



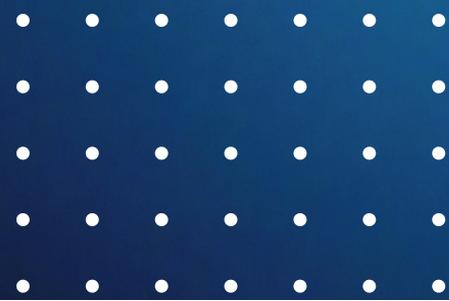
SISTEMA ECONÓMICO  
LATINOAMERICANO  
Y DEL CARIBE



# MAPEO DE NICHOS PRODUCTIVOS DEL PARAGUAY: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

---

SELA - MÁS Y MEJOR INTEGRACIÓN





# CONTENIDO

---

**01** INFORMACIÓN GENERAL  
DEL EVENTO

**02** RESUMEN DE LAS  
INTERVENCIONES

**03** CONCLUSIONES Y  
RECOMENDACIONES



# INFORMACIÓN GENERAL DEL SEMINARIO

1. La presentación del Mapeo de Nichos Productivos Potenciales de Paraguay fue realizado de forma presencial el 21 de marzo de 2023, bajo la modalidad presencial en la ciudad de Asunción, Paraguay, organizada por la Secretaría Permanente del SELA y el Ministerio de Industria y Comercio de Paraguay (MIC).

2. Esta reunión formó parte de la culminación de la asistencia técnica realizada por el SELA a funcionarios del Viceministerio de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) del MIC para la ejecución del Mapeo de Nichos Productivos Potenciales del Paraguay.

3. Este evento contó con representantes de las instituciones públicas vinculadas con el diseño y la implementación de la política pública dirigida al sector Mipymes, representantes de cámaras empresariales e industriales y representantes de la delegación de la Unión Europea y la República de China - Taiwán en Paraguay. Además, a este evento se dieron cita los principales medios de comunicación impresos audiovisuales del país. El evento inició con las palabras del Secretario Permanente Embajador Clarems Endara, seguido del Embajador de la República de China – Taiwán, José Chih Cheng Hang y del Excelentísimo Ministro del Ministerio Industria y Comercio (MIC), Luis Alberto Castiglioni.

4. El Embajador Endara destacó que Paraguay fue uno de los primeros países en implementar la metodología de identificación de nichos productivos potenciales. Desde el 2019, el SELA reconoció la necesidad de reactivar la economía regional a través de las Mipymes, siendo este un grupo que ha sido afectado por las crisis económicas y la pandemia. En este sentido, se espera que mediante este proyecto se pueda apoyar al crecimiento de las empresas y acompañarlas en su proceso de exportación a mercados regionales e internacionales.

# INFORMACIÓN GENERAL DEL SEMINARIO

5. Entre tanto, el Embajador de la República de China – Taiwán en Paraguay, José Chih Cheng Hang manifestó que el comercio realizado con este país es significativo y que tiene un importante enfoque en el desarrollo de líneas de acción con el ecosistema empresarial Mipymes. De esta manera, su país ha empezado a trabajar en el fortalecimiento de las cadenas de valor en el Paraguay en los sectores: textil y confección, yerba mate, calzado, marroquinería y lácteos. Por esta razón, el mapeo de nichos realizado con el SELA será de gran utilidad para profundizar el diseño de estrategias para estos sectores.

6. El Excelentísimo Ministro del Ministerio Industria y Comercio (MIC), Luis Alberto Castiglion, destacó que la herramienta ofrecida por el SELA permitirá fortalecer las relaciones del Paraguay con Taiwán en los programas de promoción de pymes, así como la posibilidad de llevar a cabo políticas públicas concretas para el desarrollo de sectores potencialmente exportadores.

7. El evento estuvo estructurado en 4 sesiones. La primera denominada Presentación del mapeo de nichos productivos potenciales en Paraguay. La segunda sesión contempló el Panel: Estrategias de desarrollo productivo y promoción de sectores exportadores. La tercera, fue el Panel: Desarrollo de sectores potenciales. Una mirada desde el ecosistema empresarial y por último un conversatorio denominado: Hoja de ruta para el desarrollo de ecosistemas empresariales y el papel de los SBDC para el apoyo a PYMES con potencial de exportación. Recomendaciones y buenas prácticas.

# INFORMACIÓN GENERAL DEL SEMINARIO

8. este evento estuvo orientado a: i) Presentar el mapeo de sectores potenciales exportadores de Paraguay, enfocados en bienes con alta complejidad económica, ii) Divulgar un diagnóstico sobre rutas comerciales intra y extrarregionales que promuevan encadenamientos productivos con alta complejidad económica, iii) Debatir sobre estrategias que dinamicen los sectores potenciales identificados, que beneficiarán al ecosistema empresarial pymes de Paraguay y iv) Generar insumos para elaborar una hoja de ruta para el desarrollo de ecosistemas empresariales con potencial de exportación.

