona y ser empleado). Aunque los jóvenes tienen acceso a educación secundaria, la mayor parte de la malla curricular se enfoca en fomentar habilidades para el empleo y muy pocas habilidades para fomentar el espíritu emprendedor.

Al igual que en San Pedro, los jóvenes de Caaguazú tienen acceso limitado a los cursos presenciales y virtuales del SNPP, SINAFOCAL y CEE que permitan a los jóvenes identificar y encausar su vocación emprendedora.

La formación de activos y el capital inicial para formar su emprendimiento es otro de los factores limitantes entre los jóvenes del Departamento de Caaguazú. Igualmente, para acceder a créditos para emprendedores se requiere experiencia crediticia y un negocio ya en marcha (operando).

Otra limitante para fomentar el emprendedurismo entre los jóvenes en dicha región, es la falta de adecuada difusión de los concursos de capital semilla y la falta de preparación para presentar proyectos para negocios innovadores.

■ Factores limitantes para el empleo

Como barreras externas a los individuos, relacionados a factores sociales y económicos propios al entorno de los jóvenes, se puede mencionar la retracción económica generada por la post pandemia y agravada por los factores climáticos, el aumento de precios de los insumos, entre otros que obligaron a las empresas a reducir su personal y, además a no planificar nuevas contrataciones.

En esa línea se percibe, que las empresas más dinámicas de estas regiones, concentradas en los agronegocios, contratan principalmente universitarios formados o técnicos de nivel superior. Ello se debe a que incluso estos profesionales no poseen, en muchos casos, las aptitudes necesarias para desempeñarse en algunos cargos, debido a su baja formación práctica. Eso implica que las empresas deben invertir en su formación y prefieren hacerlo con los recursos humanos de mejor formación (aunque sea teórica) para evitar riesgos.

El riesgo de contratar a recursos humanos no universitarios es que usualmente este grupo poseen una escasa capacidad de aprendizaje debido a su débil formación lecto-escritora y matemática. Además, los sistemas de formación en las empresas usualmente son del estilo *learning by doing*, no contando con una metodología didáctica e inductiva de formación, como los sistemas de capacitación formales.

Existe en los jóvenes una desmotivación general, debido a la escasez de oportunidades. Los cambios culturales de los llamados *millennials* que poseen un mayor acceso a la tecnología y, por lo tanto, a las nuevas tendencias, desean sobre todo ser influencers o ser conocidos en las redes sociales. A esto se suma la iniciación sexual temprana, que muchas veces terminan en un embarazo precoz. Este factor y el concubinato a una temprana edad, limita las oportunidades sobre todo de las mujeres.

3.5.2. Factores facilitadores y potenciadores

Las oportunidades de empleo y capacitación identificadas en los distritos de los departamentos de Caaguazú son importantes, pero están sujetos a factores potenciadores y limitadores. Dichos factores también fueron relevados por medios de las entrevistas, focus group y revisión de fuentes secundarias (Cuadro 41).

El contrato de aprendices es una figura que figura en el código laboral y está siendo utilizada por algunas empresas en los departamentos estudiados. Está regulado por el Código Laboral y la Resolución N° 1159/19.

Esta modalidad permite contratar a adolescentes y jóvenes entre 16 y 29 años para trabajar como aprendices durante un año prorrogable por un periodo más. Si son menores de edad deberán contar con el certificado expedido por la CODENI. El salario que perciben es de no menos que el 60% del salario mínimo vigente y deben pagar el aporte al IPS.

Existe además un capital social importante en cuanto a emprendedores exitosos en las principales ciudades estudiadas. Estos jóvenes empresarios, podrían ser parte de programas de mentorías o padrinazgo para aquellos jóvenes, que están empezando a emprender. Para esto, se podría utilizar el programa de padrinazgos del Centro Entrenamiento del Emprendedor (CEE) del MTESS.

En la misma línea varias instituciones, además de Plan Internacional, realizan concursos con premios, becas y capital semilla para jóvenes emprendedores. Las instituciones como el Viceministerio de las Mipymes (del MIC); Fundación Avina; SINAFOCAL, Secretaría de la Juventud, CEE, están realizando un esfuerzo importante para entregar estos premios para iniciar los negocios.

Existe disponibilidad de cursos del SNPP, SINAFOCAL, el CEE, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y el Ministerio de Educación.

El Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) posee línea de créditos para jóvenes y mujeres emprendedoras. La innovación que ahora posee es que esta institución puede financiar proyectos tanto del sector urbano como del sector rural.

Seguidamente detallamos los factores facilitadores y potenciadores para la creación de una microempresa o la obtención de empleo en el Departamento de Caaguazú.

Cuadro 41: Factores Facilitadores y Potenciadores para la Creación de una Microempresa o la Obtención de Empleo – Departamento de Caaguazú

FACTORES FACILITADORES Y POTENCIADORES	Emprendedurismo	Empleo
Contrato de aprendices	X	X
Intermediación laboral		X
Pasantías laborales	X	X
Ejemplos locales de jóvenes exitosos (embajadores)	X	
Disponibilidad de becas y premios para jóvenes emprendedores innovadores.	X	
Disponibilidad de cursos con el SNPP y SINAFOCAL.	X	X
Productos financieros para emprendedores (CAH)	X	
Entrenamiento práctico en APPs de MARKET PLACE (WhatsApp Business, Facebook Marketplace y Sumer).	X	
Realizar capacitaciones por SMS y APP de finanzas.	X	

Fuente: Elaboración Propia

3.6. Participación de la mujer en las cadenas de valor de las zonas de influencia del Programa SAPE´A 2.0 - Zona de Caaguazú.

En las comunidades de Caaguazú es fundamental el trabajo de la mujer rural debido a que fortalece los procesos y le genera seguridad. Por supuesto necesita ser bien remunerada y valorada para que su participación dentro de las cadenas de valor genere mejores condiciones de vida para ella y su familia.

Es importante que se refuercen sus conocimientos adquiridos de generación en generación, incluyendo nuevas técnicas y tecnologías que le permitan desempeñarse con mayor productividad y con menor esfuerzo físico.

Las siguientes figuras muestran algunas cadenas de valor donde las mujeres juegan un papel preponderante.

En los cuadros en color durazno se muestran las actividades que ellas realizan para el fortalecimiento de todas las cadenas de producción donde ellas participan.

