

# Bienvenidas y bienvenidos



TETÁ ME'A'APOPY  
HA REKUÁI  
Ministerio de  
INDUSTRIA  
Y COMERCIO



DINAEM  
DIRECCIÓN NACIONAL DE INVESTIGACIONES  
E INNOVACIONES TECNOLÓGICAS

EAE

SRLo



laboratorios  
de acreditación

TETÁ REKUÁI  
GOBIERNO NACIONAL

Paraguay  
de la gente

# Mapeo de oferta, demanda y necesidades de apoyo a MIPYMES en la economía local

San Lorenzo - Marzo 2023





# Antecedentes

El Laboratorio de Aceleración del PNUD lleva adelante procesos de aprendizaje y generación de evidencia temáticos, uno de ellos es la **formalización e innovación empresarial**.

En conjunto con la Dirección de Emprendedurismo del Ministerio de Industria y Comercio identificamos un espacio para el **desarrollo de propuestas locales** de apoyo al ecosistema emprendedor, a nivel departamental, los Centros de Apoyo al Emprendedor (CAE).

Estamos trabajando en dos ciudades: **San Lorenzo y Encarnación**, priorizando sectores específicos en cada una, con el objetivo de aprender y replicar el trabajo realizado en otras CAE.



# Centro de Apoyo al Emprendedor (CAE)





# CAE San Lorenzo





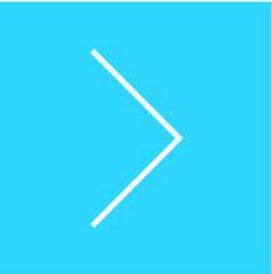
# ¿Por qué hacer un mapeo de las necesidades de las MIPYMES?

Para **recabar, analizar** y **ofrecer** información relevante y útil a los CAE para que puedan fortalecer su oferta de servicios, teniendo en cuenta los datos recolectados.

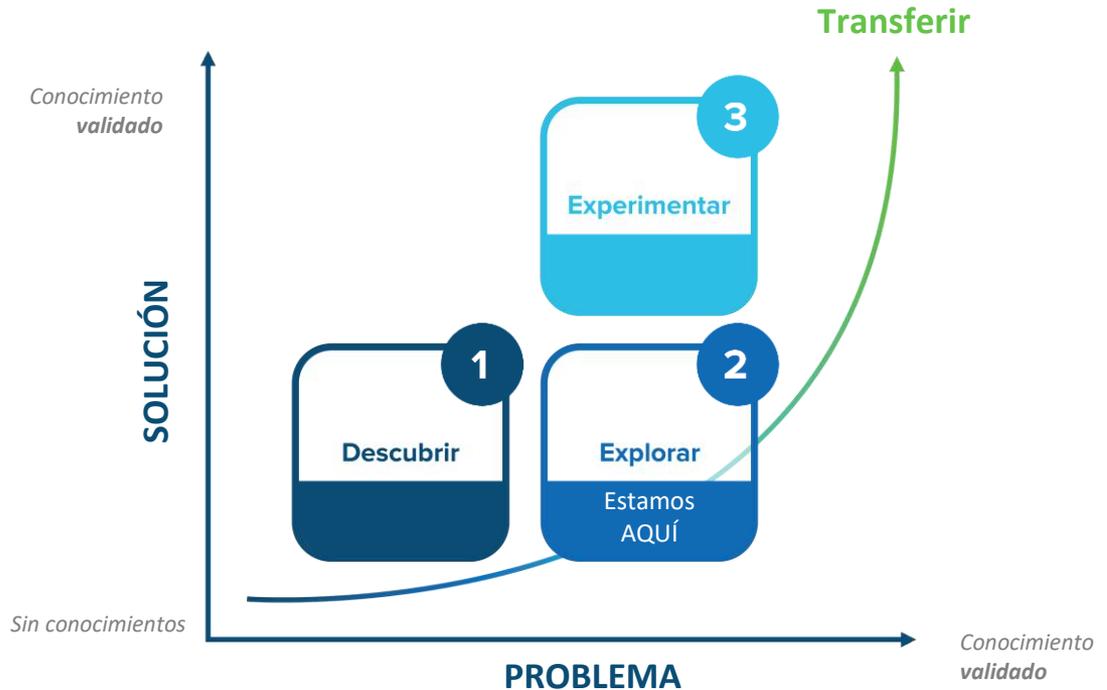
*“Es fundamental comprender el contexto antes de tomar las decisiones”*

Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

Entender **dónde estamos hoy**, para luego explorar juntos soluciones y mejoras en la oferta de apoyo de los CAE.



# ¿De qué se trata este proceso?





# Sectores priorizados

**Gastronomía**



**Automotriz**

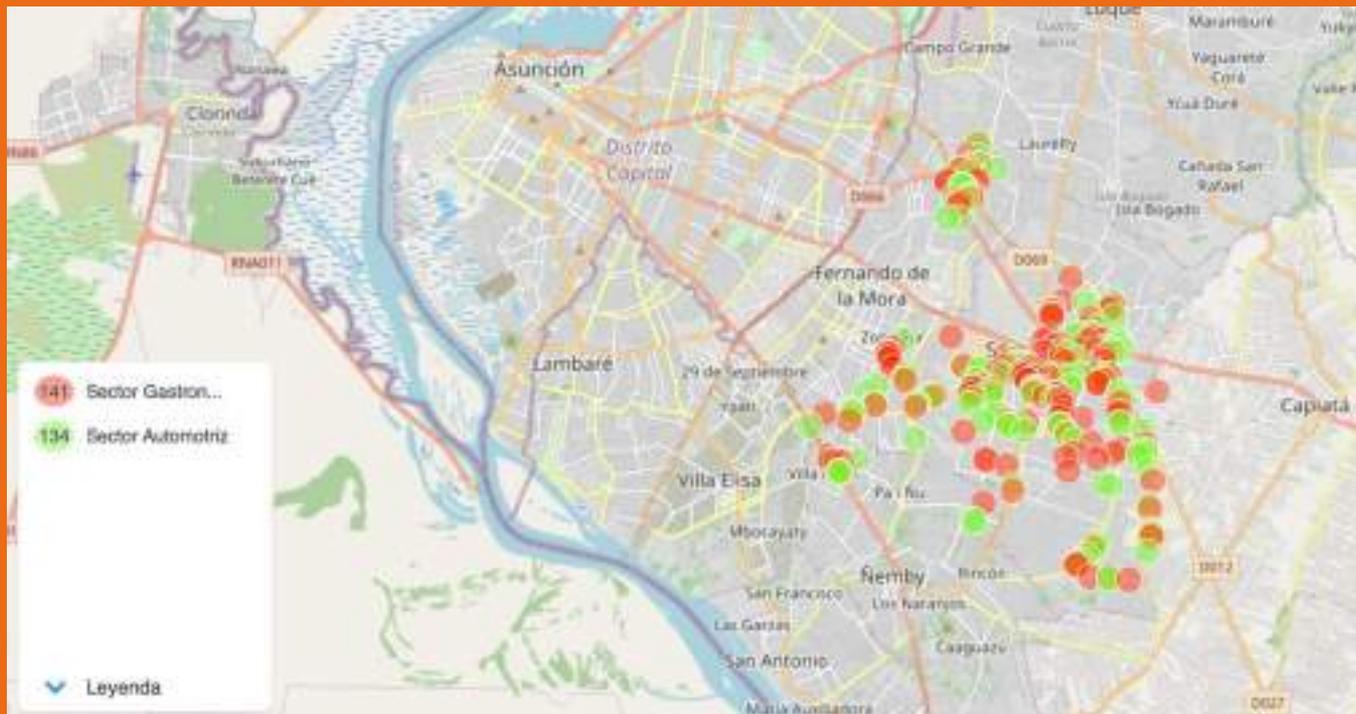
# Sobre la Encuesta

275 encuestas  
presenciales



141 a MIPYMES del sector gastronómico.

134 a MIPYMES del sector automotriz



Realizadas entre  
Noviembre de 2022  
y Enero de 2023



# ¿Qué tipo de información recolectamos?

Tamaño del Negocio

Formalización

Digitalización/  
Informatización

Productividad y  
rentabilidad

Acceso a  
financiamiento

Asociatividad

Gerenciamiento

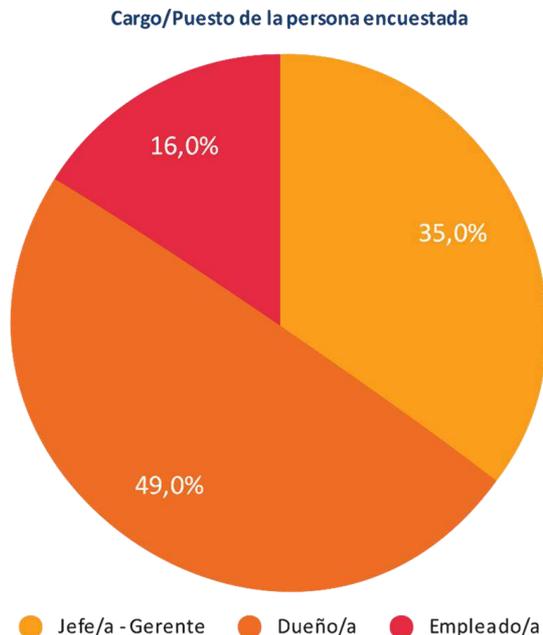
Capitalización

Acceso a asistencia  
técnica y servicios  
de apoyo

Uso de mano de  
obra

## ¿Quiénes respondieron la encuesta?

### Sector Gastronomía



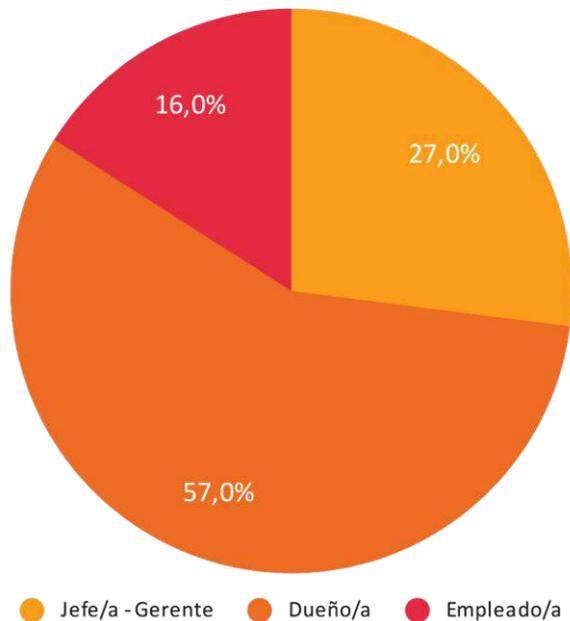
**La mayor parte de las encuestas fueron contestadas por dueños/as y jefes/as - gerentes de los establecimientos- quienes tienen la mayor cantidad de información sobre el emprendimiento.**

n= 141

# ¿Quiénes respondieron la encuesta?

## Sector Automotriz

Cargo/Puesto de la persona encuestada



n= 134



**Principales resultados**



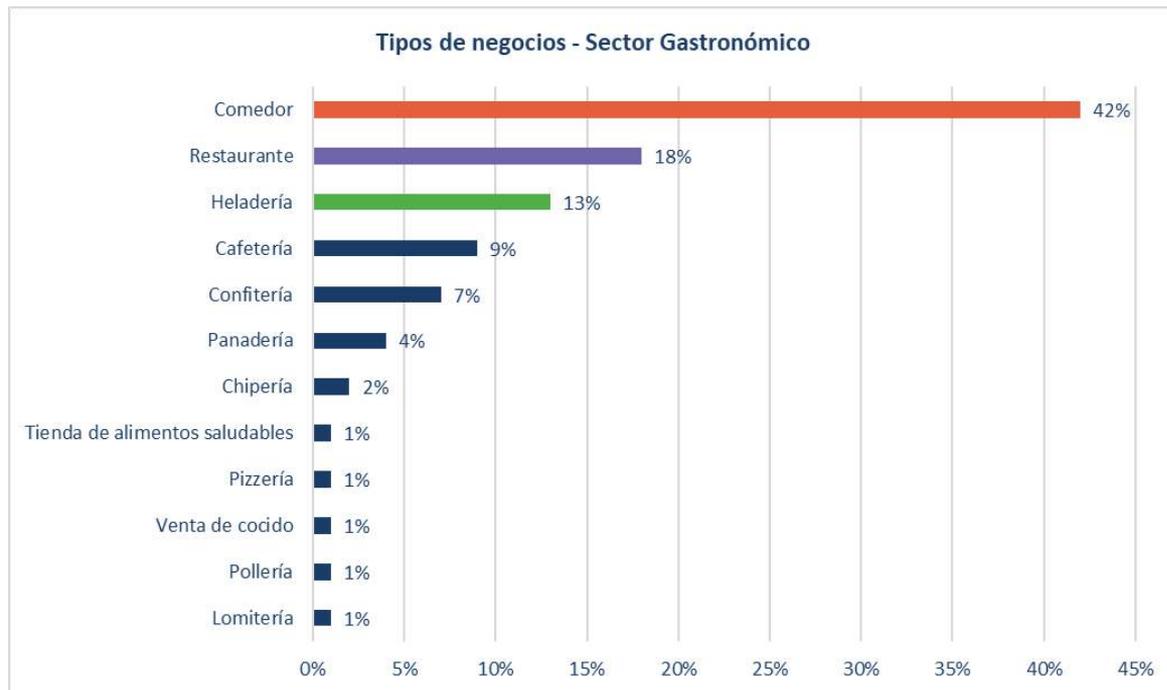
# Sector Gastronomía



# Gastronomía

## ¿Qué tipos de negocios respondieron la encuesta?

**La mayoría de la oferta gastronómica está compuesta por comedores, que ofrecen sus servicios a trabajadores locales.**



## 2. Capitalización: Inversión inicial por tamaño y tipo de negocio

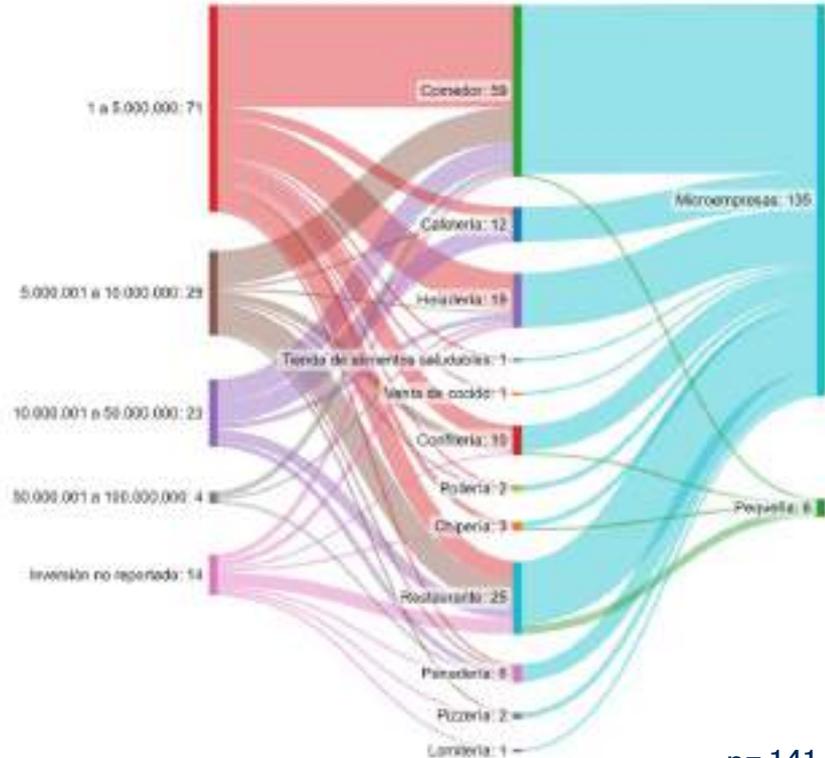
### Categorización según ingresos anuales

Micro: hasta 500 millones anuales

Pequeña: 500 a 2500 millones anuales

Mediana: 2500 a 6000 millones anuales

La mayoría de microempresas del sector han hecho una inversión inicial de hasta Gs. 5.000.000.



