

JUEVES  
27 DE  
FEBRERO  
2025

PRECIO  
G. 30.000

AÑO 13

Nº 3.170



## “Los líderes debemos escuchar lo que pasa afuera de nuestras oficinas”

Patricia Jebesen, experta en e-commerce y omnicanalidad, destaca el valor de la innovación y la toma de decisiones audaces en la transformación digital de las empresas. Con experiencia en firmas como Falabella, Cencosud y Beat, resalta cómo desafiar paradigmas permitió impulsar el crecimiento del comercio online y abrir nuevos canales de venta.

“Cuando trabajas en e-commerce, sobre todo en un retail, todo el tiempo estás quebrando paradigmas”, sostuvo, subrayando la importancia de arriesgarse y adaptarse en un entorno empresarial en constante evolución.

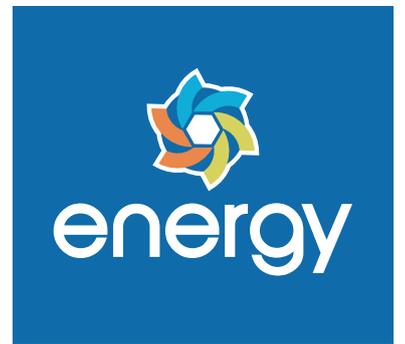
Pág. 8



## Carne paraguaya amplía su presencia en EE.UU. y Canadá con acuerdo clave

Paraguay refuerza su posicionamiento en los mercados de Estados Unidos y Canadá con un nuevo acuerdo de exportación de carne bovina a través de la empresa Sure Good Foods, una de las mayores distribuidoras en la región. Jair de Lima, presidente de Frigorífico Concepción explicó que este convenio permitirá un incremento significativo en el volumen de envíos para 2025 y 2026, marcando un hito en la expansión comercial del sector.

Pág. 15



### ESTADÍSTICAS

AFD OTORGÓ CRÉDITOS POR US\$ 522 MILLONES DESTINADOS A VIVIENDAS EN EL 2024.

Pág. 6

LLEGÓ LA GUÍA QUE CONECTA

Más información  
publicidad@5dias.com.py  
0982 456111

### #EDITORIAL

Esta exitosa emisión de bonos marca un antes y un después en la historia financiera de Paraguay. Abre nuevas posibilidades para que empresas paraguayas puedan emitir deuda en el exterior, tanto en guaraníes como en dólares, utilizando estas tasas como referencia. Este logro tiene múltiples beneficios para nuestra economía. Los principales son el financiamiento para el desarrollo permitiendo impulsar proyectos cruciales contemplados en el PGN y la reducción de la dependencia del dólar, con la emisión en guaraníes, que contribuye a disminuir los riesgos asociados a la fluctuación del tipo de cambio.

### ESTADO

EL MINISTERIO DE SALUD ES LA INSTITUCIÓN QUE MÁS COMPRAS PÚBLICAS REALIZÓ EL AÑO PASADO.

Pág. 10

DÓLAR 7.790 7.850 | PESO 5,4 6,6 | REAL 1.330 1.375 | EURO 8.100 8.400 | DOWJONES 43.677 | BOVESPA 125.896

**Nuevo Audi Q6 e-tron**  
100% eléctrico con hasta 641 km de autonomía.  
This is Audi

Audi  
Vorsprung durch Technik

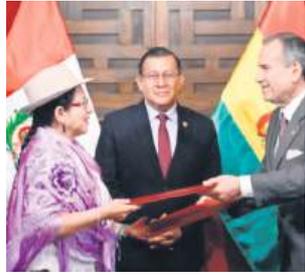
+595 981 172 871 | www.audi.com.py

## A vuelo de pájaro

### REINO UNIDO

#### ELEVARÁ SU GASTO EN DEFENSA A 2,5%

Reino Unido elevará su gasto en defensa a 2,5% a expensas de la ayuda al desarrollo. Keir Starmer irá a la Casa Blanca para conseguir que se mantenga el compromiso con Ucrania y Otan.