Figura 9: Participación de la mujer en la Producción de Pastura

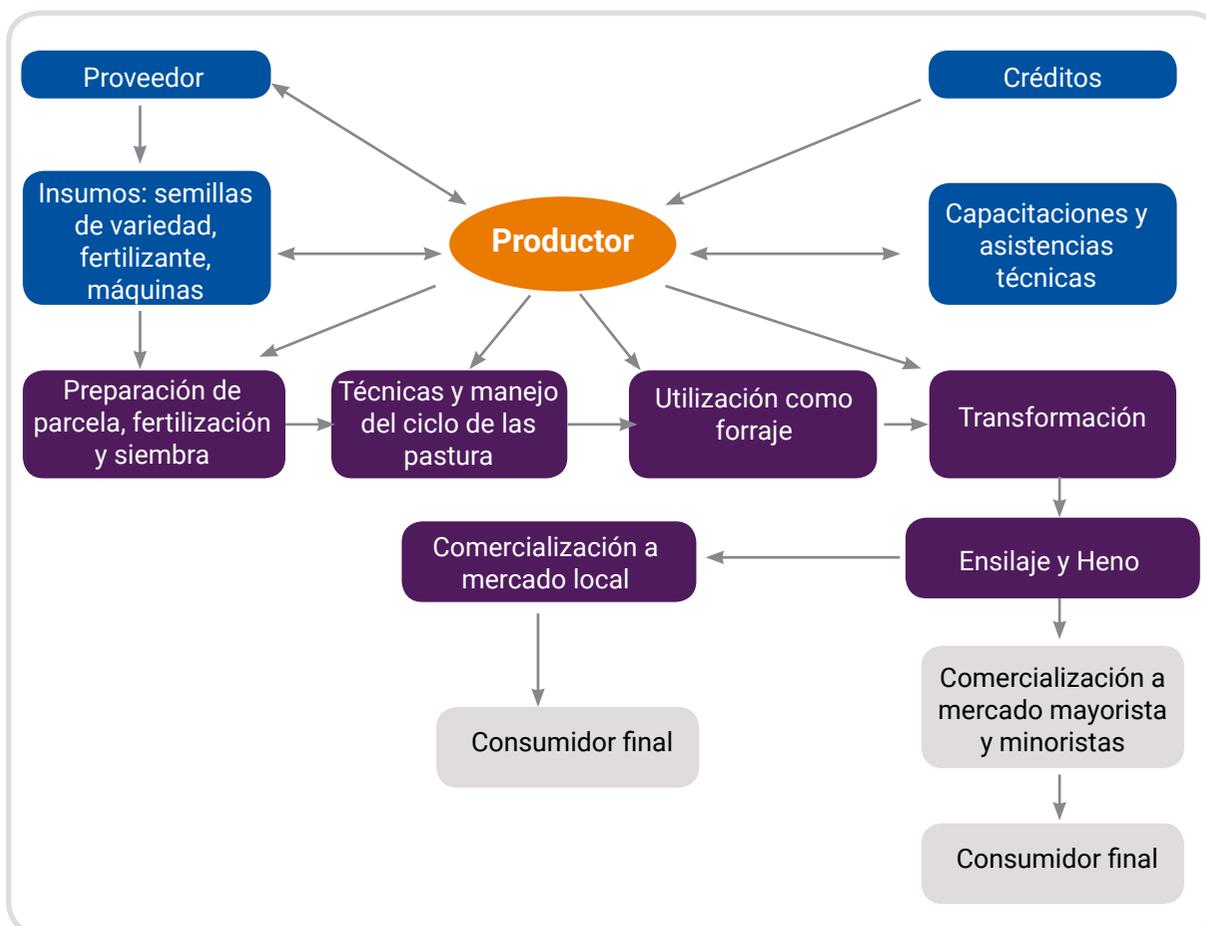


Figura 10. Participación de la mujer en la Producción Frutihortícola

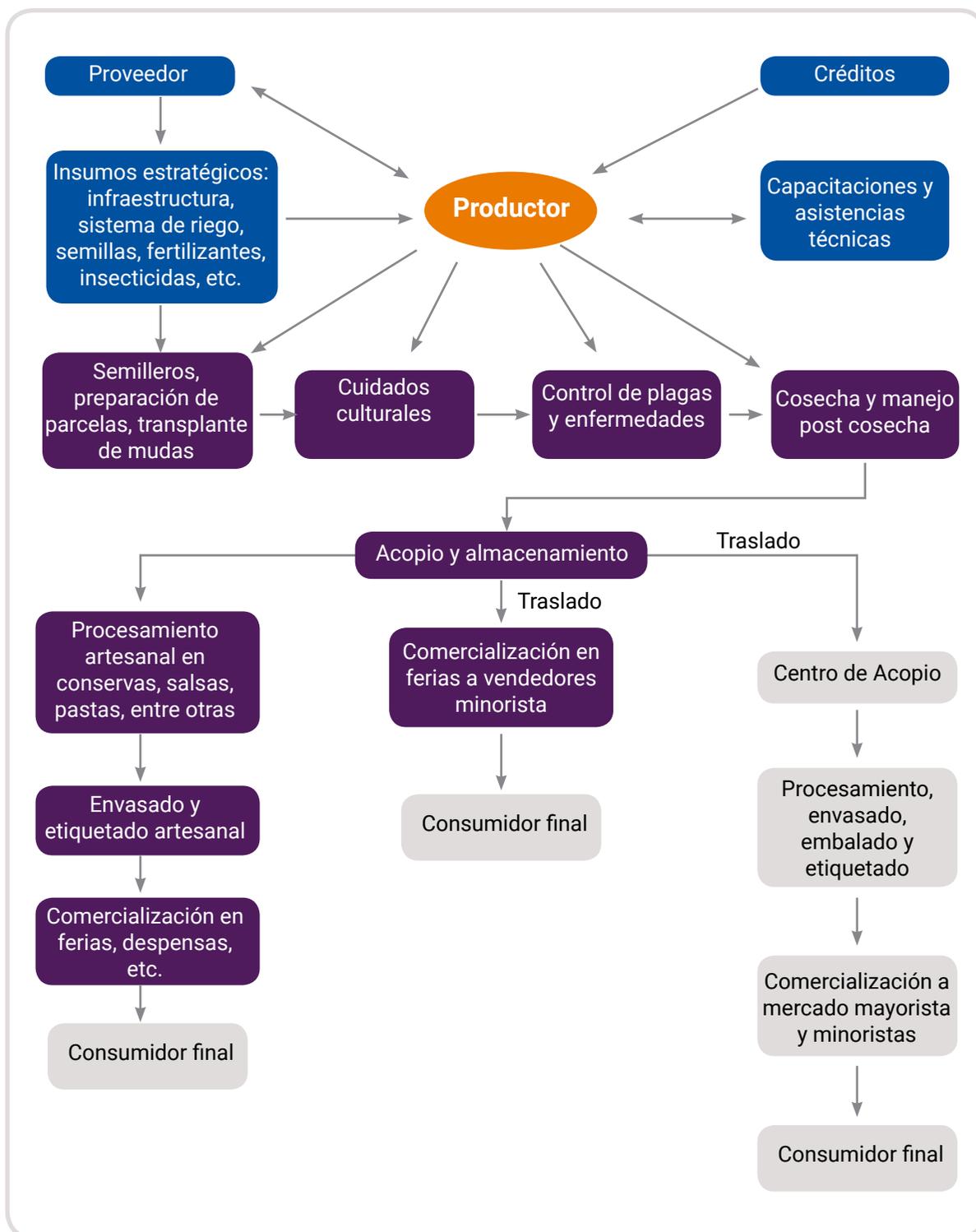


Figura 11. Participación de la mujer en la Producción de Balanceados para animales de engorde.