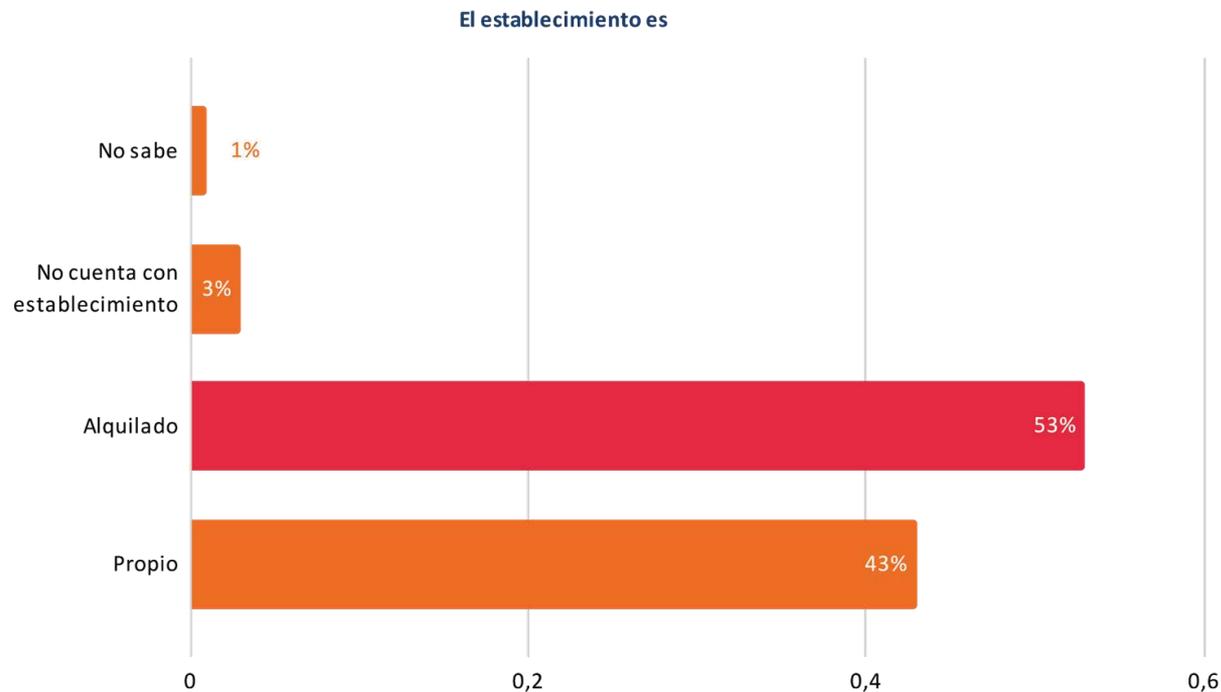
n= 141

## 2. Capitalización: Establecimiento

Es más común alquilar que ser propietario de un local gastronómico.

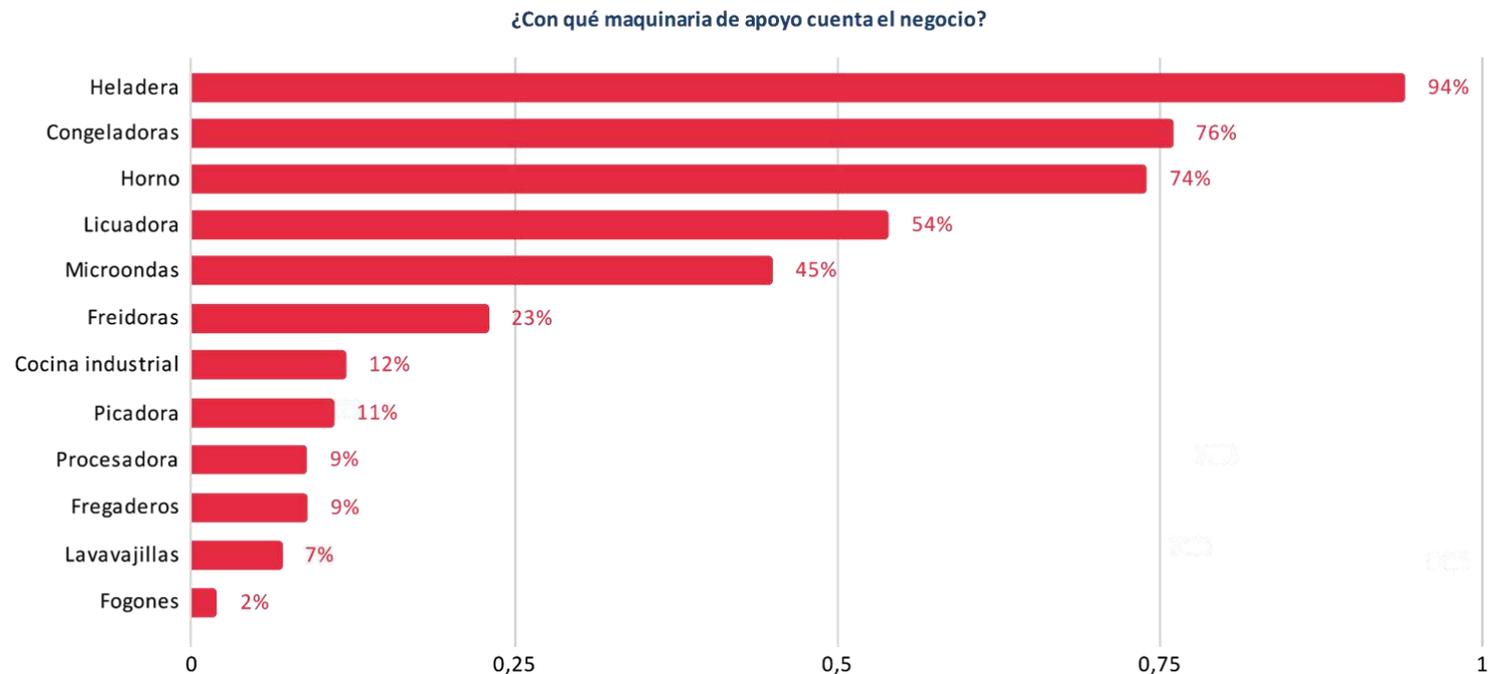
*“La principal dificultad al inicio es la falta de capital, normalmente uno comienza sin nada”*

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo



## 2. Capitalización: Maquinarias

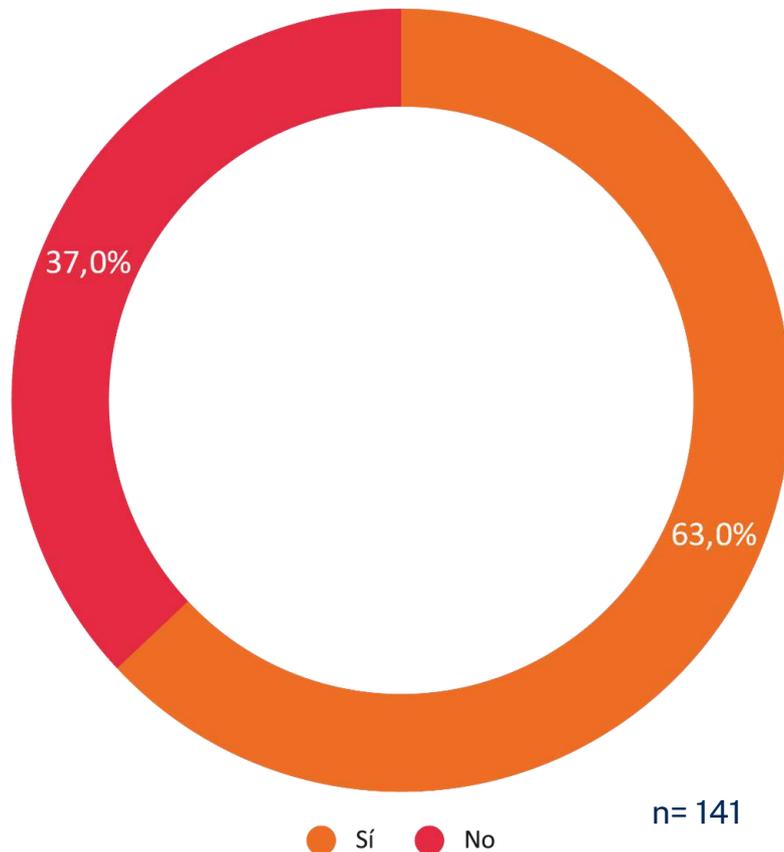
Las MIPYMES del sector tienen altos requerimientos energéticos.



### 3. Formalización

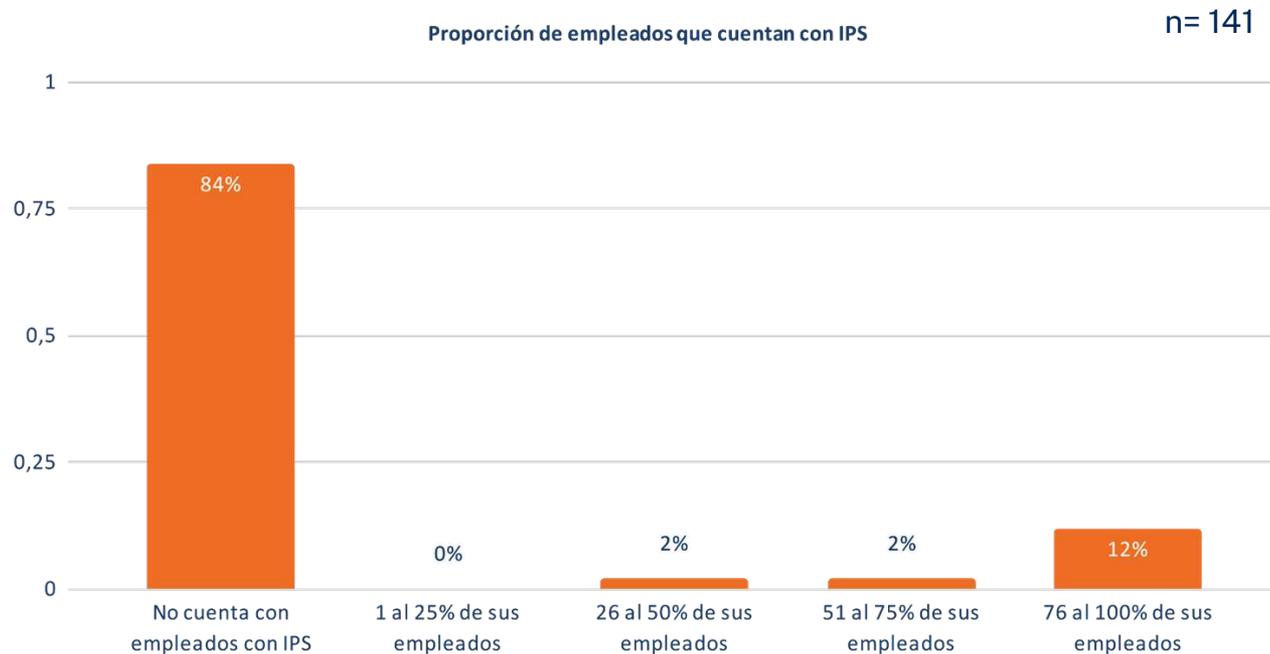
En el sector existe un cierto nivel de formalidad, aun así, casi el 40% de emprendimientos siguen siendo informales en términos de tenencia de RUC.

¿Tiene RUC el establecimiento o el dueño?



### 3. Formalización

La informalidad con respecto al registro de los empleados en IPS en el sector es muy elevada.