### PERÚ

#### SUSCRIBEN UN ACUERDO BILATERAL CON BOLIVIA

El canciller Elmer Schialer y su homóloga de Bolivia, Celinda Sosa, se reunieron el día de ayer para suscribir el acuerdo que permita impulsar el Módulo Temporal Fronterizo.



### ESTADOS UNIDOS

#### TRUMP OFRECERÁ VISADOS DE "TARJETA DORADA"

Donald Trump pone en marcha un programa para ofrecer la residencia y un camino a la ciudadanía a los inversionistas que pagan US\$5 millones, ofreciendo una nueva vía para la inmigración legal.



### COSTA RICA

#### FITCH ELEVÓ PERSPECTIVA A "POSITIVA"

La calificadora Fitch Ratings anunció que revisó a "positiva" desde "estable" la perspectiva de Costa Rica debido al favorable crecimiento de la economía del país.



### BRASIL

#### CONDENAN A MERCADO LIBRE

Condenan a Mercado Libre en Brasil por competencia desleal en contra de Verisure. Se le acusa de pagar por el enlace de la palabra clave 'Verisure' en los anuncios de Google.



### URUGUAY

#### CAMBIOS EN CONSTRUCCIÓN DE PUNTA DEL ESTE FILM

Gobierno uruguayo aprueba etapa para la construcción de la zona franca audiovisual. Había sido autorizado desde el 2019 pero un cambio de accionistas y la falta de tierras impidió su concreción.

## La Frase

**Invertir en 2025 en una cadena de TDT no me parece un proyecto de futuro. Me puedo equivocar, pero yo creo que no soy el único en pensarlo.**

JOSEPH OUGHOURLIAN  
PRESIDENTE DE PRISA



## CIFRAS

### Lo Positivo

# 4%

#### CRECERÁ

La economía de Perú en 2025, impulsada por mejores precios del cobre y el oro, según el Ministerio de Economía y Finanzas.

### Lo Negativo

# 7%

#### REDUCIRÁ

Starbucks su personal fuera de tiendas al eliminar 1.100 empleos, con el fin de aumentar la eficiencia y revitalizar la empresa.

## EL RANKING

### RANKING BANCOS - ACTIVOS

Cifras expresadas en millones de dólares, Datos al cierre de Diciembre de 2024

	Banco Continental	5.395
	Sudameris Bank	5.185
	Banco Itaú	4.541
	Banco GNB	3.147

## Así lo Twittearon



### EZEQUIEL SANTAGADA @EFSantagada

Este reo fue ministro de la Corte. Tuvo la última palabra en conflictos en los que estaba en juego el patrimonio, el honor y la libertad de las personas. Y un tribunal confirmó que prostituía algunos de sus votos. No va a pisar la cárcel. Que por lo menos sienta el desprecio.



### VICTOR RAUL BENITEZ @victoraulb

El gobierno no quiere saber nada de nadie. Vai embora decían los invasores o Mbore diría un paraguayo de 1870. El caos es gratis y el orden es oneroso. La cantidad de corrupción e ineficiencia que puede soportar una democracia tiene límites.



### ALFREDO GUACHIRÉ @GuachireM

En Mariano Roque Alonso, la Comisión Vecinal Divino Niño de Jesús, en cooperación con la empresa Richford S.A., mejoró la infraestructura vial con 300 metros de calles de hormigón.

## Un café con...



## LUIS FERNANDO BERNAL

PRESIDENTE DE ESSAP

### 1. ¿Cuántos pobladores se beneficiarán con el abastecimiento de agua potable en Nanawa?

Iniciamos la construcción de las obras de toma y conducción de agua para abastecer con el agua potable a unos 15.000 pobladores de la localidad de Nanawa, departamento de Presidente Hayes.

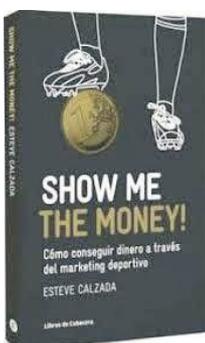
### 2. ¿Cuál es la inversión estimada para la obra de abastecimiento de agua potable?

Esta obra, que representa una inversión estimada de G. 2.600 millones, abarca la captación de agua cruda, la instalación de una línea de impulsión y la colocación de bombas que transportarán el recurso hasta la planta compacta de tratamiento.