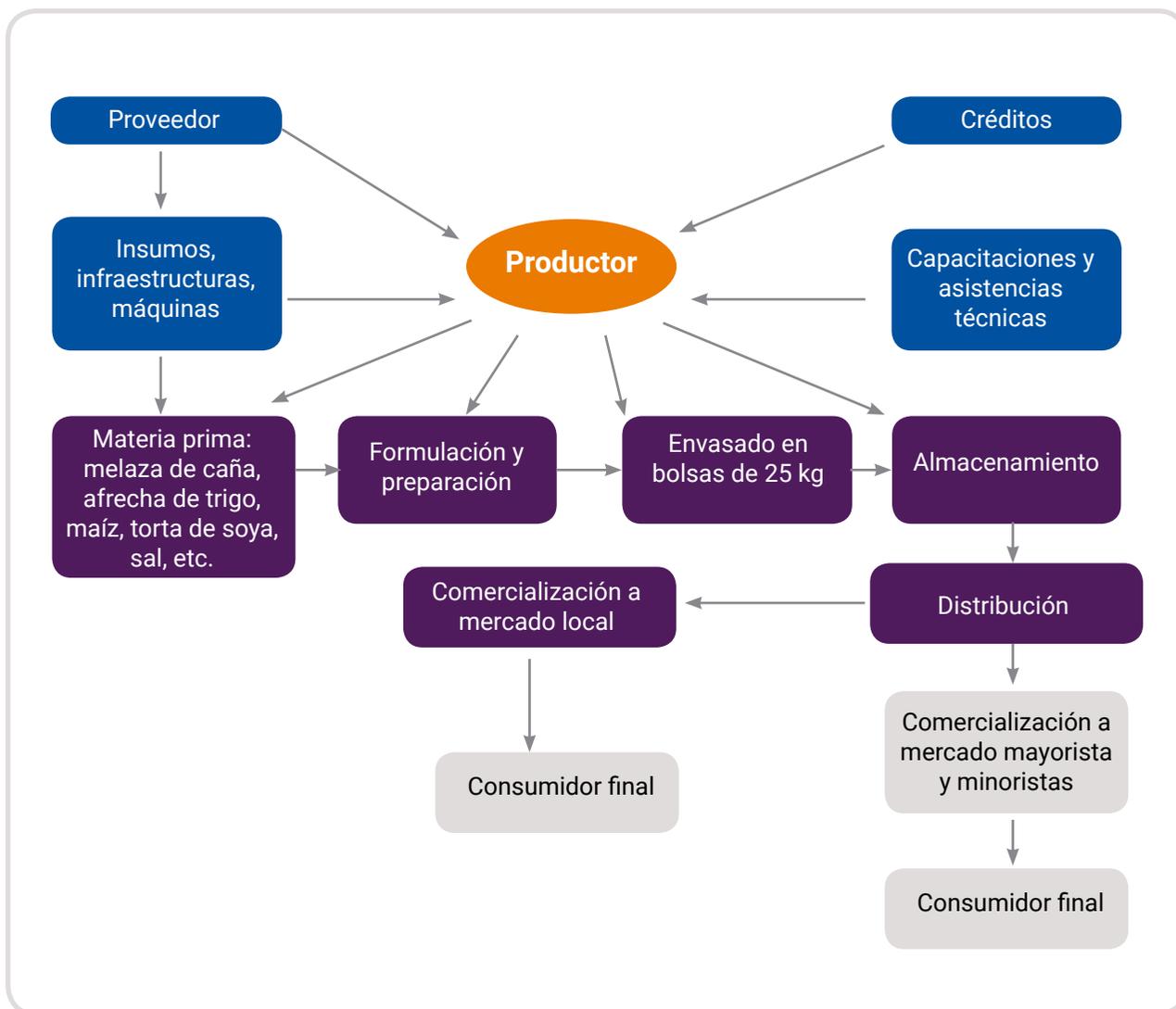


Figura 12. Participación de la mujer en la Producción de Mandioca

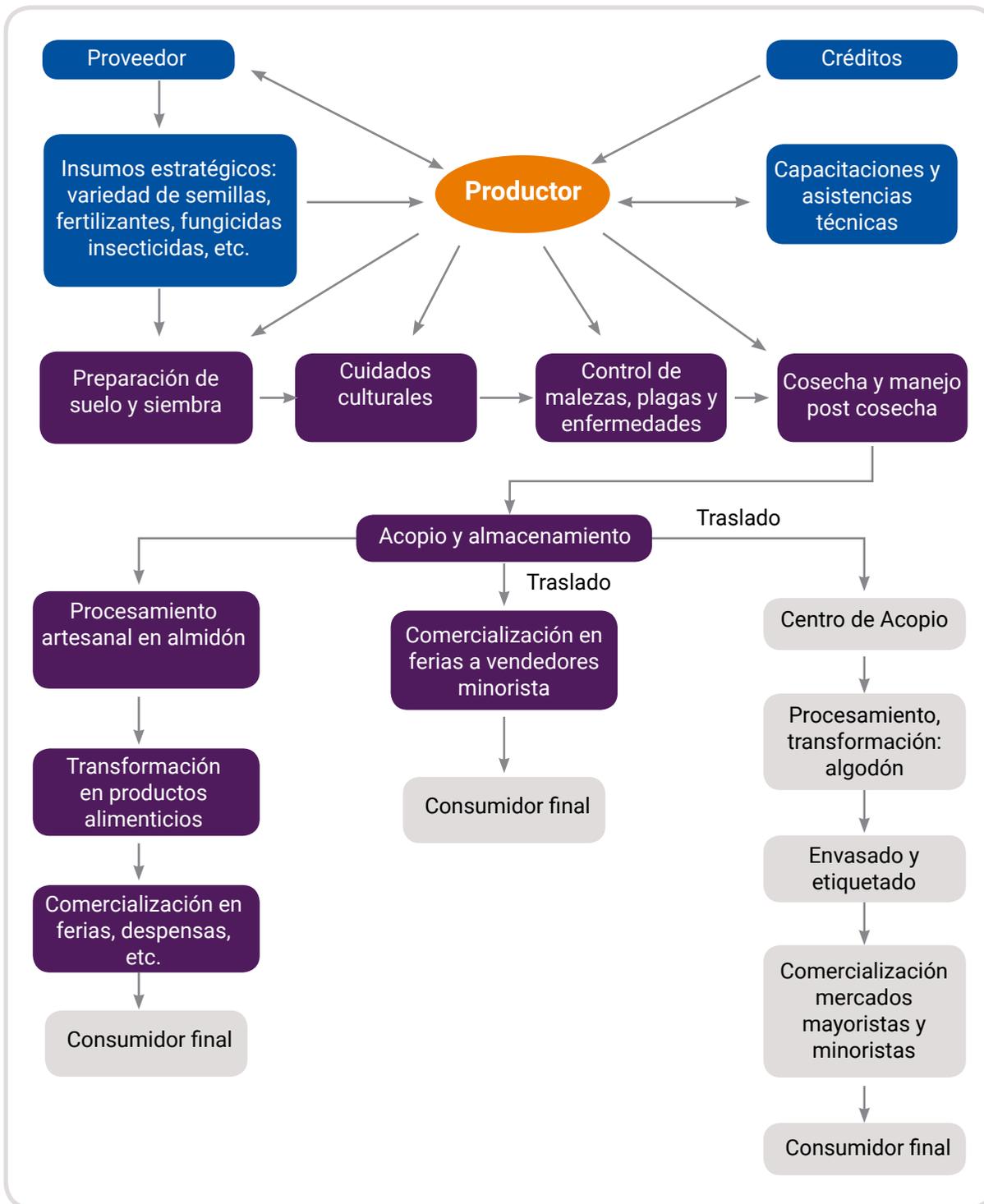
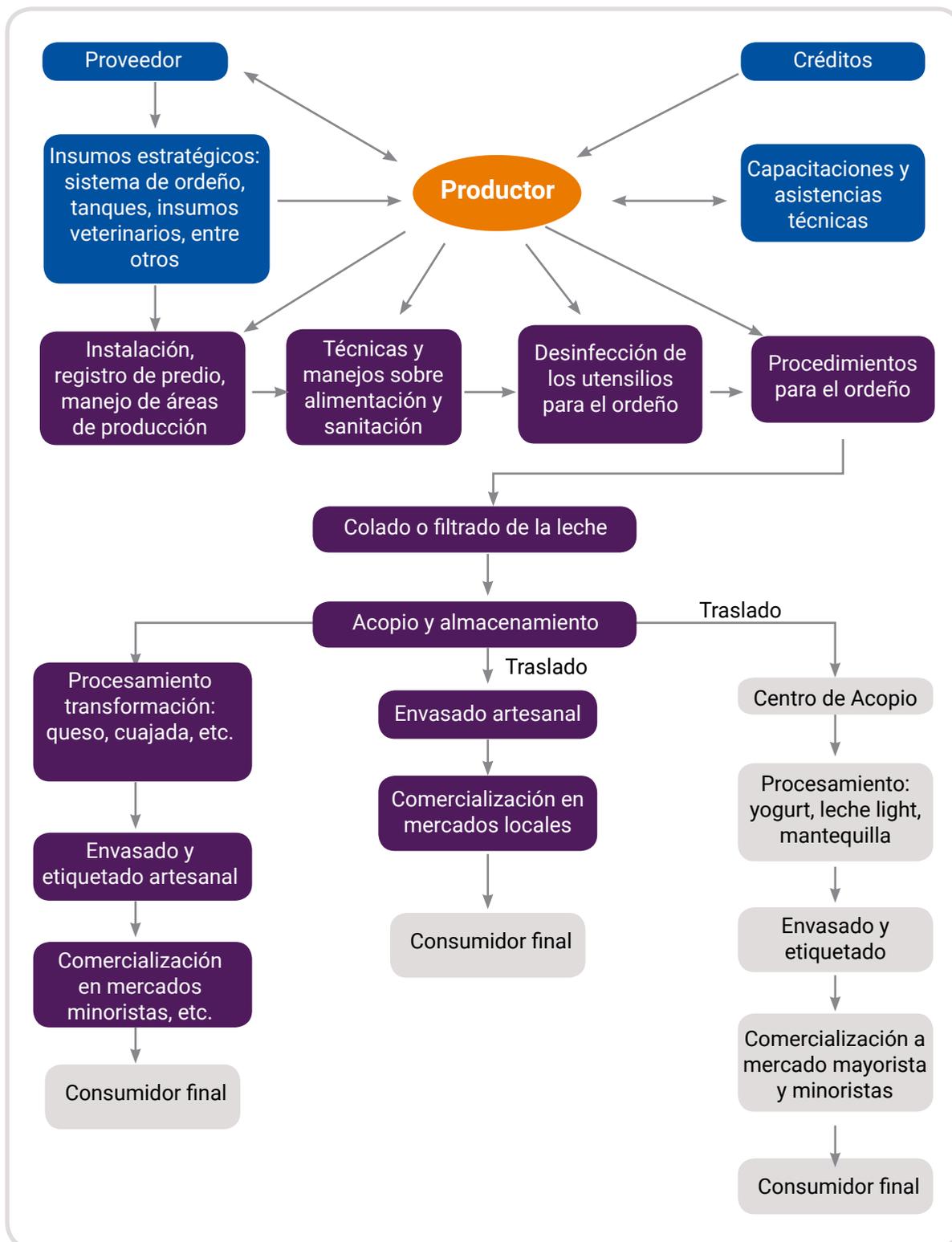