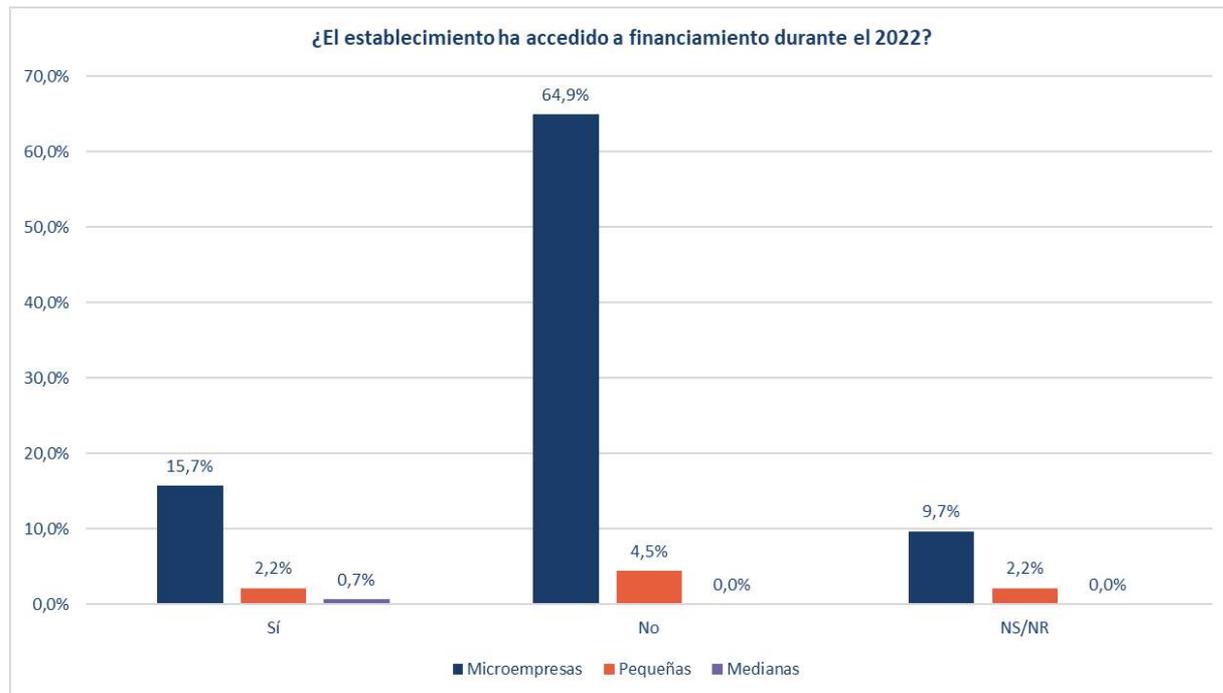


## 4. Acceso a Financiamiento

**El 18,6% de los negocios del sector accedieron a financiamiento.**

***“Me hubiese gustado tener algún producto de financiación especial para MIPYMES, con tasa de interés y con tiempo de gracia especial”***

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

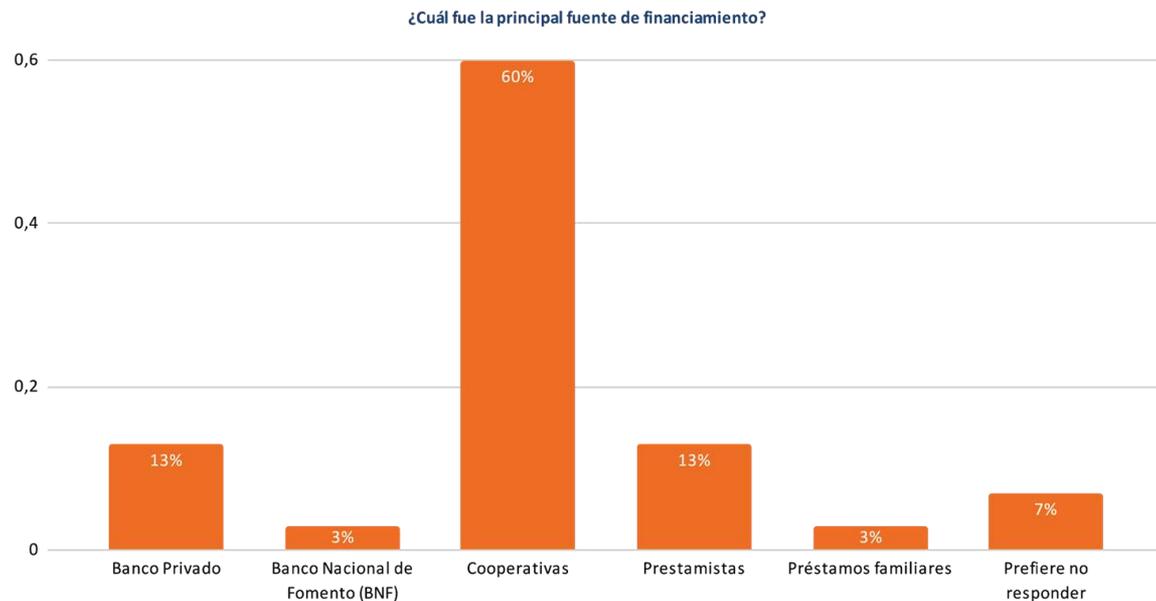


## 4. Acceso a Financiamiento

Las cooperativas son la fuente principal de financiamiento en el sector.

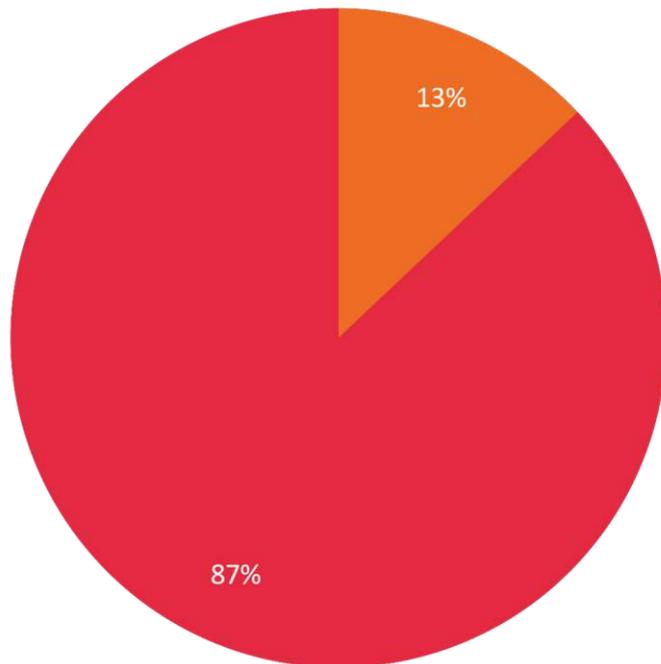
*“Saqué un préstamo de una cooperativa para poder comenzar el negocio y realizar la primera compra de insumos”*

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo



## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

¿Participó de actividades de capacitación empresarial durante el año 2021?



n= 141

● Sí ● No

*“La información no está disponible y eso dificulta mucho el proceso de emprender.”*

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

**Más del 80% de los negocios reportaron no acceder ni conocer servicios de apoyo y asistencia técnica.**

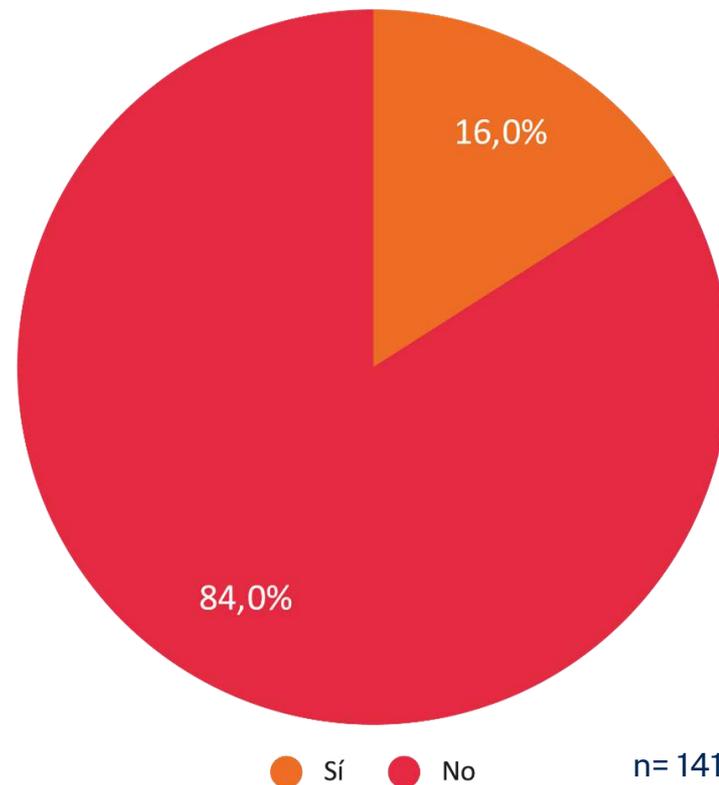
## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

**Más del 80% de los emprendedores en este sector no conocen acerca de la cédula MIPYMES.**

*“Las MIPYMES son una gran pieza en la economía del país, por lo que deberían de tener más beneficios que incentiven a la población a emprender”*

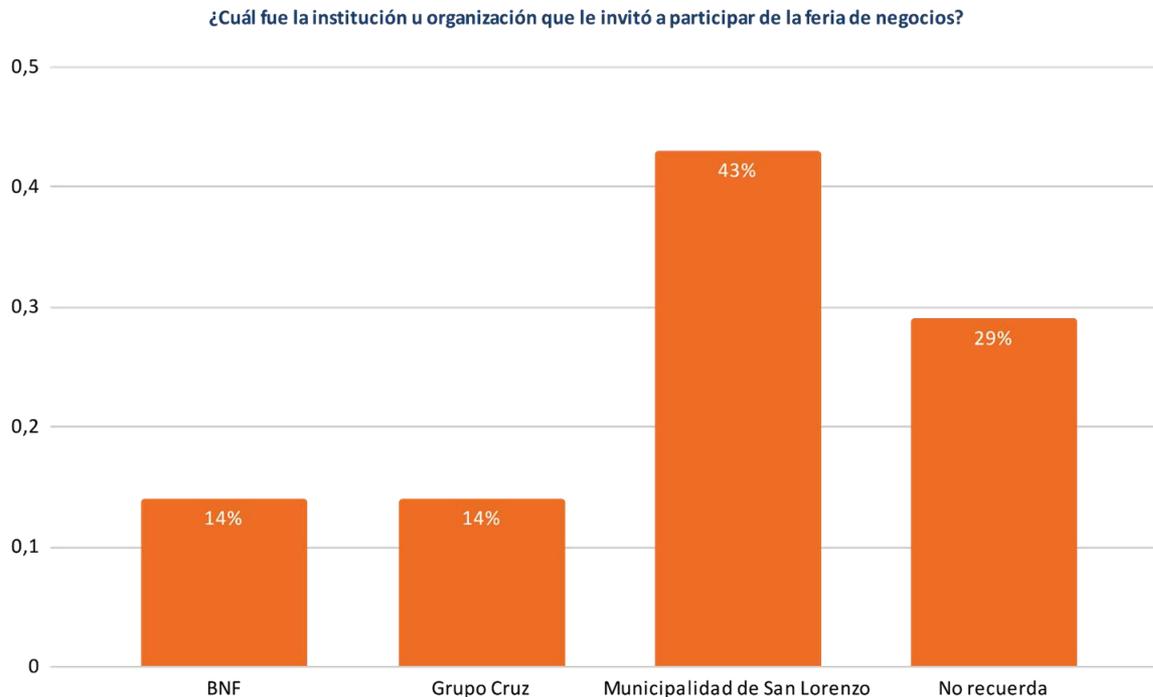
- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

¿Conoce la cédula MIPYMES y sus beneficios?



## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

Los emprendedores acceden a una oferta de servicios local principalmente a través de la Municipalidad de San Lorenzo.



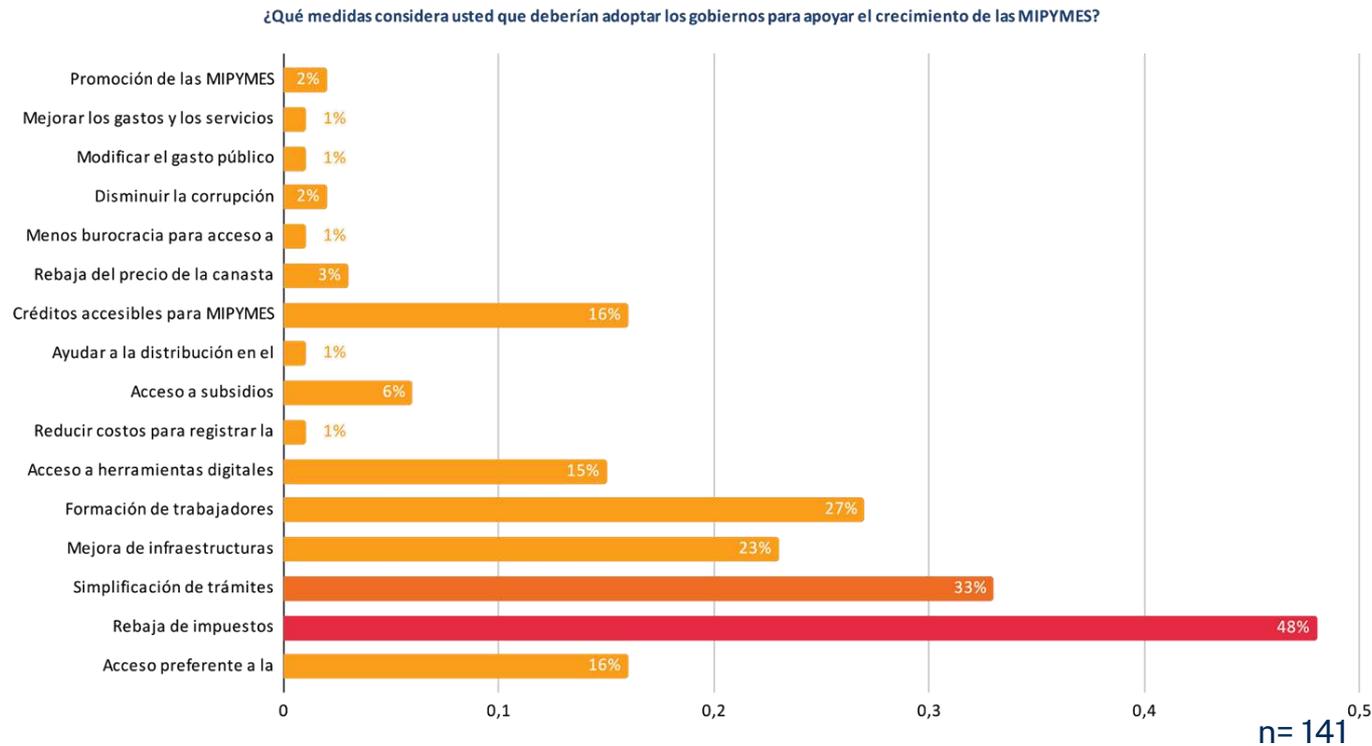
## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