### 3. ¿Qué beneficios se esperan obtener con la finalización de estos trabajos en tres meses?

La finalización de los trabajos está prevista dentro de tres meses, con lo que se contará con una toma de agua a unos 3.200 metros de distancia de la planta, con el objetivo de mejorar la provisión de agua potable para la ciudad de Nanawa.

## LIBRO RECOMENDADO DEL DÍA



### Show Me The Money!: Cómo conseguir dinero a través del marketing deportivo

AUTOR: Esteve Calzada

**SINOPSIS:** Es un manual de marketing deportivo que a través del mundo del fútbol descubre cómo conseguir dinero para un club, un torneo, una federación o incluso un deportista a nivel individual.



# Cargá combustible de calidad

energy



Energy Paraguay



energy.py



[www.energygas.com.py](http://www.energygas.com.py)

## INC

Cemento Vallemi lidera el mercado tras un año de expansión y mayor producción

# Récord en producción de clinker y cemento con más ventas en 2024

prensa@5dias.com.py

La Industria Nacional del Cemento (INC) registró un crecimiento significativo en la producción y venta de cemento durante el 2024. Según datos del informe de gestión, la producción de Clinker aumentó un 51%, alcanzando las 408.769 toneladas, frente a las 271.000 toneladas producidas en 2023.

El presidente de la INC, Gerardo Guerrero Agusti, destacó que "nuestros resultados están compuestos por logros positivos y desafíos enfrentados por la INC durante el 2024, así como por las estrategias implementadas para consolidar su liderazgo en el mercado". Agregó que la operación continua del horno permitió sostener el ritmo de producción.

En cuanto a la producción de cemento, el volumen total alcanzó 523.156 toneladas, un incremento del 41% respecto a las 370.000 toneladas registradas en 2023. Guerrero señaló que "esto es el resultado de una operación continua del horno que se mantuvo en funcionamiento durante el 2024 para sostener la producción de cemento".

El despacho de cemento también reflejó una mejora, con un aumento del 42% en el despacho de bolsas de



Cemento Vallemi en comparación con el periodo anterior. En total, se entregaron 10.543.037 bolsas en 2024.

En cuanto a la participación de mercado, la INC logró una mayor presencia en el sector. Guerrero indicó que "en 2023 la INC tenía una participación del 24% al 25% de participación y eso ha aumentado hasta el 35% de participación en el mercado nacional".

## VOLUMEN

En términos de volumen de ventas, en 2024 se comercializaron 12.105.750 bolsas de cemento, un 39% más

que las 8.344.000 bolsas vendidas en 2023, un incremento que fue impulsado por la estabilidad en la producción y la demanda del mercado.

El informe también resalta que la INC recibió un galardón de que reconocía al Cemento Vallemi como la marca más preferida, utilizada y recordada del 2024.

## PROYECCIÓN

Sobre las proyecciones de la INC, Guerrero explicó que la empresa prevé inversiones para mejorar su infraestructura. "Primero, la característica intensiva de nuestra empresa nos per-

mite pensar en inversiones que nos mantendrán operativos y aumentarán nuestra capacidad de producción", señaló.

Entre los proyectos, mencionó la modernización de las estaciones de molienda en Villeta, que requieren inversiones en instalaciones y equipos.

El objetivo es asegurar una producción estable que pueda abastecer el mercado con un volumen proyectado de 12 millones de bolsas anuales.

En la planta industrial de Vallemi, la INC también planea renovar su estación

de molienda. Guerrero indicó que "es una necesidad urgente abordarlo para mantenernos a la vanguardia y satisfacer las necesidades de nuestros clientes".

El informe resalta además la optimización en la gestión de compras y logística, lo que permitió mantener la operación sin interrupciones a pesar de desafíos como la bajante del río Paraguay, que afectó el transporte fluvial.

En términos financieros, la INC logró reducir el costo de producción de cemento en un 30% respecto al año anterior. Esto

permitió disminuir el precio de la bolsa de cemento en G. 2.000, facilitando un producto más asequible para el mercado.