Figura 13. Participación de la mujer en la Producción de Leche



3.7. Necesidades formativas técnicas y de innovación para satisfacer las necesidades actuales y emergentes en la zona de estudio, incluyendo las ofertas educativas actuales.

Los jóvenes del departamento de Caaguazú, al igual que los de San Pedro, requieren formación en habilidades técnicas (sobre todo la preparación, conservación y envasado de alimentos para aumentar el valor y la vida útil de los mismos), dependiendo de la cadena de valor analizada. Poseen también una brecha en sus habilidades digitales (diseño gráfico, mercadeo en redes sociales) y en sus capacidades de redacción y lecto escritura.

Igualmente, lo importante para los jóvenes es desarrollar un conjunto de habilidades blandas (comunicación asertiva, servicio al cliente, ventas, liderazgo, trabajo en equipo, adaptabilidad, etc.) que les permita interactuar en diversos ambientes. Para esto los jóvenes deben salir de su zona de confort realizando pasantías (en algunos casos no remuneradas) e interactuar en un ambiente laboral donde la diversidad de colegas y superiores les haga aprender e incorporar dichas habilidades personales.

Para superar la brecha en formación de sus habilidades de innovación, los jóvenes deben recibir y tomar, por su propia iniciativa, entrenamientos virtuales en modelos de negocio canvas, *design thinking* y *lean startup* (empresa emergente). De esta manera con el pensamiento emprendedor y de innovación relatado por los propios emprendedores (en la mayoría de los casos) podrán imbuirse de estas nuevas herramientas que se utilizan hoy día en la mayor parte del filtrado de las ideas de negocios en los concursos de innovación.

Cursos impartidos por el SNPP - Servicio Nacional de Promoción Profesional

Al igual que en el departamento de San Pedro, en el departamento de Caaguazú se desarrollaron una gran cantidad de cursos con el SNPP en el 2019. Un total de 269 cursos con un total de 1666 hombres egresados y 2224 mujeres²⁷.

En la sede del SNPP de la ciudad de Coronel Oviedo (Departamento de Caaguazú) los jóvenes pueden acceder a cursos de formación, tales como: electricidad domiciliaria, peluquería, chapería, refrigeración, informática e inglés, mecánica de motocicletas, elaboración de bocaditos dulces y salados, cocinero, electricidad del automóvil, informática básica, artesano decorador y locución²⁸.

En cuanto a las capacitaciones impartidas por el SNPP en el 2022 se desarrollaron esta gran cantidad de cursos en su sede de la Ciudad de Coronel Oviedo:

27 SNPP (2019)

28 <https://www.snpp.edu.py/11942-la-regional-snpp-caaguaz%C3%BA,-impartir%C3%A1-cursos-de-formaci%C3%B3n-laboral.html>

Cuadro 42: Capacitaciones impartidas por el SNPP en el 2022 (Coronel Oviedo)

CIUDAD	ÁREA	ESPECIALIDAD
Coronel Oviedo	Informática	Administración de redes sociales - Community Manager
Coronel Oviedo	Administrativa	Administración empresarial
Coronel Oviedo	Finanzas	Administración financiera
Coronel Oviedo	Pecuaria	Apicultor - productor de miel
Coronel Oviedo	Cuero	Artesano en forrado de cueros y similares
Coronel Oviedo	Decoración	Artesano entelador decorativo
Coronel Oviedo	Finanzas	Auxiliar contable y tributario
Coronel Oviedo	Gastronomía	Auxiliar de cocina
Coronel Oviedo	Comercial	Auxiliar de marketing
Coronel Oviedo	Belleza y estética	Barbería profesional
Coronel Oviedo	Gastronomía	Barman
Coronel Oviedo	Comercial	Cajero comercial
Coronel Oviedo	Gastronomía	Cocina básica
Coronel Oviedo	Gastronomía	Cocina saludable
Coronel Oviedo	Confección	Confección de blusa y camisa
Coronel Oviedo	Confección	Confección de prendas femeninas
Coronel Oviedo	Cuero	Confeccionista de calzados en cuero y tela
Coronel Oviedo	Mecatrónica	Control por interface gráfica hombre maquina
Coronel Oviedo	Agrícola	Cultivo de hortalizas
Coronel Oviedo	Electricidad	Diseño, proyecto y presupuesto
Coronel Oviedo	Belleza y estética	Estilismo profesional para peluquería
Coronel Oviedo	Inglés	Inglés intermedio
Coronel Oviedo	Informática general	Investigación de nuevas tecnologías

Coronel Oviedo	Refrigeración y aire acondicionado	Mantenimiento y reparación de equipos de refrigeración
Coronel Oviedo	Informática	Mantenimiento y reparación de pc
Coronel Oviedo	Belleza y estética	Maquillaje profesional
Coronel Oviedo	Comercial	Marketing operativo y estratégico
Coronel Oviedo	Automotriz	Mecánica de mantenimiento de motocicletas
Coronel Oviedo	Automotriz	Mecánica de motocicletas
Coronel Oviedo	Seguridad industrial	Metodología de calidad 5s.
Coronel Oviedo	Artesanía	Muebles en pallet
Coronel Oviedo	Transporte	Operador de tractor agrícola
Coronel Oviedo	Gastronomía	Panadería - confitería
Coronel Oviedo	Gastronomía	Panadería industrial
Coronel Oviedo	Gastronomía	Panadería para eventos
Coronel Oviedo	Pecuaría	Piscicultor - criador de tilapia
Coronel Oviedo	Agropecuaria	Productor de cultivos de renta
Coronel Oviedo	Programación	Programación de aplicaciones móviles
Coronel Oviedo	Administrativa	Recepción administrativa y relación con el cliente
Coronel Oviedo	Automotriz	Refrigeración automotriz
Coronel Oviedo	Pecuaría	Sanitación de animales
Coronel Oviedo	Agrícola	Sistema de protección de cultivo
Coronel Oviedo	Informática	Social media manager
Coronel Oviedo	Programación	Tecnología web

La gran oferta de cursos en la sede central de Coronel Oviedo, implica que los alumnos se trasladen diariamente de otros distritos, lo cual representa un desafío para el transporte de los alumnos con sus respectivos costos.

Cursos impartidos por Sistema Nacional de Formación y Capacitación Laboral (SINAFOCAL)

Cabe destacar, que en el 2021 el SINAFOCAL en el departamento de Caaguazú, emitió 854 certificados, de los cuales 543 (63,5%) correspondieron a mujeres y 311 (36,4%) correspondieron a varones.