### **Tipo de capacitaciones a las que accedieron:**

- **Marketing digital**
- **Administración de negocios**
- **Liderazgo para equipo de trabajo**
- **Comunicación efectiva para equipos**
- **Capacitación organizacional**
- **Gestión efectiva del tiempo**
- **Inteligencia emocional**
- **Curso de heladería**

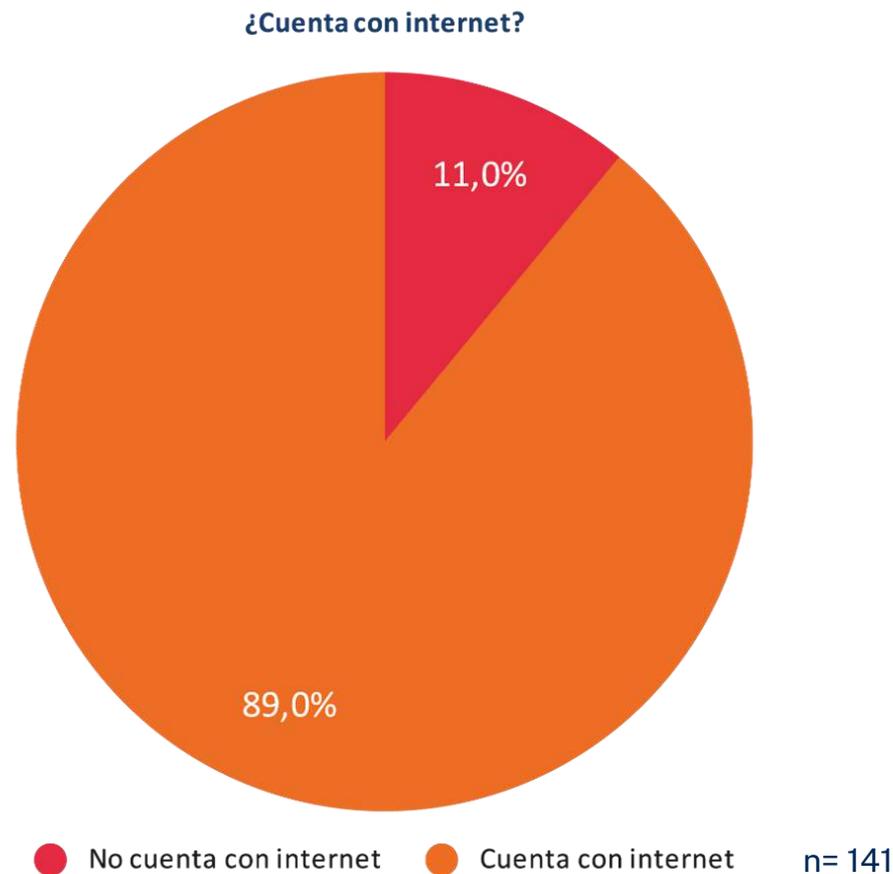
## 5. Asistencia técnica y acceso a servicios de apoyo

Se reportan demandas concretas a nivel individual, pero no articuladas a nivel colectivo de manera estratégica.

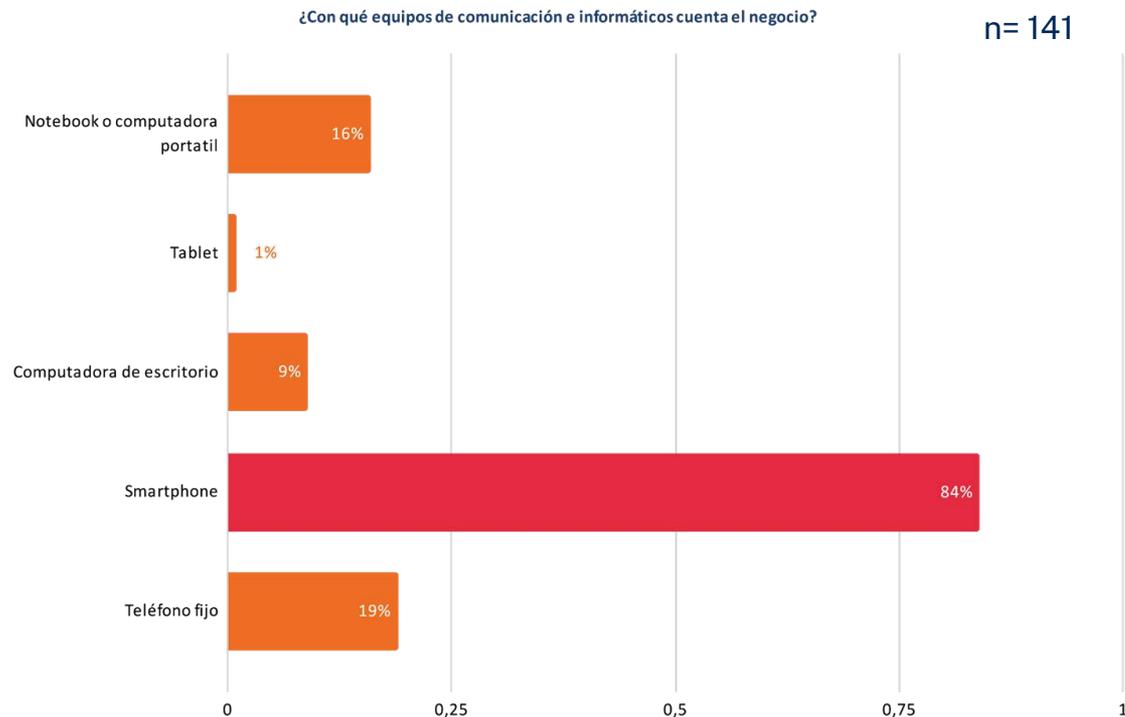


## 6. Digitalización/Informatización

**Más del 10% de los emprendedores no cuentan con acceso a internet.**



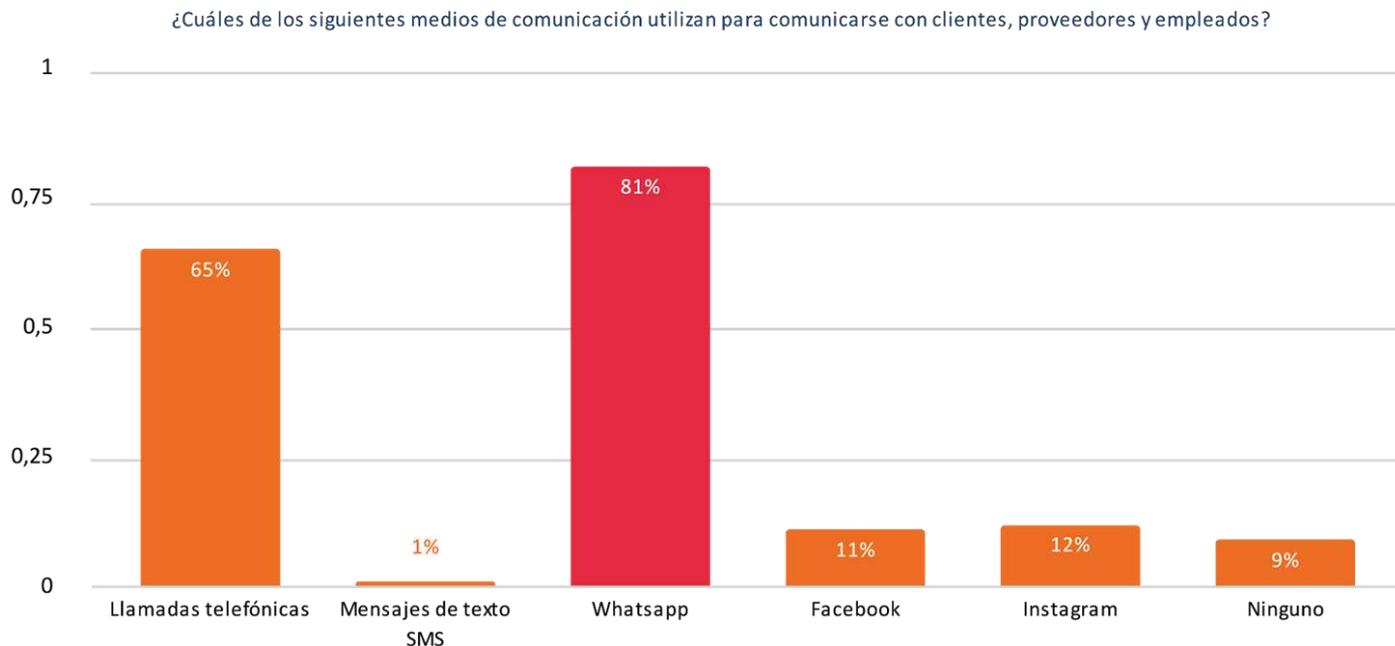
## 6. Digitalización/Informatización



**La capacidad de gestión y procesamiento complejo de información es limitada, en contraste con el elevado acceso a smartphones.**

## 6. Digitalización: Acceso a medios de comunicación

Los medios de comunicación más utilizados son Whatsapp y llamadas telefónicas.

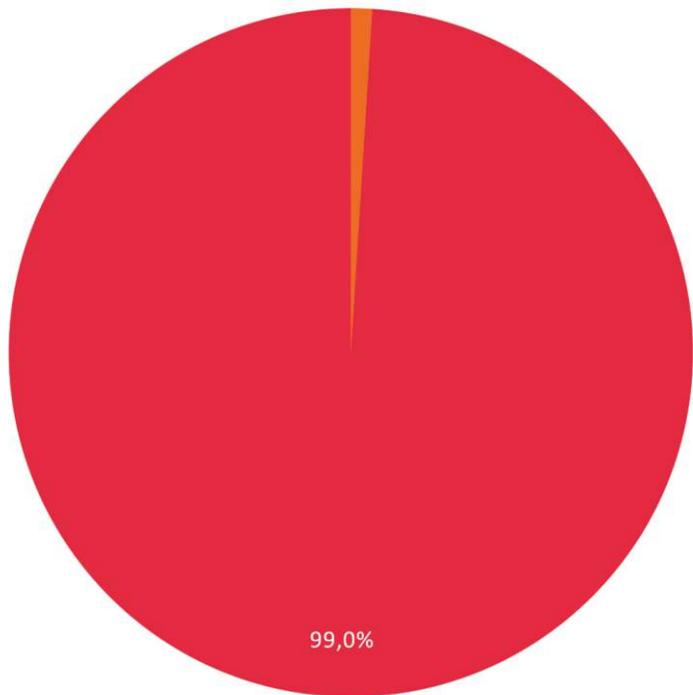


n= 141

## 7.

### Asociatividad

¿Pertenece el negocio a algún gremio o asociación?



n= 141

**La asociatividad y conocimiento sobre los gremios son extremadamente bajos.**

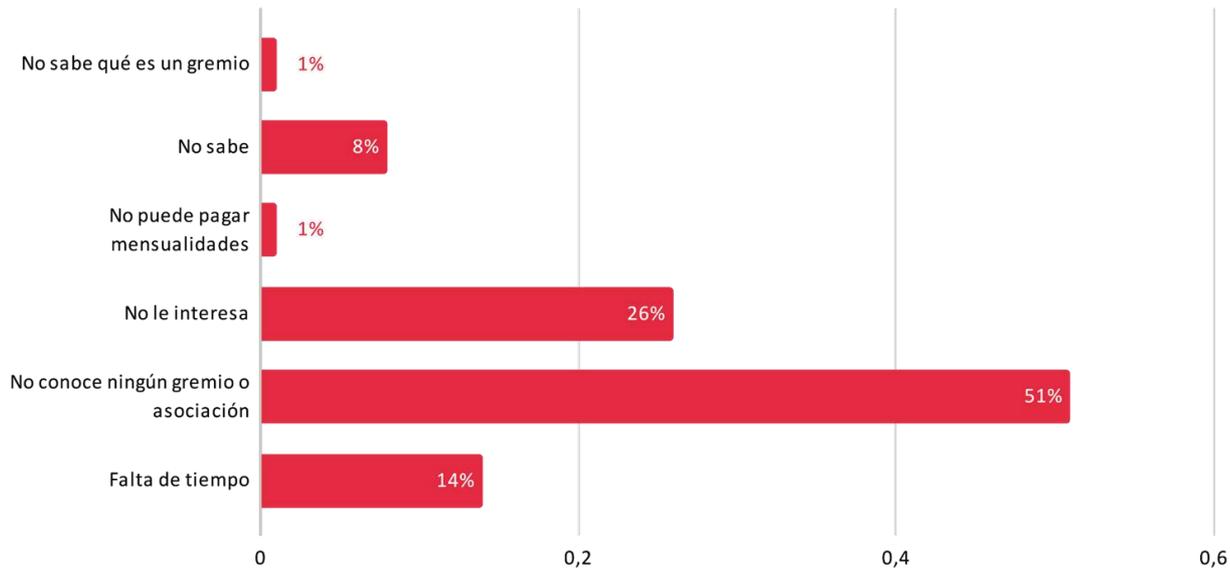
***“No estoy recibiendo ninguna ayuda de ningún tipo por parte de ninguna organización, pero me encantaría”***

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

# 7.

## Asociatividad

¿Por qué no pertenece a ningún gremio o asociación?