Guerrero subrayó la importancia de estas mejoras en la estructura de costos y en la eficiencia productiva para mantener la competitividad de la empresa en el mercado.

En el ámbito de la sostenibilidad, el informe destaca que la INC inició el proceso para la creación de la Reserva Ecológica de los Humedales en su propiedad, una iniciativa enfocada en la conservación del medioambiente.

## ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

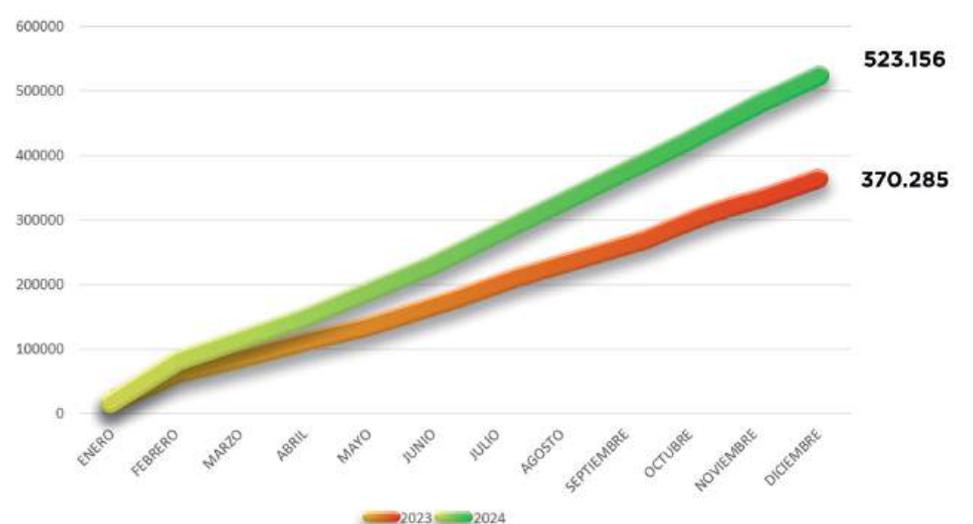
El señor **JUAN RODRIGO ROJAS OVELAR**, proponente; comunica a quienes pudiera interesar, que ha presentado al Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADES), el Estudio de Impacto Ambiental Expediente con Mesa de Entrada SIAM N° 3850/2024 del proyecto "GRANJA AVÍCOLA", a desarrollarse en la propiedad individualizada con **Matriculas N° J12/2134 - J12/1774**, ubicada en el **Distrito de Sapucaí, Departamento de Paraguari**; elaborado por el Consultor Ambiental BLAS PORFIRIO RECALDE VERA con Registro CTCA N° I-309, conforme a la Ley N° 294/93 de Evaluación de Impacto Ambiental y su Decreto Reglamentario N° 453/13 y su ampliación y modificación N° 954/13.

El Relatorio de Impacto Ambiental (RIMA) correspondiente a dicho estudio, estará a disposición del público por el plazo de diez (10) días hábiles en el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible, en general en su página web [www.mades.gov.py](http://www.mades.gov.py) y en las oficinas administrativas de la Dirección General de Control de la Calidad Ambiental y de los Recursos Naturales a los efectos de su revisión o consulta.

Las observaciones, comentarios y objeciones sobre el Relatorio de dicho estudio o sobre el proyecto, incluyendo los fundamentos técnicos, científicos y jurídicos que lo sustentan, deberán presentarse por escrito al Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible, sito en la Avda. Madame Lynch N° 3.500, Asunción, en horario de oficina de 7:00 a 15:30 horas, de Lunes a Viernes, en el plazo de diez (10) días hábiles, a computarse a partir del día siguiente de la última publicación.