La oferta educativa técnica del SINAFOCAL está basada en la siguiente estructura de programas de capacitación según el siguiente recuadro:

Cuadro 43: Estructura de los Programas de Capacitación Vigentes del SINAFOCAL

PROGRAMAS:

1. Jóvenes buscadores del primer empleo

■ **Descripción:** este programa pretende mejorar las condiciones de los jóvenes para obtener su primer empleo, sin discriminación de género. Además, busca capacitar a los jóvenes para el desempeño de una ocupación, la provisión de una experiencia de práctica laboral en empresas (pasantía) y la orientación para la búsqueda de un empleo. Y lo más importante promover que los jóvenes continúen su educación formal o no formal.

■ **Especialidades:** Administración Financiera y Contable, Artes Gráficas, Cosmetología Integral, Diseño Gráfico, Electricidad del automóvil, Formación de vigilantes, Guías de turismo, Mantenimiento y Reparación de PC, Masaje estético, Mecánica p/ motores diésel, Mecánica p/ motores nafteros, Publicidad y Marketing, Secretariado ejecutivo, Técnico en telefonía celular.

■ **Beneficiario:** Población desocupada entre 14 y 25 años, con escasa o ninguna experiencia laboral.

2. Pequeños productores rurales

■ **Descripción:** el objetivo de este programa es aumentar la productividad del pequeño productor rural y mejorar la capacidad de gestión y administración como empresario rural. Además, capacitarlo para que responda a las necesidades reales del pequeño productor rural dentro de su ambiente tecnológico de producción, brindando conocimientos sobre los diferentes tipos de explotaciones agropecuarias concebidas como una unidad de producción, elevando así el nivel de su bienestar personal y familiar, propiciando el incremento de la producción y la adecuada comercialización de sus productos.

■ **Especialidades:** Apicultura, Control de plagas, Desarrollo integral de la pequeña finca, Engorde de ganado, Floricultura, Forestación y reforestación, Horticultura orgánica, Inseminación artificial, Lombricultura, Piscicultura, Producción avícola, Producción de abono verde, Producción de caña de azúcar orgánica, Producción de esencia de petit grain, Producción de granos p/ forraje, Producción de hierbas medicinales, Producción de sésamo, Producción de tabaco, Producción de yerba mate, Producción frutícola, Producción láctea, Producción porcina, Rubros de autoconsumo con valor agregado, Vacunación y sanitación animal, Viveros y forestales.

■ **Beneficiario:** personas con 14 años cumplidos.

3. Micro y pequeño empresario

■ **Descripción:** este programa tiene como objetivo permitir al micro y pequeño empresario desarrollar su idea de negocios y transformarlas en la efectiva puesta en marcha de un emprendimiento viable. Así también, reformular las microempresas o la actividad independiente que tengan en funcionamiento, mejorar los resultados, sea desde el punto de vista de su planificación, administración o incorporación de nuevas tecnologías y fortalecer y mejorar la competencia profesional de los trabajadores para incrementar su productividad, competitividad e ingresos.

■ **Especialidades:** Artesanía en cuero, Cerámica y madera, Carpintería y escultura, Cocina hotelera y hospitalaria, Confección de edredones, Contabilidad p/ PYMES, Control de calidad, Desarrollo de habilidades gerenciales, Diseño, corte y confección, Elaboración y comercio de alimentos, Elaboración y comercio de derivados de soja, Elaboración de alimentos dietéticos, Elaboración de bijouterie, Elaboración de dulces y mermeladas, Elaboración de embalajes, Elaboración de productos y derivados de leche.

■ **Beneficiario:** las personas mayores de edad (18 años cumplidos) que sean titulares o trabajadores dependientes de micro o pequeñas empresas o trabajadores independientes o desocupados que deseen iniciar o mejorar una determinada actividad económica productiva.

El SINAFOCAL contempla en sus contratos con los centros privados de capacitación criterios de no discriminación por género, religión, discapacidad o etnia. Sin embargo, no se pueden detectar mecanismos proactivos para facilitar la participación de mujeres o personas discapacitadas.

Los mecanismos de participación ciudadana se expresan por medio de la solicitud por escrito o demanda de cursos de capacitación en determinadas áreas por parte de asociaciones, comisiones de barrios, gremios de productores, empresas privadas, antes de iniciar el proceso de planificación de los cursos. El reconocimiento de las necesidades de capacitación laboral no surge de un proceso diseñado para este efecto, sino surge a través del acercamiento de los grupos demandantes de capacitación a la institución o eventualmente de esta última a los grupos demandantes.

Al ser consultados sobre los cursos, en los departamentos y distritos estudiados (sin especificar), según las oportunidades de negocios, la información entregada fue muy escueta, siendo las mismas, sin embargo, muy importantes para el desarrollo de los Mipymes que podrían desarrollar los jóvenes. Los cursos indicados, que se pueden desarrollar, según los especialistas sondeados en el presente estudio en los distritos foco, son:

- Reciclaje
- Artesanía en Cuero
- Horticultura Orgánica en Invernadero
- Corte y Confección
- Confecciones de edredones, sábanas, colchas
- Apicultura
- Producción Frutihortícola
- Industrialización de Frutas y Hortalizas
- Producción de Hierbas Medicinales
- Cocina y Repostería
- Elaboración y Producción de Alimentos
- Producción Porcina
- Engorde de Ganado

Cursos impartidos por el Centro de Entrenamiento del Emprendedor (CEE)

Como se mencionó anteriormente el Centro de Entrenamiento del Emprendedor (CEE) está enfocado específicamente a la creación y desarrollo emprendedor. El abordaje del CEE otorga al emprendedor las estrategias necesarias para la generación de autoempleo y el crecimiento sustentable de su negocio. Tiene como objetivo aumentar las competencias de los emprendedores para el 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.

Como se pueden observar (Cuadro 44) los cursos desarrollados por el CEE son aptos para sentar las habilidades básicas para los emprendedores de acuerdo con las aptitudes productivas de cada región.

Cuadro 44: Cursos desarrollados por el CEE en Caaguazú entre los años 2020 al 2022 (*)

CURSOS	2020	2021	2022
Atrévete a Empezar - E-Learning		X	
Branding e Imagen Corporativa - E-Learning		X	
Costos de Producción - Sistema E-Learning	X	X	X
Desarrollo e Impulso del Emprendimiento - E-Learning	X	X	X
Design Thinking para Emprendedores Sistema E-Learning			X
Emprendedor con Inteligencia Emocional - E-Learning			X
Entrenamiento en Habilidades Personales para Empezar - E-Learning			X
Estrategias para Validar la Idea de Negocio - E-Learning	X	X	
Generación de Ideas Creativas - E-Learning	X	X	X
Herramientas Emprendedoras para Facilitadores - E-Learning			
Liderazgo Emprendedor - E-Learning	X	X	X
Mentor de Emprendedurismo - E-Learning	X	X	X
Plan de Desarrollo de Negocios - E-Learning			X
Plan de Negocios - E-Learning	X	X	X
StoryTelling - E-Learning	X		

CURSOS IMPARTIDOS EN FORMA PRESENCIAL	2020	2021	2022
Comunicación Efectiva para Emprendedores			X
Design Thinking para Emprendedores			X

Fuente: CEE
(* Julio del 2022)

Oferta de capacitaciones de otras instituciones públicas y privadas

Seguidamente listamos algunas entidades privadas ofrecen cursos de capacitación, no regulares, dentro de programas o proyectos específicos, y que tienen relación con las cadenas de valor estudiadas en el departamento de Caaguazú, son los siguientes:

Cuadro 45: Oferta de capacitaciones de otras instituciones públicas y privadas

CADENA DE VALOR	ENTIDAD	LOCALIDADES POTENCIALES	CURSOS	REQUISITOS
Miel de abeja y derivados	Viceministerio de Ganadería	Caaguazú y otros departamentos	Capacitación en la producción de miel vía su programa ProCadenas	Solicitar el curso a través de la DEAG local
	Fundación Capital con la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de Asunción	Ciudad de Caaguazú	Producción y Comercialización de Miel	Desarrollar un programa específico con los emprendedores
Animales menores (ovino, porcino, aviar) y granos (maíz, soja)	Viceministerio de Ganadería	Departamento de Caaguazú	Producción de animales menores (ovino, porcino, aviar) y sus balanceados, para consumo en la finca o para venta comercial	Solicitar el curso a través de la DEAG local
	Asociación de Productores de Corderos de Caaguazú	Caaguazú – Ciudad de Caaguazú	Cría y Producción de Carne de Cordero Envasada	Realizar un convenio interinstitucional