9. Para acceder a la agenda del evento y a las ponencias presentadas, visite el [Seminario Mecanismos de aceleración de negocios: apoyando a las Mipymes de ALC](#) en la pestaña eventos de la página web del SELA ([www.sela.org](http://www.sela.org)).

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

JUAN PAREDES ROMERO. DIRECTOR GENERAL DE INFORMACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN (MIC), NIKOLAUS OSIW. DIRECTOR DE INTELIGENCIA COMPETITIVA (MIC) Y KARLA SÁNCHEZ. ANALISTA DE RECUPERACIÓN ECONÓMICA (SELA).

**TEMA: PRESENTACIÓN DEL MAPEO DE NICHOS PRODUCTIVOS POTENCIALES EN PARAGUAY.**

10. Desde 2019 el SELA junto con el MIC, específicamente a través del Viceministerio de Mipymes, establecieron una alianza técnica para el desarrollo del programa de Articulación Productiva a través de la implementación de la metodología de identificación de Nichos Productivos Potenciales. Este trabajo colaborativo permitió desarrollar un mapeo de sectores potenciales de exportación de la economía paraguaya.

11. La metodología implementada es una herramienta cuantitativa que permite medir las capacidades productivas que radican en un sector y de esta manera identificar las potencialidades del mismo. En el caso de Paraguay, se utilizaron los valores de las exportaciones tomando en cuenta las relaciones con los socios comerciales del país, lo que permitió determinar cuáles son los productos potenciales que podrían expandir las oportunidades de exportación.

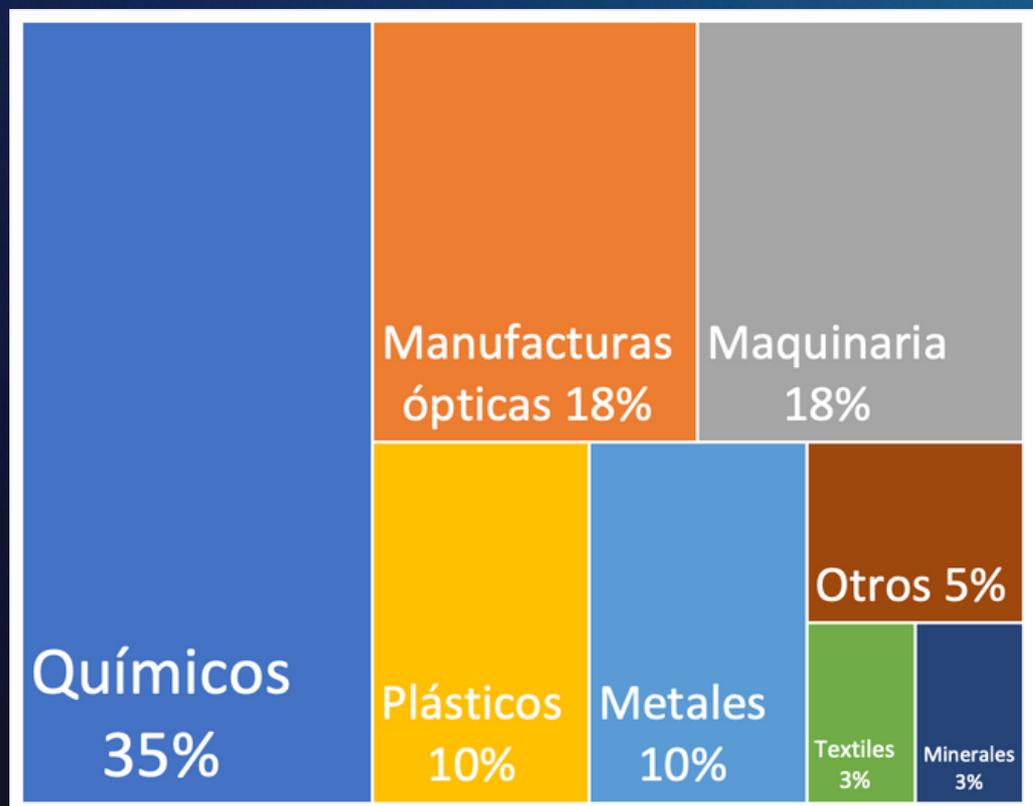
12. El estudio fue realizado permitió identificar potencialidades en sectores vinculados con la producción de productos químicos, maquinarias y autopartes, plásticos y metales. Además, destacan la identificación de sectores claves asociados a la elaboración de equipos de filmografía e insumos ópticos, productos que a pesar de tener una baja participación en la canasta exportadora, poseen un importante nivel de complejidad económica.