Asunción, 25 de febrero de 2025.-

## Producción de Cemento Vallemi por tonelada



# SPEAKERS

# TOM INSIDE talks 2025



**FELIPE DE STEFANI**  
CEO  
*Editorial de Negocios*



**PABLO MANCUSO**  
Managing Director  
*Condista*



**JOAQUÍN MURO**  
Co-Founder  
*Bleett*



**FERNANDO BENEGAS**  
Partner  
*Bleett*



**PABLO HALO**  
Sales Leader  
*Fenicio eCommerce*



**SANTIAGO FERNANDEZ ESCOBAR**  
Director General  
*Acros Training*



**ALEJANDRO HOUSTON**  
Director  
*The Lab*



**JOSEFINA BAUER**  
CEO  
*Nauta*



**JULIA BEJARES**  
Consultora de ventas



**DIEGO NANDE**  
Director  
*Mercoplus*



**ALEJANDRO ZUCCOLILLO**  
Founder  
*Zuba*



**MAXIMILIANO BELLASSAI**  
Chief Comercial Officer  
*T-Mobile Czech Republic*

**USD 275**

**3 day pass**

**20%off**

Suscriptor

**15%off**

Compras corporativas  
(a partir de 5 tickets)

09:00 A 14:00 Hs.



17 Al 19 De Marzo



Centro De Eventos  
Del Paseo La Galería



**Reservas al 0982 456 111**

**PLUS+**  
ACTIVIDAD Y RESULTADOS



## SOLUCIÓN HABITACIONAL

Préstamos por US\$ 522 millones y 47% de participación

# Sector de vivienda encabezó el ranking de créditos AFD a diciembre de 2024

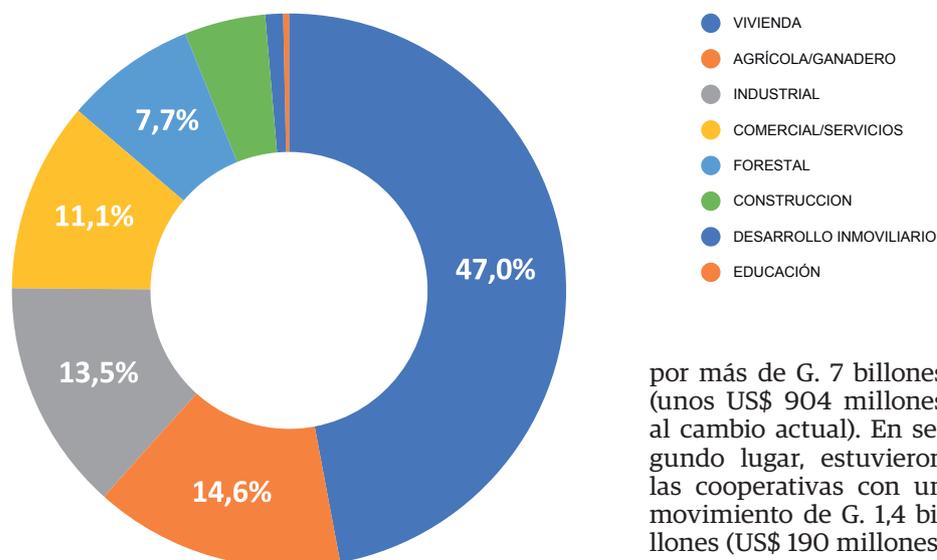
Sergio Resquín  
sresquin@5dias.com.py

La cartera de créditos de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) cerró el 2024 en G. 8,7 billones, lo que representa unos US\$ 1.110 millones, según datos del Banco Central del Paraguay (BCP). De los ocho sectores que atiende la entidad, las áreas de vivienda, agrícola-ganadera e industria fueron los que más dinero movieron a diciembre del año pasado.

De acuerdo con el boletín estadístico de la banca matriz, los préstamos para la vivienda tuvieron una participación del 47% con la concesión de unos US\$ 522,2 millones. El sector agropecuario, por su parte, movió US\$ 162 millones, lo que representó 14,6% de participación. El ámbito industrial demandó unos US\$ 149,8 millones, lo que significó 13,5% de participación.

El sector comercial y de servicios ocupó el cuarto lugar de los créditos AFD, con la entrega de US\$ 123,3 millones. Le siguió el ámbito forestal con US\$ 85 millones, la construcción con US\$ 52,5 millones y el desarrollo

PARTICIPACIÓN POR SECTOR EN CARTERA AFD



inmobiliario con US\$ 11,5 millones. El último lugar estuvo ocupado por el sector educativo, con préstamos por valor de US\$ 3,8 millones aproximadamente.