Gastronomía	CEE	Departamento de Caaguazú	Sopa y Chipa Guazú, Chipa de Almidón, Chorizos Caseros, Pizza Fabricación de quesos artesanales	Solicitar con un tiempo prudencial la realización de los cursos
	DEAG-MAG	Caaguazú	Harina de Maíz y Almidón	Solicitar el curso a través de la DEAG local
	Asociación de Comerciantes Gastronómicos de Caaguazú	Ciudad de Caaguazú	Producción de Queso Muzarela para Pizza	Realizar un convenio interinstitucional
Confecciones	Fundación Princesa Diana	Potencialidad de desarrollar cursos en todo el país.	Producción de confecciones de retaso de Jeans y otros tejidos. Capacitan a poblaciones Vulnerables	Desarrollar un programa específico con los emprendedores
Frutihortícola	DEAG-MAG	Departamento de Caaguazú	Cultivos Frutihortícolas de varios rubros: tomates, lechuga, cebolla, papa, etc.	Solicitar el curso a través de la DEAG local
			Fabricación de mermeladas y dulces	Solicitar el curso a través de la DEAG local
Empoderamiento de la mujer y Finanzas personales (transversal)	Fundación Capital (en convenio con telefónica Tigo)	Potencialidad de desarrollar cursos en todo el país.	Desarrollo organizacional para el empoderamiento de la mujer en la gestión y toma de decisiones en los comités y grupo productivos.	Desarrollar un programa específico con los emprendedores
		Potencialidad de desarrollar cursos en todo el país.	Finanzas personales en tablets sin la necesidad de Internet en zonas donde no hay señal	Desarrollar un programa específico con los emprendedores

Fuente: Elaboración Propia



4. CONCLUSIONES

En este Estudio de Mercado Prospectivo hemos identificado oportunidades de negocio a nivel rural, urbano y de economía verde. Igualmente se analizaron en profundidad las cadenas de valor con enfoque de género y que cuentan con mayor potencial para la inclusión de jóvenes que puedan generar sus ingresos de manera digna. Esperamos que la información presentada pueda orientar a la toma de decisiones respecto a los negocios se pueden impulsar con los jóvenes participantes del Programa SAPE´A 2.0.

Así en base al Estudio Prospectivo podemos concluir que:

- a. Las cadenas de valor con mayor potencial y que representan una oportunidad para emprender y generar ingresos dignos para los jóvenes son Plantas medicinales, Soja, Sésamo, Maíz, Leche, Frutihortícola y Miel de abeja en el departamento de San Pedro. En el departamento de Caaguazú se identificaron las cadenas de valor de Leche, Mandioca, Poroto, Madera, Ovinocultura y Frutihortícola.
- b. En cuanto a las oportunidades de negocios en economía verde se identificaron las siguientes actividades económicas:

Departamento de San Pedro

Elaboración de abono verde de verano y de invierno (avena, canavalia, kumanda yvyrai) para venta de semillas y como medio para regenerar la finca agrícola.

Abono tipo humus, con lombrices californianas, excremento de bovinos (60% del total), materia orgánica (hojas) y agua como riego (biol).

Aprovechamiento de subproductos agrícolas (cáscaras, chalas) para cobertura de suelo (siembra directa) y para compost.

Producción de jabones para lavado de ropas, a partir del aceite reutilizado en las empresas de gastronomía.

Confección de prendas de vestir con el sello de moda sostenible.

Uso del excremento de la producción pecuaria como biofertilizante económico para cultivos.

Departamento de Caaguazú

- Biodigestores para la producción de gas.
 - Aprovechamiento de subproductos agrícolas (cáscaras, chalas) para cobertura de suelo (siembra directa) y para compost.
 - Aprovechamiento de productos agroindustriales (typyraty, melaza) para su mezcla como balanceado para animales bovinos y porcinos.
 - Reforestación en pequeñas parcelas con especies comerciales (Eucalipto).
 - Confección de prendas de vestir con el sello de moda sostenible.
 - Uso del excremento de la producción pecuaria como biofertilizante económico para cultivos.
- c. Los jóvenes con vocación al emprendedurismo sólo pueden aprender las habilidades blandas (comunicación asertiva, servicio al cliente, ventas, liderazgo, trabajo en equipo, adaptabilidad, etc.) saliendo de su zona de confort e interactuando en un ambiente laboral donde en la diversidad de colegas y superiores les permita incorporar gradualmente dichas habilidades en su bagaje personal.
- d. En cuanto a las oportunidades de empleo, los jóvenes pueden adquirir experiencias relevantes realizando pasantías laborales sobretudo en las áreas de Ventas y Comercialización por al menos seis meses. Estas experiencias les permitirán atreverse a encarar sus propios emprendimientos y también obtener una recomendación escrita de su desempeño que luego les permita afrontar su futuro con mayor confianza.
- e. Con la experiencia relevante y las habilidades blandas obtenidas, los jóvenes tienen más oportunidades a la hora de iniciar sus propios emprendimientos de manera gradual utilizando la herramienta de Lean Startup. Con esta metodología los jóvenes pueden realizar prototipos a bajo costo los cuales son testados ante consumidores potenciales, obteniendo así información importante para mejorar el producto y sus características, asegurando un camino de innovación progresivo y validado por varios testeos previos con clientes potenciales.
- f. Es indudable la importancia y el beneficio de las ofertas de formación técnicas del SNPP tanto presenciales como virtuales (cursos on line y en grupos de WhatsApp). Sin embargo, la falta de planificación anual del SNPP para el lanzamiento mensual de las ofertas de formación técnica del SNPP hace que no se pueda saber con antelación qué cursos se estarán ofreciendo y en qué localidades. Lo mismo sucede con las ofertas de formación técnicas virtuales.

- g. Seguir dependiendo de la rapidez del SNPP o SINAFOCAL para ofrecer los programas de formación técnica es un camino incierto en cuanto a los plazos y los cursos que se podrán ofrecer a los jóvenes. Por este motivo es preciso generar alianzas con el CEE (Centro de Entrenamiento del Emprendedor) y empresas de telefonía para brindar una oferta académica que mejore las habilidades técnicas y digitales, asegurando acceso a internet en las zonas rurales donde están los jóvenes del Programa SAPEA 2.0 (se menciona como ejemplo la iniciativa CONECTADAS de la empresa TIGO y Fundación Capital).
- h. La importancia de la participación de la mujer (40% o más) en las actividades de las cadenas de valor analizadas, es una buena base para la profesionalización y digitalización de dichas actividades (sobre todo en temas de trazabilidad y de comercialización) utilizando su inteligencia, honestidad y voluntad de trabajo que en muchos casos supera a sus pares masculinos. Dándose de esta manera una mayor participación femenina en el gerenciamiento de las microempresas. Actualmente, las microempresas encabezadas por mujeres tienen mayor visibilidad con las redes sociales disponibles, mayor disponibilidad de ofertas crediticias enfocadas a microempresas gerenciadas por ellas y mayor oportunidad de participar en concursos de innovación y emprendedurismo.

A young woman with long dark hair, wearing a brown patterned sweater, is sitting in a wheelchair. She is smiling warmly at the camera. She is holding a blue tablet computer in her hands. The background is a slightly blurred indoor setting, possibly a home or a care facility, with a wooden table and various items on it.