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

13. El análisis realizado colocó en evidencia el cambio que generó la pandemia en la canasta exportadora del país, al identificar potencialidades en sectores no tradicionales. Estos rubros identificados durante 2020, si bien pudiesen haber representando un cambio coyuntural, también puede representar una oportunidad para desarrollar actividad con mayor valor agregado para el país.



## Top 40 productos potenciales



FUENTE: SELA Y MIC

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

JAVIER RODRÍGUEZ. ANALISTA DE DIGITALIZACIÓN (SELA),

CARMEN UBALDI. MINISTRA SECRETARIA EJECUTIVA DE SECRETARÍA TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN (STP) Y ALEJANDRO PANIAGUA. DIRECTOR DE APOYO A LAS EXPORTACIONES (MIC).

**PANEL: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y PROMOCIÓN DE SECTORES EXPORTADORES.**

14. Las Mipymes representan más 97% del total de las empresas del Paraguay, en este sentido, casi el 80% de la población ocupada trabaja en una MIPYME. Uno de los objetivos específicos del plan nacional de desarrollo de Paraguay 2030, busca fortalecer a las empresas en la producción de bienes y servicios, y para ello, se impulsará la diversificación productiva, desarrollar productos especiales de créditos, fomentar la disponibilidad del capital semilla e impulsar sus cadenas de producción.

15. Por otro lado, Paraguay ha ejecutado programas de asistencia, acompañamiento y mentoría para procesos de exportación e internacionalización de Mipymes. En este sentido, desde REDIEX se impulsa una estrategia donde participan activamente la banca de desarrollo, como es el caso del BID. Uno de las premisas de estos programas es el seguimiento para el buen uso de los recursos, por lo que se le garantiza al empresario un financiamiento del 100% de su proyecto una vez que se demuestra que funciona y es presentado un informe de resultados.

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

16. Por su parte, el SELA en el marco de la ejecución del Programa de Articulación Productiva plantea una segunda fase que está alienada con los objetivos del plan nacional de desarrollo del Paraguay, que consistirá en que una vez identificados los productos potenciales (nichos) se diseñará y calificará rutas comerciales para mejorar el acceso a nuevos mercados de estos productos.

17. El SELA ha desarrollado una metodología para identificar rutas comerciales facilitando así las posibles promociones de los productos identificados, teniendo como prioridad los mercados intrarregionales y los niveles de complejidad económica de los productos. De esta manera, el SELA propone la evaluación e impulso de encadenamientos intrarregionales complejos con mayor valor agregado.

18. La definición de estas rutas comerciales permitirá la construcción de directorios regionales de proveedores potenciales de insumos así como de productores de manufacturas complejas.

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

MARCO RIQUELME. VICEPRESIDENTE DE RELACIONES INTERNACIONALES DE LA UNIÓN INDUSTRIAL PARAGUAYA (UIP).

CRISTIAN SOSA MACIEL. VICEPRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DEL PARAGUAY (ASEPY).

GUSTAVO GIMÉNEZ. MIEMBRO DEL DIRECTORIO DE LA FEDERACIÓN PARAGUAYA DE MIPYMES (FEDEMIPYMES)

**PANEL: DESARROLLO DE SECTORES POTENCIALES. UNA MIRADA DESDE EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL.**

19. Desde el sector privado se han identificado una serie de fortalezas y debilidades del aparato productivo del país donde el apoyo del sector público es fundamental. Paraguay sufre la maldición de los *commodities*, ya que existe muchos productos financieros para plantar soja o para actividades ganaderas, pero existe un importante carencia de créditos para crear industrias que aporten valor agregado.

20. Es necesaria la flexibilidad y condiciones crediticias más favorables para el área industrial. Además es importante identificar a quién se puede vender los productos potenciales mapeados. Por ello se requiere del apoyo del sector público para tener un proceso de producción industrial robusto, donde se cuente con un directorio de clientes potenciales así como de la red de proveedores de insumos para el sector industrial, donde la pequeña y mediana empresa tiene un rol importante.

21. Es importante apoyar a las empresas ya establecidas dentro de estos nichos identificados, no solo a los emprendedores. Al mismo tiempo, el mapeo de nichos debe ser ofrecido a empresas ya establecidas para fomentar los procesos de exportación y mejorar la marca paraguaya.

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

22. La instalación de industrias en especial las no tradicionales tienen un efecto positivo sobre la formalización de emprendedores y pymes. Actualmente existen alianzas público privadas que trabajan en la mejora en el acceso al financiamiento para la creación de industrias novedosas con mayor valor agregado.

23. Es fundamental encadenar nichos productivos no solo a nivel regional, sino también a nivel interno del país apoyando a los emprendedores a salir de su zona de confort local y asumir procesos de producción más complejos.