n= 140

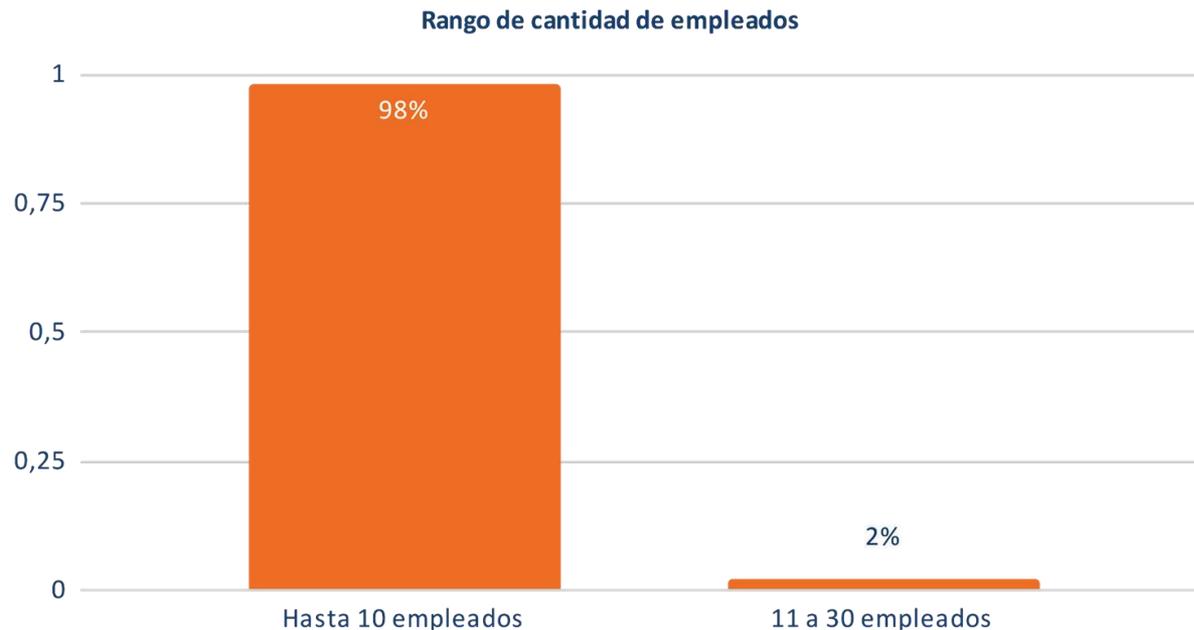
## 8. Uso de mano de obra

**Más del 90% de los emprendimientos opera con menos de 10 empleados.**

***“Dentro del proceso, hay muchas barreras al querer crecer para las cuales se necesita más capital, tiempo y capacitación”***

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

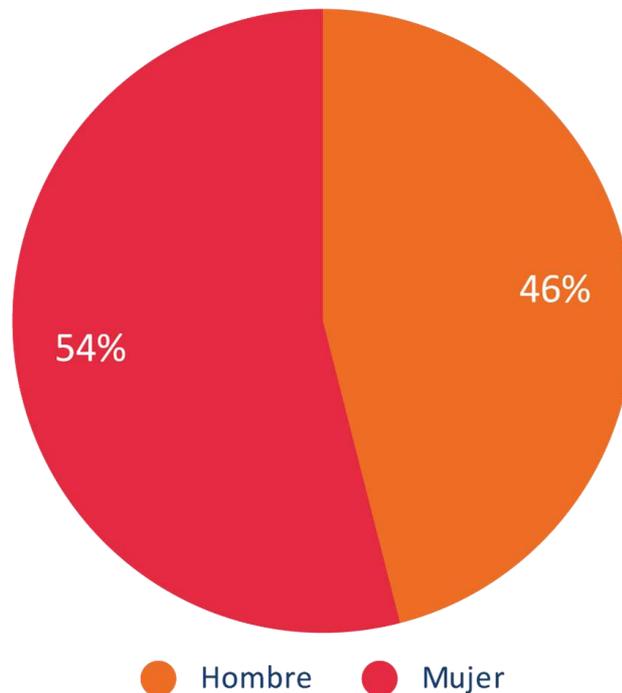
n= 141



## 9. Gerenciamiento

**A diferencia del sector automotriz donde la mayoría eran hombres quienes tomaban las decisiones gerenciales, en este sector son tomadas en general tanto por hombres como por mujeres.**

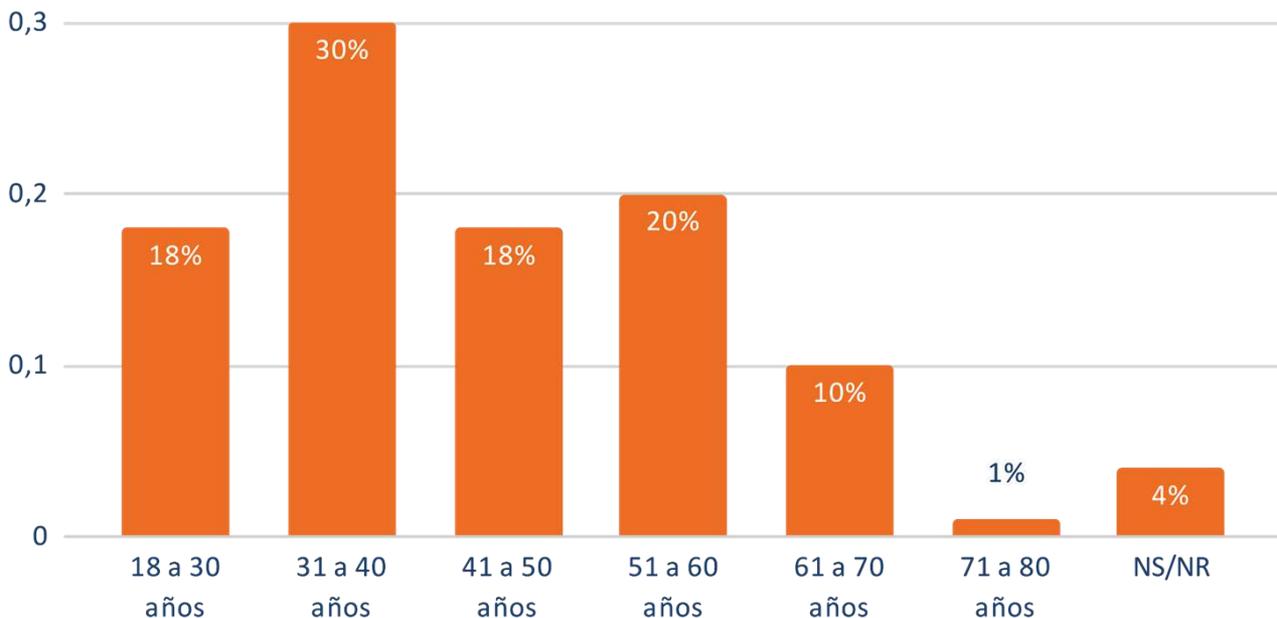
Sexo de la persona que principalmente toma las decisiones del negocio



n= 141

## 9. Gerenciamiento

Rango de edades de las personas encargadas de tomar las decisiones del negocio



n= 141

**Existe un porcentaje interesante de jóvenes emprendedores.**

***“Decidí emprender en el sector gastronómico por decisión propia, quería disfrutar de mi trabajo”***

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo



## Implicancias Preliminares

- Oportunidad de diversificación de comedores hacia oferta vinculada a los trabajadores locales.
- La mayoría no conoce la cédula MIPYMES.
- Baja asociatividad.
- Alta informalidad del empleo.



**Principales resultados**



# Sector Automotriz

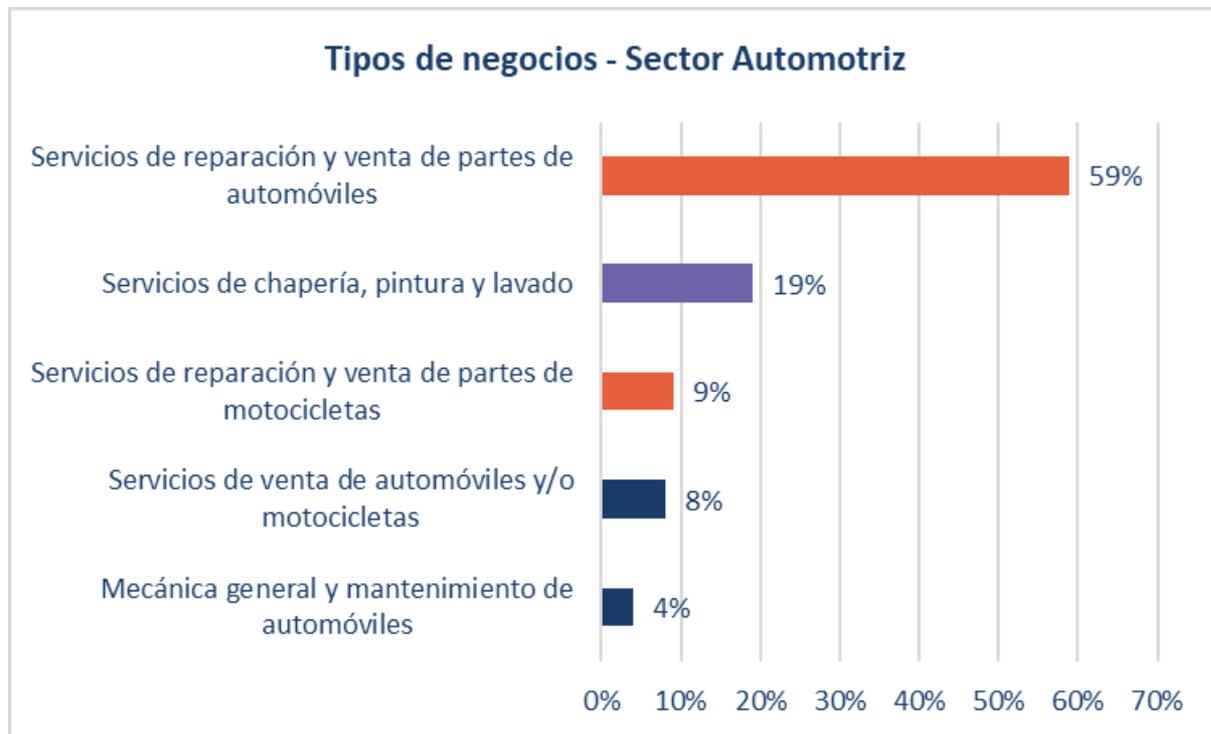


## Automotriz

### ¿Qué tipos de negocios respondieron la encuesta?

**Oferta concentrada en servicios de reparación y venta de partes de automóviles y motocicletas.**

**Existe oportunidad para potenciar emprendimientos relacionados al mantenimiento y los servicios de chapería, pintura y lavado.**



## 2. Capitalización: Inversión inicial por tamaño y tipo de negocio

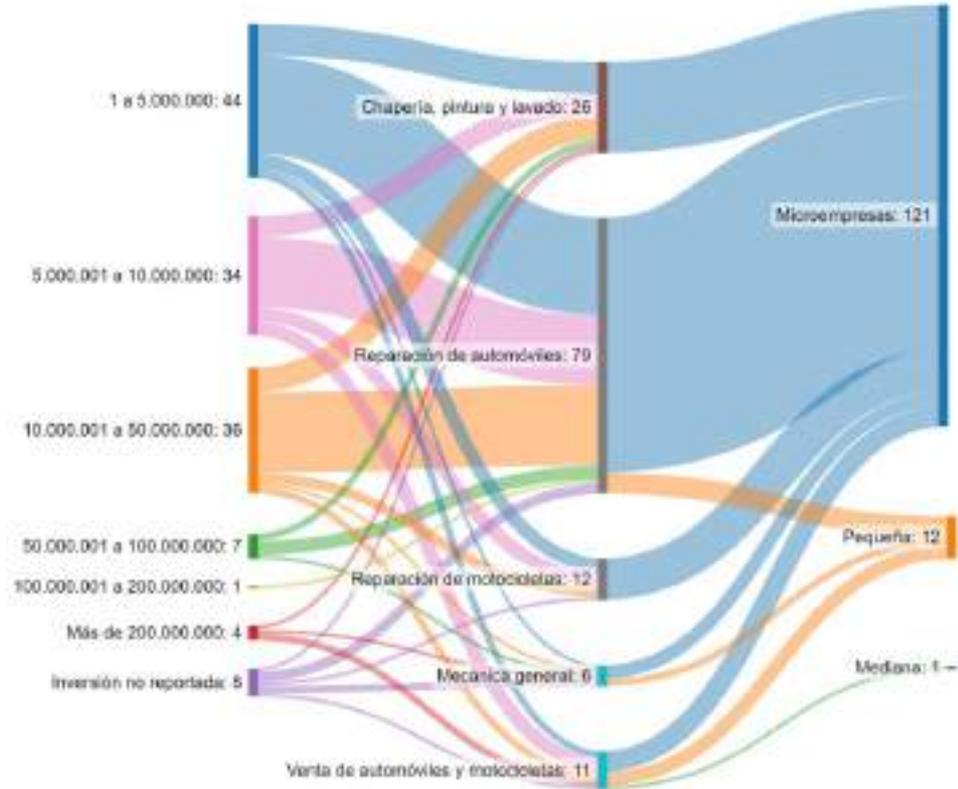
### Categorización según ingresos anuales