5. RECOMENDACIONES

Para obtener impactos de corto y mediano plazo en la vida económica de los jóvenes del Programa SAPEA 2.0 recomendamos:

- a. Superar la brecha entre las habilidades actuales que poseen los jóvenes y las habilidades necesarias para aprovechar las oportunidades identificadas en las cadenas de valor con entrenamientos puntuales presenciales, virtuales y videos de formación en canales de televisión abierta (en horarios de bajo costo) y canales de YouTube y Tik tok, en idioma guaraní mezclado con español. Los entrenamientos específicos deben transmitir habilidades que permitan generar ingresos semanales a los jóvenes entrenados.
- b. Iniciar los entrenamientos en las cadenas de valor analizadas con mayor detalle y con enfoque de género para cada departamento por medio de alianzas con el SNPP, y SINAFOCAL y el CEE (Centro de Entrenamiento del Emprendedor) para realizar entrenamientos presenciales en los mismos o cercanos distritos donde residen los jóvenes. Es clave mejorar los tiempos de respuesta de estas instituciones ya que el periodo que media entre solicitar un curso y su realización no puede ser mayor a tres meses. Caso contrario genera desmotivación y desgaste en las relaciones de confianza establecidas con los grupos de jóvenes.
- c. Realizar entrenamientos presenciales (tipo cocina en vivo) donde exista alta afluencia de jóvenes (colegios, centros de enseñanza técnica, universidades, municipalidades, eventos deportivos, etc.).
- d. Generar alianzas interinstitucionales con entidades del sector público (SNPP, SINAFOCAL, CEE) y privado (empresas del sector agropecuario y empresas proveedoras de internet) para disponibilizar en línea las ofertas académicas, involucrando a los actores relevantes de las cadenas de valor priorizadas y se generen acciones que beneficien a la mayor cantidad de jóvenes.
- e. Lograr un convenio con el Crédito Agrícola de Habilitación, entidad que posee una línea de crédito denominada Mujer Emprendedora. Este producto financiero busca propiciar el desarrollo de mujeres emprendedoras jefas de hogar que aún no han accedido a créditos en el sistema financiero. Está destinado a mujeres que deseen iniciar o mejorar un micro o pequeño emprendimiento. El monto del crédito es hasta 25 salarios mínimos vigente con una tasa anual del 14% sobre saldo. Los plazos son para capital operativo 1 año y capital de inversión hasta 5 años.
- f. Establecer un acuerdo de cooperación con el MAG, Dirección de Género y Juventud Rural, para seguir promoviendo la participación de las mujeres en los cargos directivos de las organizaciones y asociaciones de producción para ampliar la cobertura de sus programas, mejorar la asistencia técnica, brindar acceso a nuevas tecnologías y utilizar los servicios de comercialización (como las ferias) de los que dispone la institución.



6. ANEXOS

Anexo 1

Focus Groups por Distritos

FOCUS GROUP	NRO. DE PARTICIPANTES	OTROS DISTRITOS CONSIDERADOS POR LOS PARTICIPANTES	LUGAR
Santa Rosa	11	General Resquín, San Vicente y sector norte de Liberación	Hospital General Santa Rosa
Liberación	8	Liberación, Guayaibí, Yrybucua y sector norte de San Estanislao	Municipalidad de Liberación, Dpto. de Agricultura
San Estanislao	9	San Estanislao, Unión y Yataity del Norte	Municipalidad de San Estanislao
Coronel Oviedo	8	RI 3 Corrales y sector oeste de Caaguazú	Municipalidad de Cnel. Oviedo
Caaguazú	8	3 de febrero, Juan Manuel Frutos, Repatriación, Caaguazú y sector oeste de J.E. Estigarribia	Municipalidad de Caaguazú, Dpto. de Juventud

Anexo 2

Participantes de los Focus Groups

EMPRESAS/INSTITUCIONES	REFERENTES	LOCALIDAD
Dirección de Extensión Agraria (DEAG)	Ingeniero Fabio González - Técnico responsable	Santa Rosa del Aguaray
Crédito Agrícola de Habilitación	Lic. Laura Báez - Sector Mipymes	Santa Rosa del Aguaray
Asociación de Mujeres Emprendedoras Kuña Guapa	Fátima Cardozo - Presidenta	Santa Rosa del Aguaray
Cooperativa la Norteña	Adrián Agüero - Gerente Técnico	Santa Rosa del Aguaray
Municipalidad de Liberación	Lic. Felipe Olmedo - Secretario General Miembros de la Secretaria de Agricultura y de Juventud	Liberación
MAG - Centro de Desarrollo Agrícola	Ing. Miguel Rivarola - Técnico del PPI	Santaní
Municipalidad de Santaní	Carlos Fidel Benítez - Secretario de Agricultura	Santaní
Asociación de Jóvenes Emprendedores Santanianos	Esteban Agüero - Presidente	Santaní
MAG - Centro de Desarrollo Agrícola	Gladys Benítez Vera - Gerente	Coronel Oviedo
MAG - Dirección de Comercialización	Gladys Britos	Coronel Oviedo
Gobernación de Caaguazú	Denis Portillo - Secretario general de la Gobernación	Coronel Oviedo
Municipalidad de Coronel Oviedo	Wilson Benítez - Secretario de la Juventud	Coronel Oviedo
Lomiterías Lo' de Cesar	César Alfonso - Propietario	Coronel Oviedo
Universidad Nacional de Caaguazú – Facultad de Ciencias de la Producción	Lic. José Ríos Franco - Director de Planificación	Coronel Oviedo
MAG – DEAG	Andrés Céspedes - Técnico de la DEAG	Caaguazú
Municipalidad de Caaguazú	Amelia López - Secretaria de la Juventud	Caaguazú
Asociación de Productores de Ovejas de Caaguazú y Agropecuaria Guaraní	Dr. Veterinario Ever Peralta - Presidente	Caaguazú
7 leguas Cervecería Hamburguesería.	Enmanuel Figueredo - Propietario	Caaguazú

Anexo 3

Esquema para Focus Groups

Objetivo: Identificar las oportunidades de negocios, autoempleo y empleo en las cadenas de valor para jóvenes y microempresas juveniles.

TEMAS – OBJETIVOS	PREGUNTA	ACTORES
Oportunidades para la creación de nuevos negocios/ emprendimientos con enfoque de cadenas de valor y/o negocios verdes.	<p>¿Cuáles son las cadenas productivas más dinámicas en la región?</p> <p>¿Qué actividades son las que más crecieron en los último 5-10 años?</p> <p>¿Qué tipo de negocios pueden emprender los jóvenes en la región?</p> <p>¿Qué oportunidades de negocios son aptas para la creación de Mipymes juveniles?</p> <p>¿Conoce alguna experiencia en cuanto a negocios verdes como los de Economía Circular?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios regionales con capacidad de encadenamiento. • Representantes de cooperativas. • Representantes de financieras • Representantes juveniles • Representantes de Centros de Formación Regional
Demanda de capacitación de los jóvenes y los microempresarios	<p>¿Cuáles son los cursos de formación laboral capacitación que desean realizar?</p> <p>¿Cuáles son los cursos de capacitación empresarial, comercial o productiva o de creación de empresas que desean realizar? ¿Por qué?</p> <p>¿Cuáles son las principales barreras para acceder a los cursos de capacitación?</p> <p>¿Cuáles son las principales barreras para emprender una producción o abrir un negocio?</p>	

Anexo 4

Consultoría Estudio de Mercado Prospectivo del Programa SAPE'A 2.0

Guía de Entrevista a Empresas

Objetivo: Identificar las oportunidades de negocios o autoempleo en las cadenas de valor.

1. Información de la Empresa y Entrevistado

Nombre de la empresa: _____

Email: _____

Ciudad: _____

Departamento: _____

Actividad Económica: _____

Sector: _____

Principales Productos o Servicios: _____

2. Información Entrevistado

Nombre del Entrevistado:

Cargo en la Empresa:

3. Consultas sobre el tema de estudio

3.1 Oportunidades de negocios con microempresas

- a. Además de la que participa su empresa ¿Existen en la zona cadenas productivas donde las microempresas juveniles (urbanas y rurales) podrían ser parte? ¿Cuáles son? ¿Podrían indicar cómo funcionan?
- b. ¿Podría indicar cuales son los principales productos y servicios que compra la empresa de proveedores locales o cercanos a la empresa?
- c. ¿Está satisfecho con sus principales proveedores? Si no está satisfecho favor
- d. ¿Qué tipo de empresas proveedoras podría abrirse en este municipio/región pues aún no existen y compran de otro lugar?
- e. ¿Posee la empresa algún programa específico de desarrollo de proveedores con microempresas urbanas o rurales?
- f. Si la respuesta anterior es sí ¿podría explicar cómo funciona y las ventajas y desventajas de dicha relación? ¿Recibe apoyo de alguna entidad gubernamental o privada para este trabajo?
- g. Si la empresa no posee un programa con microempresas/urbanas-rurales ¿cuáles son los motivos?
- h. ¿Cree usted que es posible la contratación de microempresas (urbanas o rurales) en algún sector de su cadena productiva? ¿Podría indicar que productos y servicios podrían proveer las mismas?
- i. Si cree que no es posible ¿Cuáles son las principales barreras para contratar a las microempresas?