24. Desde el sector privado se reconoce que mejorar los procesos de formalización o el acceso a una cuenta bancaria son pasos previos que ayudarían a surgir estos nichos identificados. Cabe destacar que las mipymes tienen tres pilares fundamentales: La formalización, el acceso al crédito y el acceso a mercados.

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

GILDA ARRÉLLAGA. VICEMINISTRA DE REDIEX (MIC).  
FRANCESCO RUSSO. DIRECTOR DE LA FIRMA WEMBÉ.  
JOVI SU YONG TSEH. GERENTE DE PROYECTO FOMIPYMES  
(MIC – TAIWÁN ICDF).  
ROSMERY ARGAÑA. DIRECTORA GENERAL DE  
CAPACITACIÓN EN GESTIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA  
(MIC).

**CONVERSATORIO: HOJA DE RUTA PARA EL  
DESARROLLO DE ECOSISTEMAS EMPRESARIALES Y EL  
PAPEL DE LOS SBDC PARA EL APOYO A PYMES CON  
POTENCIAL DE EXPORTACIÓN. RECOMENDACIONES Y  
BUENAS PRÁCTICAS.**

25. Uno de los proyectos que se considera más importante para las Mipymes son los proyectos SBDC (centros de desarrollo empresarial) que se realizan desde el MIC junto con el Gobierno de China Taiwán. Estos proyectos forman parte de la agenda conjunta entre ambos gobiernos.

26. Durante 2023, se llevarán a cabo la instalación de 3 centros que serán dotadas de los conocimientos necesarios. Estos centros tiene como propósito la internacionalización de negocios mipymes, la sostenibilidad que es vista como un punto neurálgico. De esta manera la herramienta de nichos productivos tiene un rol esencial para elaborar políticas públicas de apoyo al sector privado de los sectores identificados.

27. Estos mapeos de sectores deben ser llevados a nivel de provincias o estados ya que las autoridades locales son quienes de primera mano pueden desarrollar el ecosistema empresarial y fomentar las cadenas de valor aguas arriba en estos lugares. Además, es importante la certificación local, porque hay empresas interesadas en comprar productos artesanales o con identidad nacional.

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

28. Por su parte desde REDIEX se destacan los servicios que están impulsado para insertar a Mipymes en el comercio internacional, como lo es la capacitación, el acompañamiento y mentorías, financiamiento, entre otros.

29. Para exportar es necesario promover previamente inversiones, siendo el capital humano un gran mercado para invertir en la actualidad a través de la especialización, Además, es necesaria la estabilidad macroeconómica para fomentar las inversiones reduciendo el riesgo con ello.

30. Otros factores como la institucionalización y profesionalización de los servidores públicos, la transparencia, son esenciales para favorecer el clima de negocios y las inversiones en los sectores identificados.

31. La sinergia institucional es importante tanto al comienzo de la empresa como en el proceso de internacionalización. De esta manera para REDIEX y el MIC servir como articuladores con otras partes del sector público para facilitar procesos es un objetivo medular.

32. Otra estrategia importante a destacar es el apoyo que pueden tener las Mipymes en las marcas país, tomando en cuenta las facilidades para exportar y el respaldo que tienen estos productos en los mercados internacionales.

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



33. Paraguay es uno de los países de la región que ha finalizado el mapeo de nichos productivos potenciales de la mano del SELA, el cual constituye un insumo relevante para el diseño de políticas públicas que promuevan el desarrollo de las capacidades productivas de las mipymes y la oferta exportable del país.

34. La implementación de la metodología no sólo permitió determinar cuáles eran los productos con mayor probabilidad de aparición y complejidad, sino que también se pudieron conocer las industrias en donde se deben concentrar mayores esfuerzos para su desarrollo. Aquí resaltan áreas que no son típicas, como por ejemplo el comercio de partes y equipos electrónicos, la fabricación de implementos y accesorios para maquinarias de metal y madera y las actividades fotográficas.



# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

35. Es necesario ampliar el alcance de los programas de apoyo a las mipymes, así como estructurar nuevos que permitan el auge de los sectores identificados. Lo que contribuiría a impulsar el crecimiento de los nichos mapeados para que posteriormente tanto instituciones públicas como privadas tomen decisiones, en favor de los mismos, analizando cuáles son las opciones más viables y beneficiosas para el desarrollo de actividades con mayor valor agregado.

36. Los resultados del estudio son una herramienta que les permite a los hacedores de políticas públicas determinar cuáles son las industrias y/o bienes en la que se deben concentrar mayores esfuerzos, con el fin de desarrollar una economía más compleja a nivel productivo. No obstante, el alcance de este objetivo requerirá de un compendio de estrategias que atiendan las respectivas necesidades de los sectores. Aspectos como la formalidad, la capacitación, el financiamiento, son tópicos prioritarios. Además, el establecimiento de alianzas públicas privadas permitirá desarrollar asistencias mucho más ajustadas a la realidad mipymes.