Micro: hasta 500 millones anuales

Pequeña: 500 a 2500 millones anuales

Mediana: 2500 a 6000 millones anuales

**El monto de inversión inicial varía mucho entre unidades y segmentos del sector.**

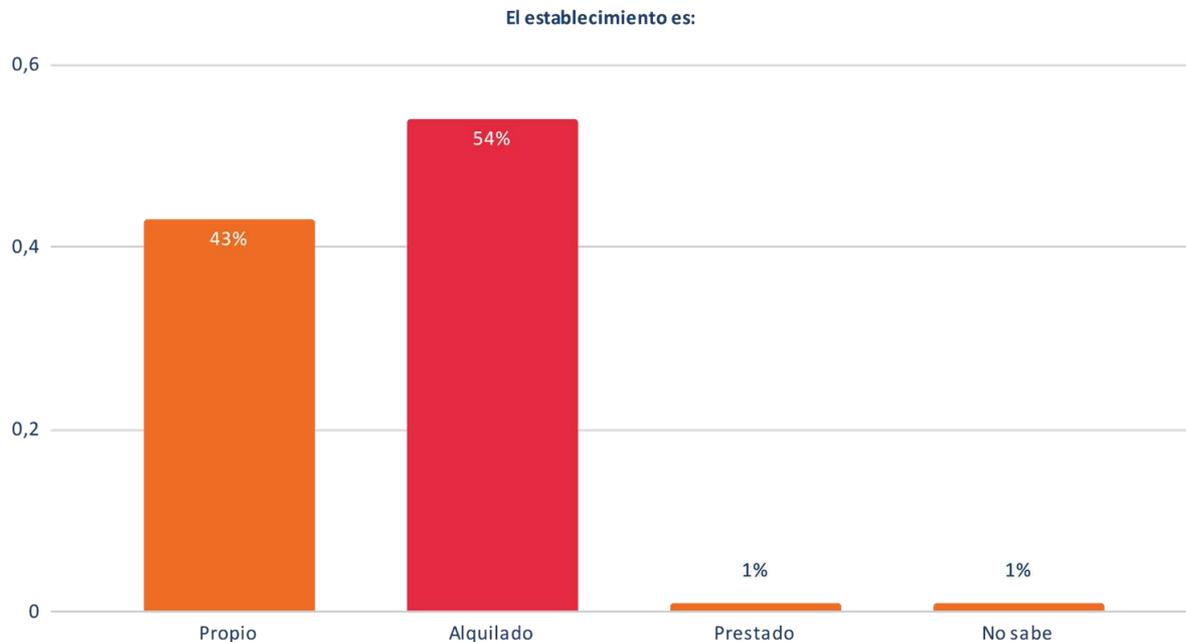


## 2. Capitalización: Establecimiento

**Más de la mitad de los establecimientos son alquilados.**

***“El establecimiento es tenido en cuenta al momento de realizar el análisis financiero del emprendimiento”***

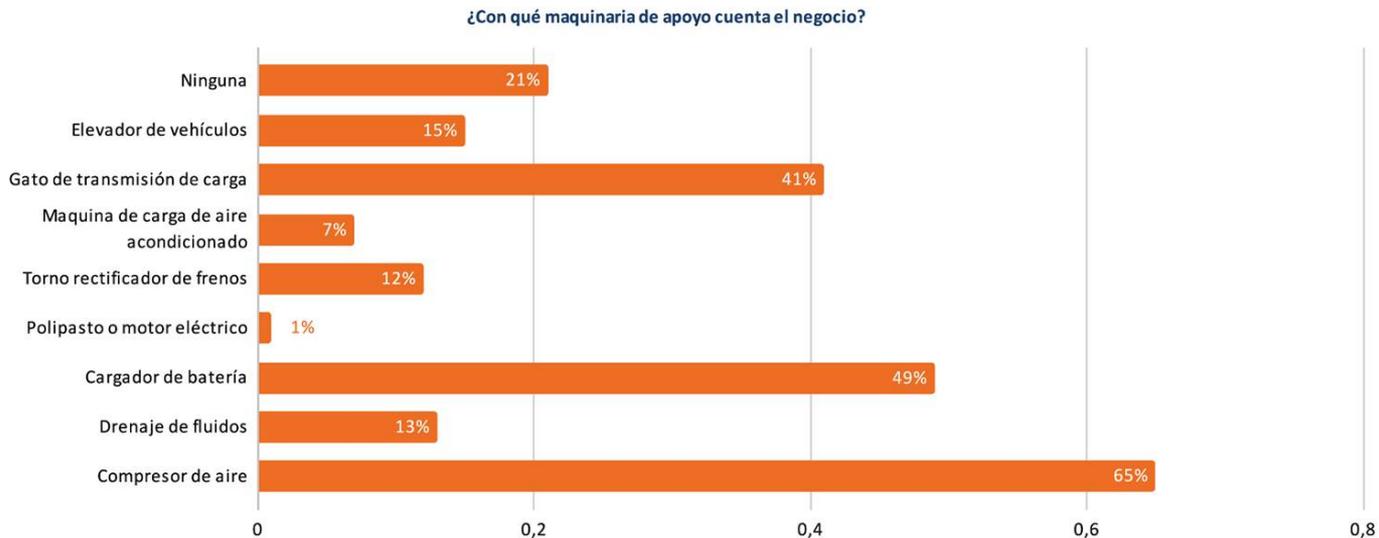
- Entrevista actor clave del sector financiero



n= 134

## 2. Capitalización: Maquinarias

**El 79% de los establecimientos cuentan con equipamiento. El más utilizado es el compresor de aire.**



n= 134

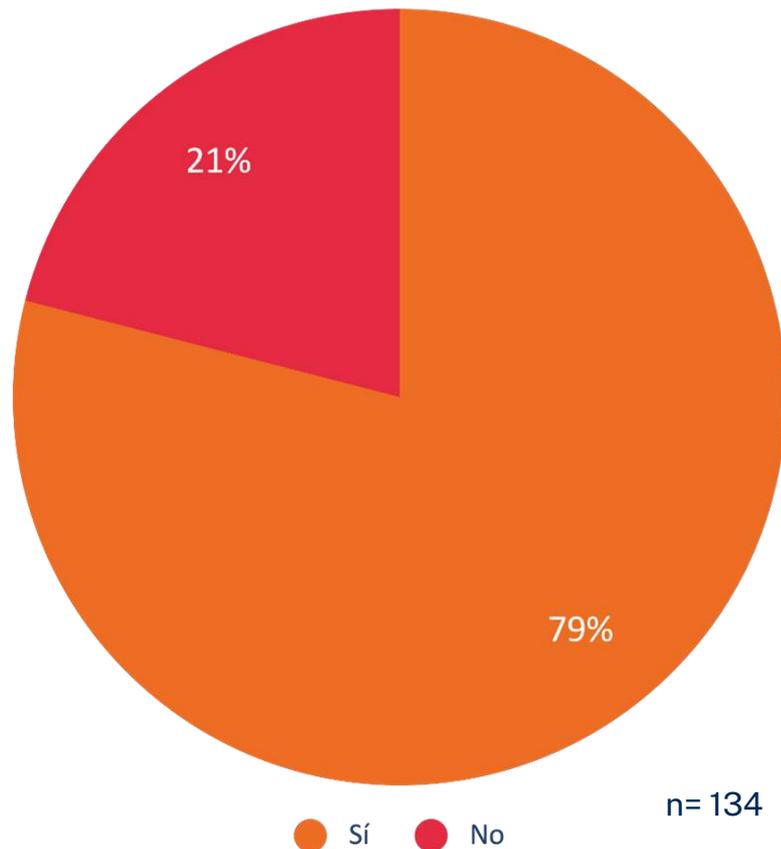
### 3. Formalización

**Formalidad alta con  
incertidumbre sobre el  
uso efectivo del RUC.**

***“Aun así, tener RUC no  
te trae ningún  
beneficio como  
emprendedor, solo  
más gastos, por lo que  
prefiero tenerlo  
inactivo”***

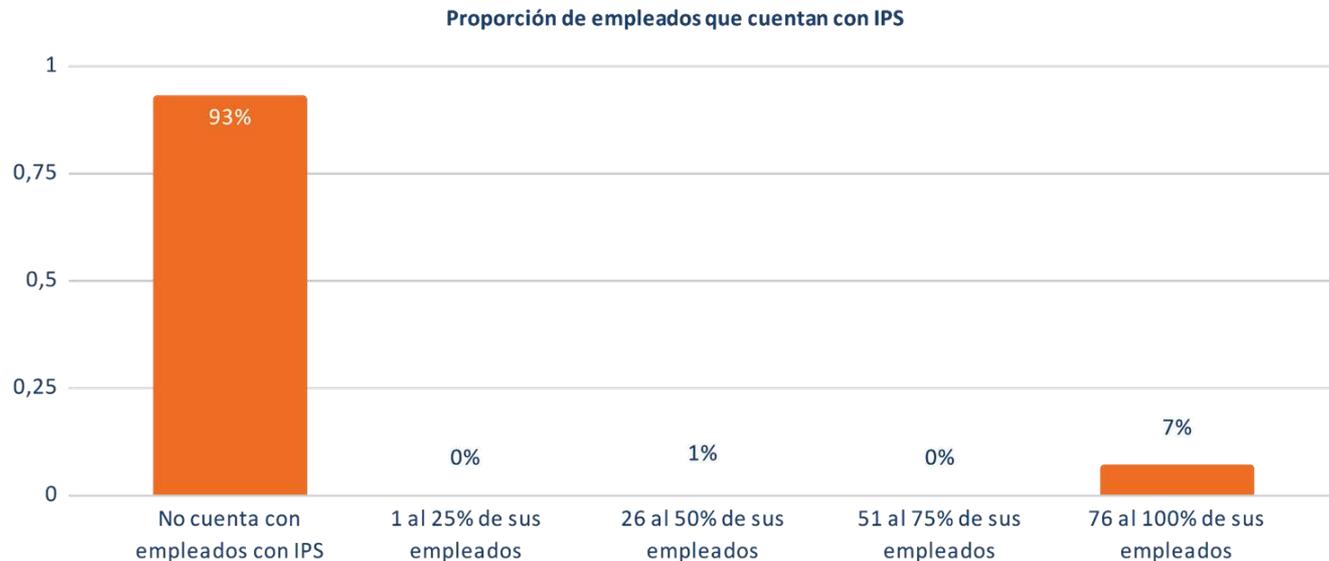
- Grupo focal con emprendedores de la  
ciudad de San Lorenzo

¿Tiene RUC el establecimiento o el dueño?



### 3. Formalización

Más del 90% de emprendimientos no cuentan con empleados registrados en IPS.



n= 134

## 4. Acceso a Financiamiento

Más de la mitad de MiPYMES no accedió a créditos por falta de información o interés al sistema financiero.



n= 134

## 4. Acceso a Financiamiento

***“Las entidades financieras tienen una gama de productos diferenciados de ahorro y otorgación de crédito para apoyar a las micro, pequeña y medianas empresas”***

- Entrevista actor clave del sector financiero

**Al mismo tiempo, existen esfuerzos por parte de los emprendedores para acceder a ellos, pero mayormente sin éxito.**

***“Los desafíos más presentes son la falta de educación financiera y la falta de información sobre la existencia de los servicios”***

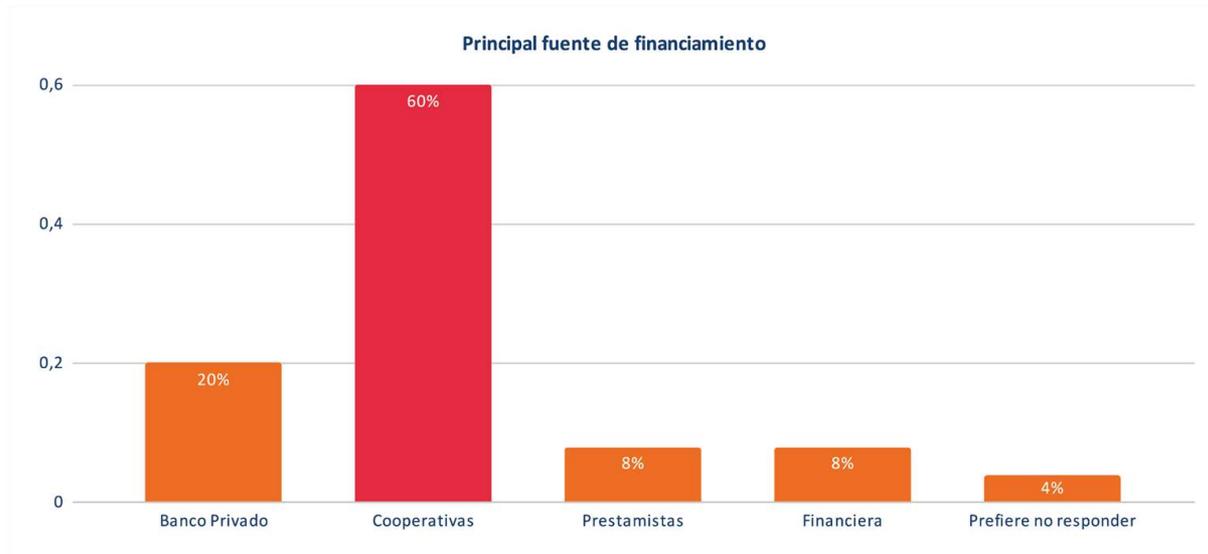
- Entrevista actor clave del sector financiero

## 4. Acceso a Financiamiento

**Las Cooperativas son la fuente principal de financiamiento de estos emprendimientos.**

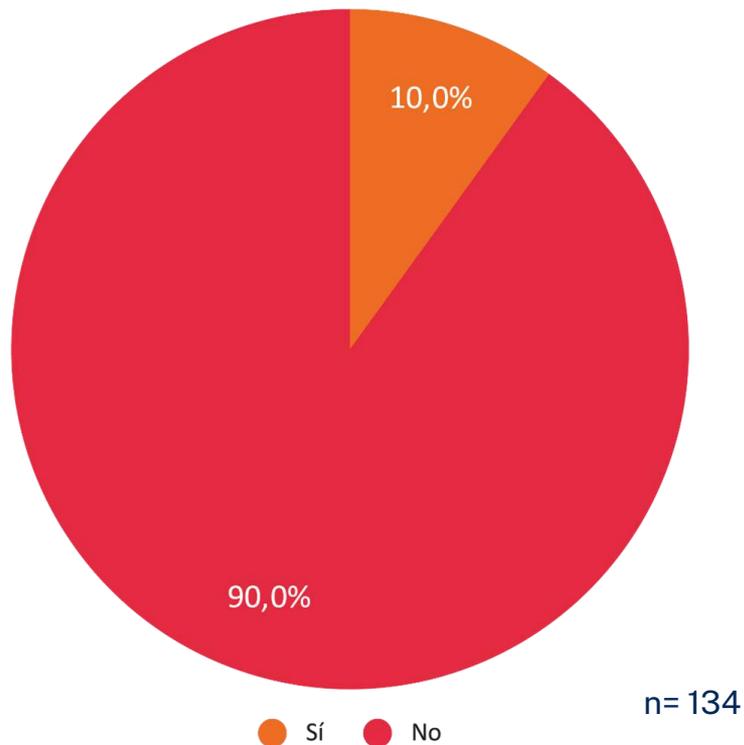
*“Si, accedí a un financiamiento. Utilicé una parte para comprar los insumos que necesito para brindar los servicios, y la otra parte lo utilicé para la construcción de un salón”*

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo



## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

¿Conoce la cédula MIPYMES y sus beneficios?