Anexo 5

Consultoría Estudio de Mercado Prospectivo del Programa SAPE'A 2.0

Guía de Entrevista a Gremios y Asociaciones

Objetivo: Identificar los programas para la generación de oportunidades de negocios y autoempleo en las cadenas de valor.

1. Información del Gremio y/o Entrevistado

Nombre del Gremio: _____

Email: _____

Ciudad: _____

Departamento: _____

Actividad Económica: _____ Sector: _____

Principales Productos o Servicios: _____

2. Información Entrevistado

Nombre del Entrevistado:

Cargo en la Empresa:

Cuestionario para Instituciones (Públicas o Privadas y Gremios)

- ¿Cuáles son los principales objetivos de la organización?
- ¿Cuáles son los principales factores positivos y trabas existentes para el desarrollo de negocios en el sector que operan?
- ¿Existe algún tipo de negocio necesario en la zona para que las empresas miembros se provean de insumos, productos o servicios?
- El gremio o las empresas del gremio, ¿realizan compras a microempresarios? ¿Qué productos? ¿Cómo se realiza en proceso?
- El gremio o dentro de las empresas del gremio ¿existen oportunidades de negocios para microempresas de la zona, para ser proveedores de algún bien o servicio?
- Si la respuesta fue si ¿Cuáles serían los requisitos esenciales? ¿Percibe alguna traba?
- ¿Se podrían realizar convenios con instituciones públicas o ONGs, de forma a desarrollar un trabajo conjunto para la inserción de proveedores?

Anexo 6

Consultoría Estudio de Mercado Prospectivo del Programa SAPE'A 2.0

Guía de Entrevista a Entidades Públicas, Gobernaciones y Municipios

Objetivo: Identificar los programas para la generación de oportunidades de negocios, autoempleo y empleo en las cadenas de valor.

Nombre del Entrevistado: _____

Entidad: _____

Cargo: _____

Teléfono: _____

Cuestionario para Entidades Públicas, Gobernaciones y Municipios

1. Según su criterio ¿Existen en la zona cadenas productivas donde las microempresas juveniles (urbanas y rurales) podrían ser parte? ¿Cuáles son? ¿Podrían indicar cómo funcionan?
2. Según su criterio. Qué oportunidades de negocios (independientes) existen para las microempresas en la región (productos, comercio, servicios)
3. ¿Cuáles son los programas o instrumentos de apoyo al desarrollo productivo o apoyo a Mipymes, llevado a cabo por su entidad (institución pública, municipio y/o municipal? ¿Cuáles son los objetivos y las estrategias que utilizan?
4. ¿Los programas incluyen temas como mejorar la formación para el empleo o creación de emprendimientos entre jóvenes? ¿Posee algún componente de género?
5. ¿La entidad está dispuesta a realizar convenios para potenciar la creación de microempresas juveniles? ¿Cuáles serían los mecanismos institucionales?

Anexo 7: Empresas e Instituciones Entrevistadas

EMPRESAS/INSTITUCIONES	REFERENTES	LOCALIDAD
Dirección de Extensión Agraria (DEAG)	Ingeniero Fabio González -Técnico responsable	Santa Rosa del Aguaray
Crédito Agrícola de Habilitación	Lic. Laura Báez - Sector Mipymes	Santa Rosa del Aguaray
Asociación de Mujeres Emprendedoras Kuña Guapa	Fátima Cardozo - Presidente	Santa Rosa del Aguaray
Municipalidad de Santa Rosa	Karen Argüello - Secretaria de la Juventud	Santa Rosa del Aguaray
ALPACASA	Nicolás Villasanti - Gerente	Liberación
DEAG	Ingeniero Aldo Zárate - Técnico Responsable	Liberación
Municipalidad de Liberación	Lic. Felipe Olmedo, Secretario General	Liberación
Agronorte	Rolando Chávez - Gerente	Guayaibí
MAG - Dirección de Comercialización	Ing. Milva Espínola, del MAG	Guayaibí y Santaní
MAG - Centro de Desarrollo Agrícola	Ing. Manuel Melgarejo -Director	San Estanislao (Santaní)
MAG - Centro de Desarrollo Agrícola	Ing. Miguel Rivarola - Técnico del PPI	Santaní
Municipalidad de Santaní	Carlos Fidel Benítez -Secretario de Agricultura	Santaní
Asociación de Jóvenes Emprendedores Santanianos	Esteban Agüero- Presidente	Santaní
MAG - Centro de Desarrollo Agrícola	Gladys Benítez Vera -Gerente	Coronel Oviedo
MAG - Dirección de Comercialización	Gladys Britos	Coronel Oviedo
Gobernación de Caaguazú	Derlis Portillo - Secretario general de la Gobernación	Coronel Oviedo
Municipalidad de Coronel Oviedo	Wilson Benítez - Secretario de la Juventud	Coronel Oviedo

Restaurante Noemí	Daniel Spinelli - Propietario	Coronel Oviedo
Lomiterías Lo' de César	César Alfonso - Propietario	Coronel Oviedo
Agro veterinaria el Surco	Luis González	Coronel Oviedo
Agro veterinaria Rural	Esteban Alfonso	Coronel Oviedo
Universidad Nacional de Caaguazú - Facultad de Ciencias de la Producción	Lic. José Ríos Franco - Director de Planificación	Coronel Oviedo
MAG – DEAG	Andrés Céspedes - Técnico de la DEAG	Caaguazú
Municipalidad de Caaguazú	Amelia López - Secretaria de la Juventud	Caaguazú
Asociación Gastronómica de Caaguazú	Ricardo Daniel Bobadilla - Presidente	Caaguazú
Asociación de Productores de Ovejas de Caaguazú y Agropecuaria Guaraní	Ever González - Presidente	Caaguazú
7 leguas Cervecería -Hamburguesería	Enmanuel Figueredo -Propietario	Caaguazú
Asociación de Madereros y Afines de Caaguazú	Oswaldo Ríos - Presidente	Caaguazú
Asociación de Comerciantes de Caaguazú	Alfirio Presentado- Presidente	Caaguazú
Consultora de Agronegocios	Ing. Jhon Samaniego Consultor	Caaguazú
MTEES - Centro de Entrenamiento Emprendedor	Cristián Rojas	San Lorenzo
Asociación de Productores Orgánicos	Pablino Ferreira - Gerente Comercial	San Lorenzo
Fundación Princesa Diana	Marcela Abriola - Gerente	Asunción
Asociación de Industriales Confeccionistas del Paraguay (AICP)	Eva Torales -Gerente de Capacitación	Asunción

Fuente: Elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA

- Ministerio del Trabajo Empleo y Seguridad Social (MTESS), 2021. Plan Nacional de Empleo (2022-2026), Paraguay.
- El Instituto Nacional de Estadística (INE). Principales indicadores de la Encuesta Permanente de Hogares Continua (EPHC 2022). Paraguay
- International Training Center de la ILO (ITCILO), 2022. ECampus, Modulo 4 del Curso MyCoop para cooperativas agropecuarias.
- Brugnoni, P (2020). Empleo Verde en Paraguay. Cambio Climático Energía y Medio Ambiente.
- Porter, M. (1980). Libro Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores.
- Diagnóstico de Género en Paraguay, Igualando el campo de juego para las mujeres, del Banco Mundial [2020]).



Guido Spano N° 1.687
casi Avenida San Martín
Teléfono: (595 21) 615-174
Fax: (595 21) 615-175
Asunción, Paraguay

Pedro Juan Caballero y
Eugenio A. Garay
Teléfono: (595 522) 41-373
Caaguazú, Paraguay

www.plan-paraguay.org