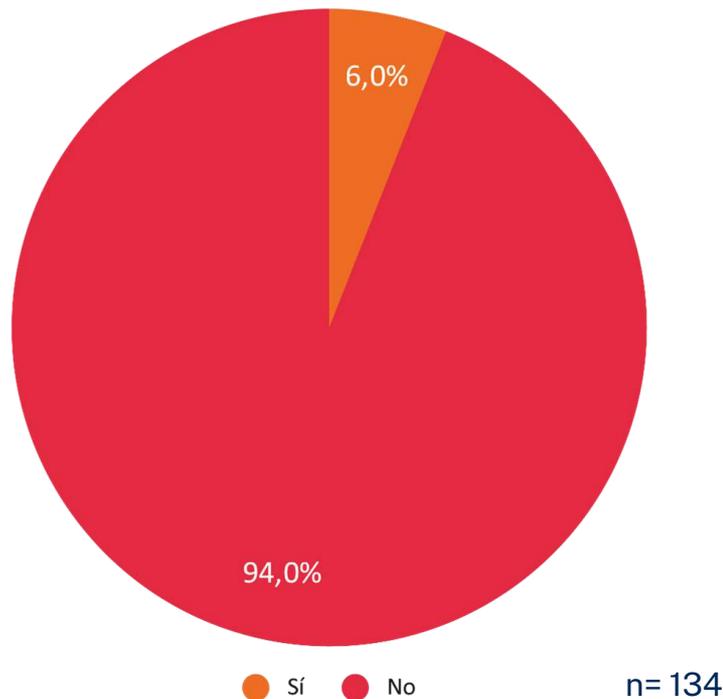
**Bajo conocimiento y percepción de que los trámites son complejos acerca de la cédula MIPYMES.**

**“Para tener mi cédula MIPYMES debí realizar varios trámites muy costosos”**

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

¿Participó de actividades de capacitación empresarial durante el año 2022?



**El conocimiento y acceso a asistencia técnica y servicios está concentrado en menos del 10% de las unidades del sector.**

***“El asesoramiento profesional es clave, lo que ayudará a tener una gestión empresarial eficiente y sostenible en el tiempo”***

- Entrevista actor clave del sector financiero

## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

**Dentro del proceso de emprender, es en la etapa inicial donde los emprendedores necesitan la mayor cantidad de asesoramiento por parte de profesionales expertos.**

*“La principal barrera que encontré al decidir emprender fue el desconocimiento sobre conceptos técnicos, por ejemplo sobre marketing digital, modelos de negocio, entre otros”*

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

*“Me hubiera gustado tener acceso a alguna capacitación gratuita sobre documentación necesaria para la apertura de negocios, ya que uno no conoce los procesos si nunca pasa por ello”*

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

### Tipo de capacitaciones a las que accedieron:

- Marketing digital
- Capacitación organizacional
- Liderazgo para equipos
- Capacitación sobre diferentes modelos de repuestos

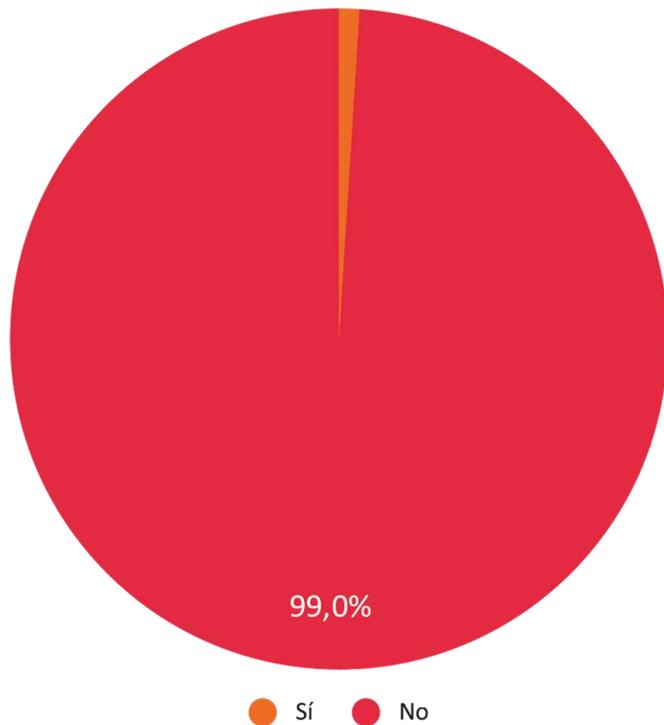
La mayoría de los emprendedores no reciben información y/o convocatorias sobre capacitaciones.

*“No tengo acceso a ninguna información sobre capacitaciones, capaz porque no lo busco personalmente, pero tampoco me llega información por ningún otro medio”*

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

## 5. Asistencia técnica y servicios de apoyo

¿Participó durante el año 2022 en ferias o ruedas de negocio?



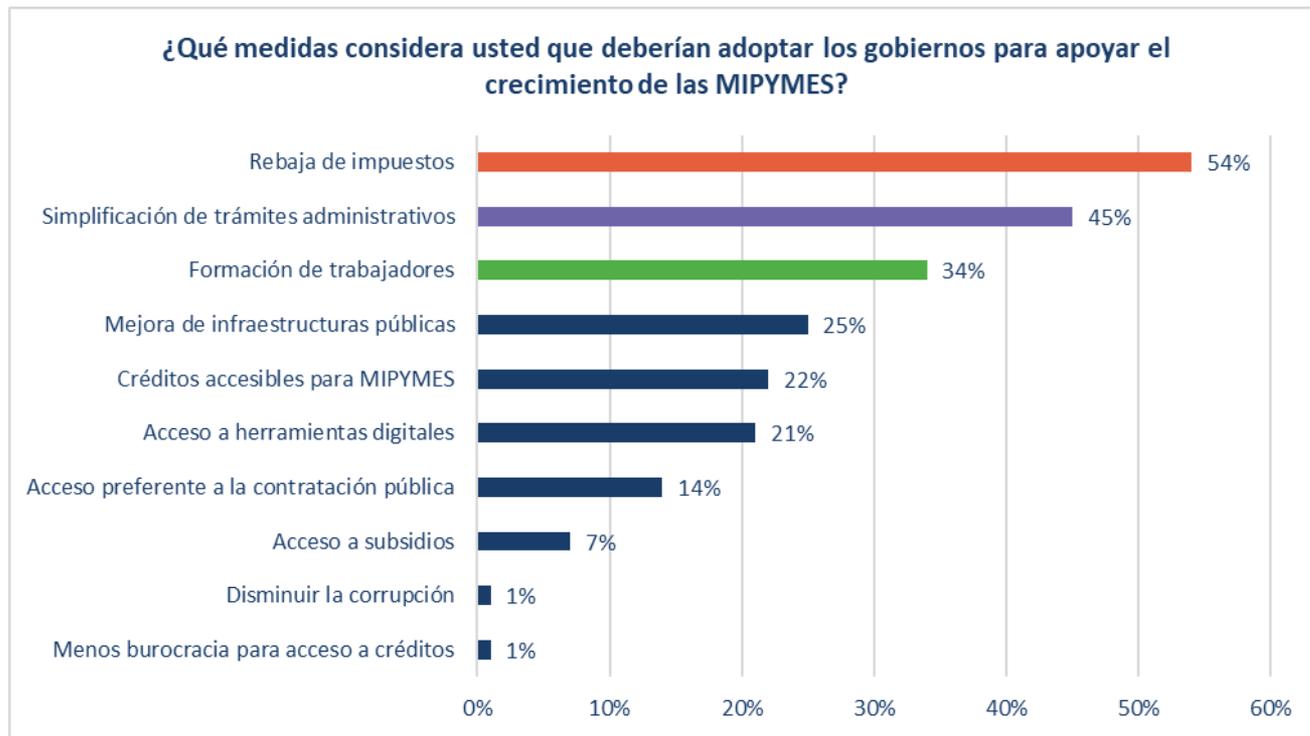
n= 134

**Solo 1 de las 275 MIPYMES encuestadas participó de ferias de negocio.**

**La institución que invitó a participar de la feria de negocios fue Chacomer.**

## 5. Asistencia técnica y acceso a servicios de apoyo

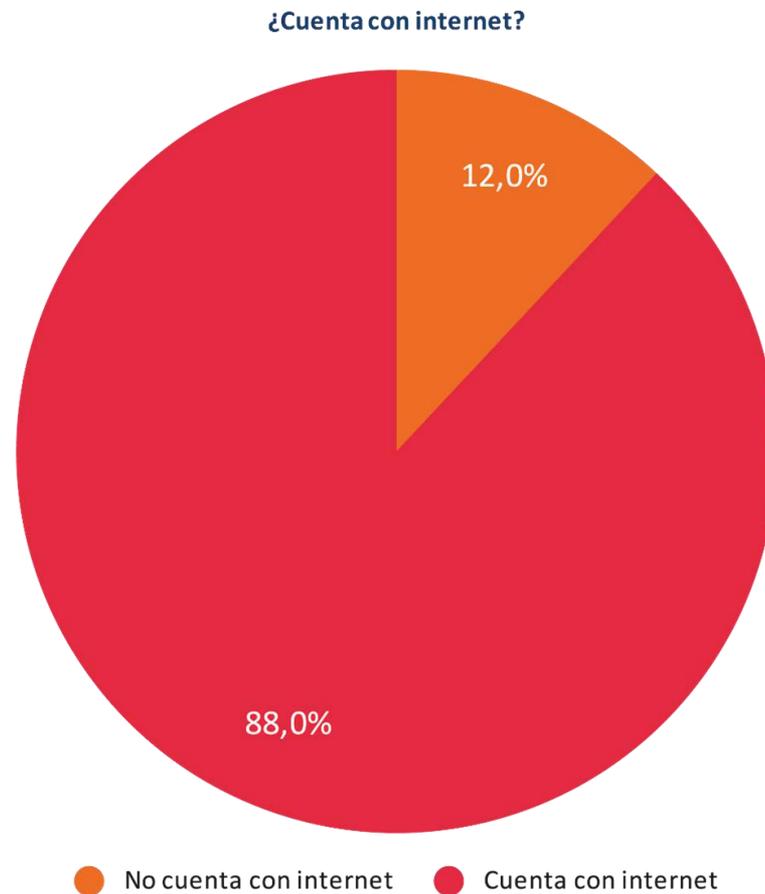
**Se reportan demandas concretas a nivel individual, pero no articuladas a nivel colectivo de manera estratégica.**



## 6. Digitalización

***“A partir de la pandemia, se obtuvo una gran incidencia en que los emprendedores comiencen a utilizar los servicios digitales del banco”***

- Entrevista actor clave del sector financiero

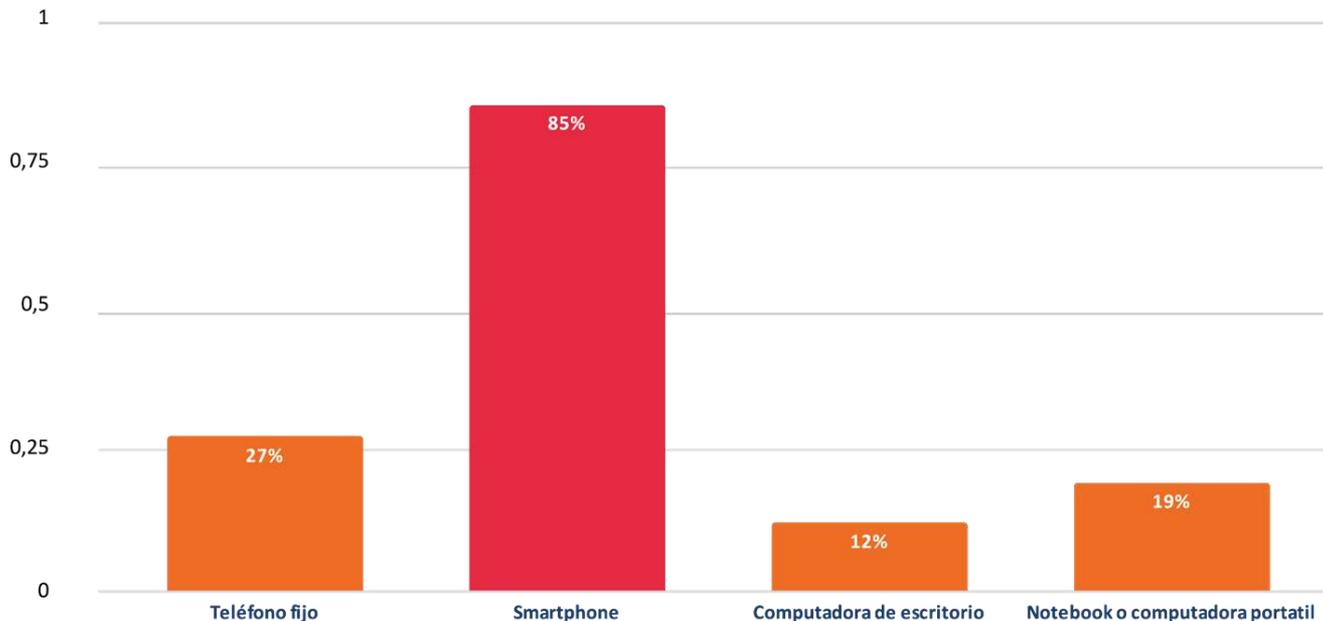


n= 134

## 6. Digitalización

¿Con qué equipos de comunicación e informáticos cuenta el negocio?

n= 134



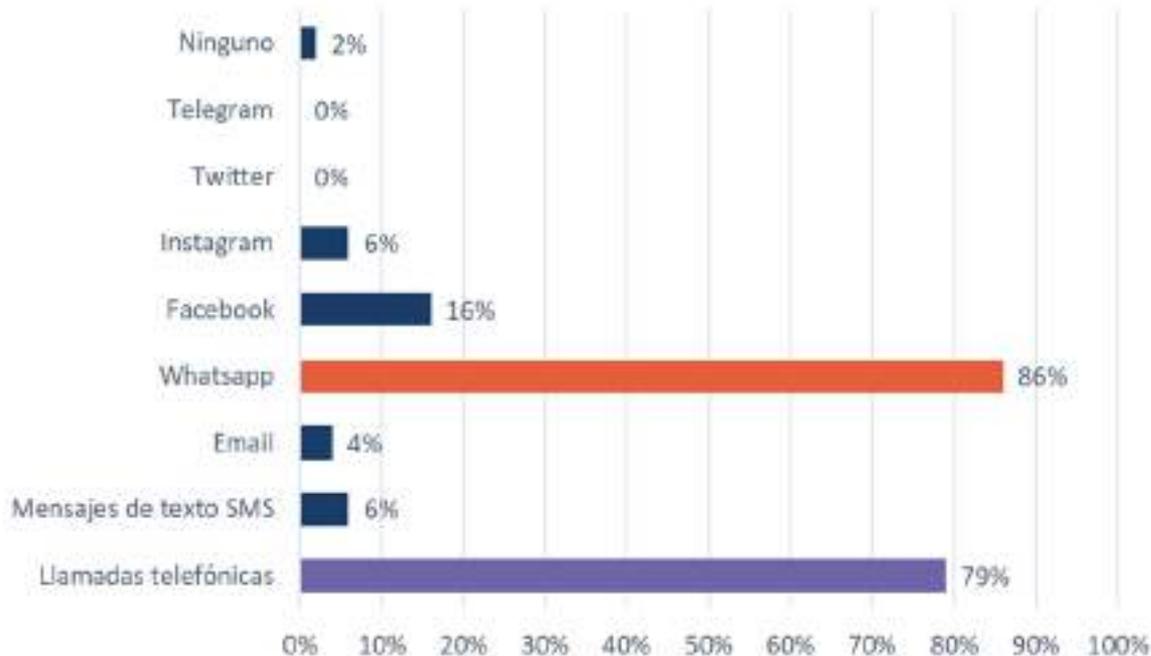
**La capacidad de gestión y procesamiento complejo de información es limitada, en contraste con el elevado acceso a smartphones.**

## 6. Digitalización: Acceso a medios de comunicación

**El alcance desde WhatsApp es un punto de partida para explotar el potencial de las redes sociales.**

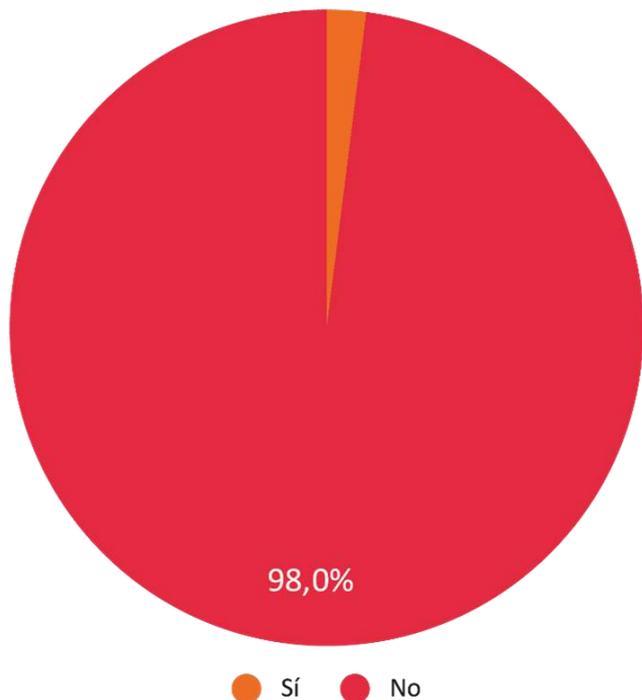
**Asimismo, casi un 80% opta por seguir utilizando las llamadas telefónicas como medio de comunicación.**

¿Cuáles de los siguientes medios de comunicación utilizan para comunicarse con clientes, proveedores y empleados?



## 7. Asociatividad

¿Pertenece el negocio a algún gremio o asociación?



n= 134

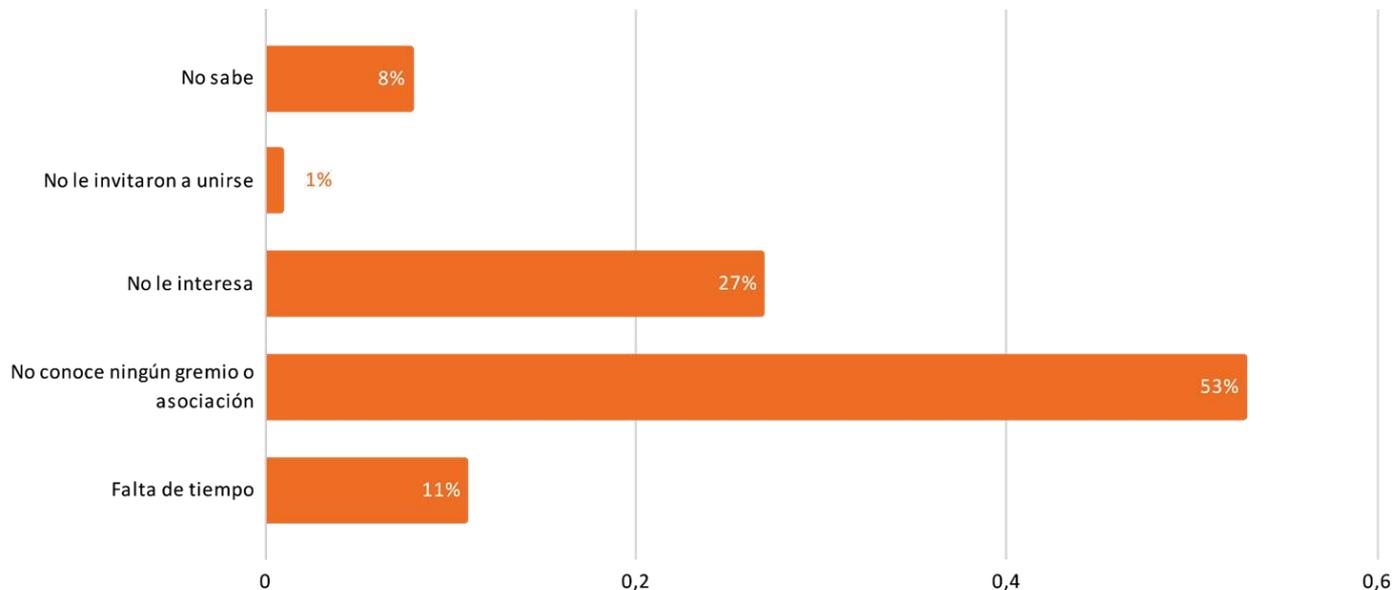
**Solo el 2% pertenece a un gremio o asociación.**

***“Es clave tener un espacio de diálogo entre emprendedores, donde podamos darnos a conocer y tocar temas sobre barreras, limitaciones, intercambio de ideas, y así, con las experiencias de otros, podemos generar aprendizajes propios”***

- Grupo focal con emprendedores de la ciudad de San Lorenzo

## 7. Asociatividad

¿Por qué no pertenece a ningún gremio o asociación?

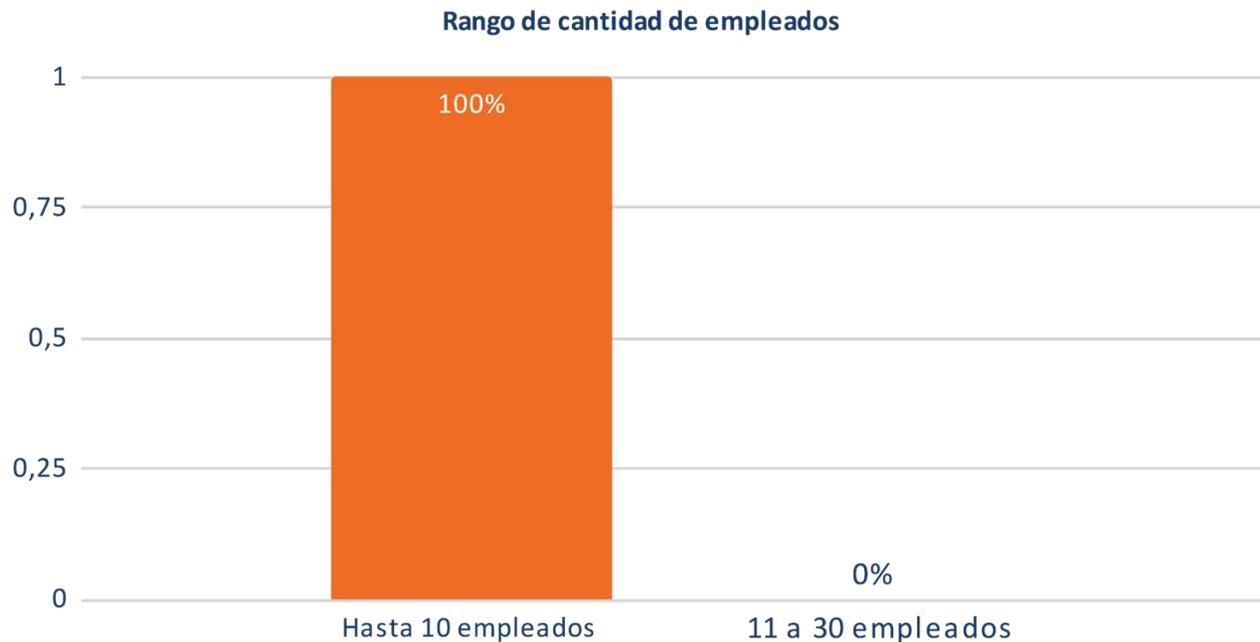


n= 131

**Del 99% que no pertenece, la mayoría reporta no conocer ningún gremio o estar interesados en pertenecer a uno.**

## 8. Uso de mano de obra

**La totalidad de los establecimientos encuestados emplean hasta 10 personas.**

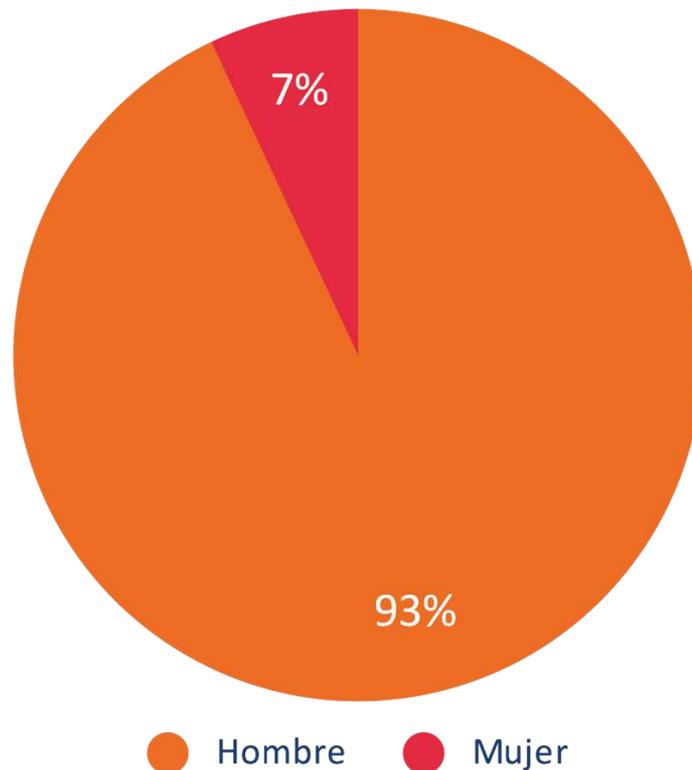


n= 134

## 9. Gerenciamiento

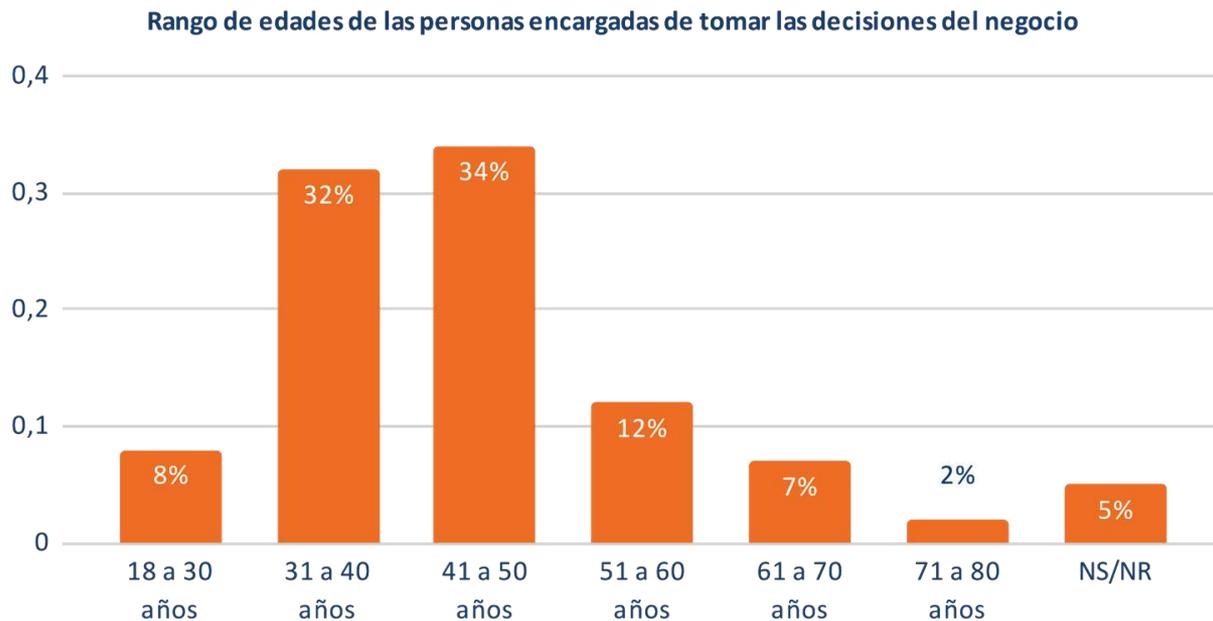
Las decisiones gerenciales de estos emprendimientos son tomadas por hombres.

Sexo de la persona que principalmente toma las decisiones del negocio



## 9. Gerenciamiento

Las decisiones gerenciales de estos emprendimientos son tomadas en su mayoría por personas que tienen entre 30 a 50 años de edad.





## Implicancias Preliminares

- **Oferta concentrada en servicios de reparación y venta de partes de automóviles.**
- **El nivel de formalidad por tenencia de RUC es elevado, mientras que la formalidad del empleo es baja y con incertidumbre sobre el uso efectivo del RUC.**
- **Las decisiones gerenciales de los emprendimientos son tomadas mayormente por hombres.**
- **Baja asociatividad y poco interés en pertenecer a algún gremio**
- **Oportunidad para expandir la oferta de capacitaciones para el sector.**



# Próximos Pasos

- 1) Profundizar el **análisis** sobre los puntos relevantes
- 1) Garantizar que la **información esté disponible** para el CAE y los emprendedores de San Lorenzo
- 1) Definir las **necesidades prioritarias** de acción
- 1) **Explorar juntos soluciones** y mejoras en la oferta del CAE.

# ¡Muchas gracias!



TETÁ REKUÁI  
GOBIERNO NACIONAL

Paraguay  
de la gente