Cabe destacar que la cartera de crédito AFD por tipo de entidad fue liderada por los bancos, con 81,4% de participación en el mercado y préstamos

por más de G. 7 billones (unos US\$ 904 millones al cambio actual). En segundo lugar, estuvieron las cooperativas con un movimiento de G. 1,4 billones (US\$ 190 millones) y 17,2% de participación. En último lugar estuvieron las financieras, con 1,4% de participación y créditos por valor de US\$ 16 millones aproximadamente a diciembre de 2024.

### DEMANDA DE PRODUCTOS PARA LA VIVIENDA

La AFD tiene cuatro productos dentro de su cartera de créditos destinados a la vivienda y son: "Mi Casa", "Primera Vivienda", "Mi Primera Casa" y "Che Róga Porã". La última opción fue la más promocionada por el gobierno del presidente de la República, Santiago Peña, y entregó el año pasado 81 viviendas, según reportaron desde la agencia.

En el mismo orden, el producto Mi Casa, destinado a familias de clase media-alta, movió préstamos por G. 2 billones, unos US\$ 263,7 millones, a diciembre del año pasado. Mi Primera Vivienda, nacida hace 10 años atrás, facilitó créditos por G. 1,8 billones, que representa un

aproximado de US\$ 241,2 millones. Mi Primera Casa fue el tercer producto AFD que más recursos entregó, con unos G. 70.789 millones (unos US\$ 9 millones). Che Róga Porã, por su parte, movió unos G. 4.108 millones.

Un quinto producto de la AFD es el "PRODESI", destinado a créditos para desarrolladores inmobiliarios. La iniciativa facilitó préstamos por G. 500 millones al cierre del 2024. La entidad cuenta con otros 16 productos destinados a otros sectores de la sociedad, que también presentaron un interesante dinamismo el año pasado. Desde la institución destacaron la utilización de los fondos de garantía como herramienta para dinamizar el crédito en las entidades financieras.

### CARTERA DE CRÉDITOS POR SECTORES - AFD

DATOS AL 31/12/2024

PRODUCTO	EN MILLONES DE G.	EN MILLONES DE US\$	PART %
VIVIENDA	4.099.535	522,2	47,0%
AGRÍCOLA/GANADERO	1.271.634	162,0	14,6%
INDUSTRIAL	1.175.607	149,8	13,5%
COMERCIAL/SERVICIOS	968.263	123,3	11,1%
FORESTAL	667.258	85,0	7,7%
CONSTRUCCION	412.299	52,5	4,7%
DESARROLLO INMOVIILIARIO	90.473	11,5	1,0%
EDUCACIÓN	29.618	3,8	0,3%
TOTALES	8.714.687	1110,2	100%

### EL DATO

LOS BANCOS OTORGARON CRÉDITOS PARA LA VIVIENDA POR US\$ 904 MILLONES.

### LA CIFRA

**US\$ 1.110**

MILLONES ES LA CARTERA DE CRÉDITOS DE LA AFD.

### EL DATO

LAS COOPERATIVAS OCUPARON EL 2º LUGAR EN OTORGAMIENTO DE PRÉSTAMOS.



VIERNES, SÁBADOS Y DOMINGOS EN SAN BERNARDINO



Hasta **30% off** con tarjetas de crédito Mastercard

25% off Black, Black Premier y Metalcard Premier + 20% off Mastercard Clásica y Oro + 5% Adicional pagando con QR

Consulte bases y condiciones en [www.beneficiosbancognb.com.py](http://www.beneficiosbancognb.com.py)



## BINACIONAL

ANDE evalúa cómo absorber el aumento en el pago sin subir la tarifa al usuario

# Yacyretá busca equilibrar su presupuesto con un pago de US\$ 28 por MWh

prensa@5dias.com.py

El consejero de la Entidad Binacional Yacyretá (EBY), Ángel María Recalde, afirmó recientemente que no se puede hablar de un ajuste de tarifa en la energía generada por la hidroeléctrica. Según Recalde, existe un principio de acuerdo para que en ambas márgenes, el lado paraguayo y el lado argentino, se pague el mismo valor, que será un poco mayor al actual.

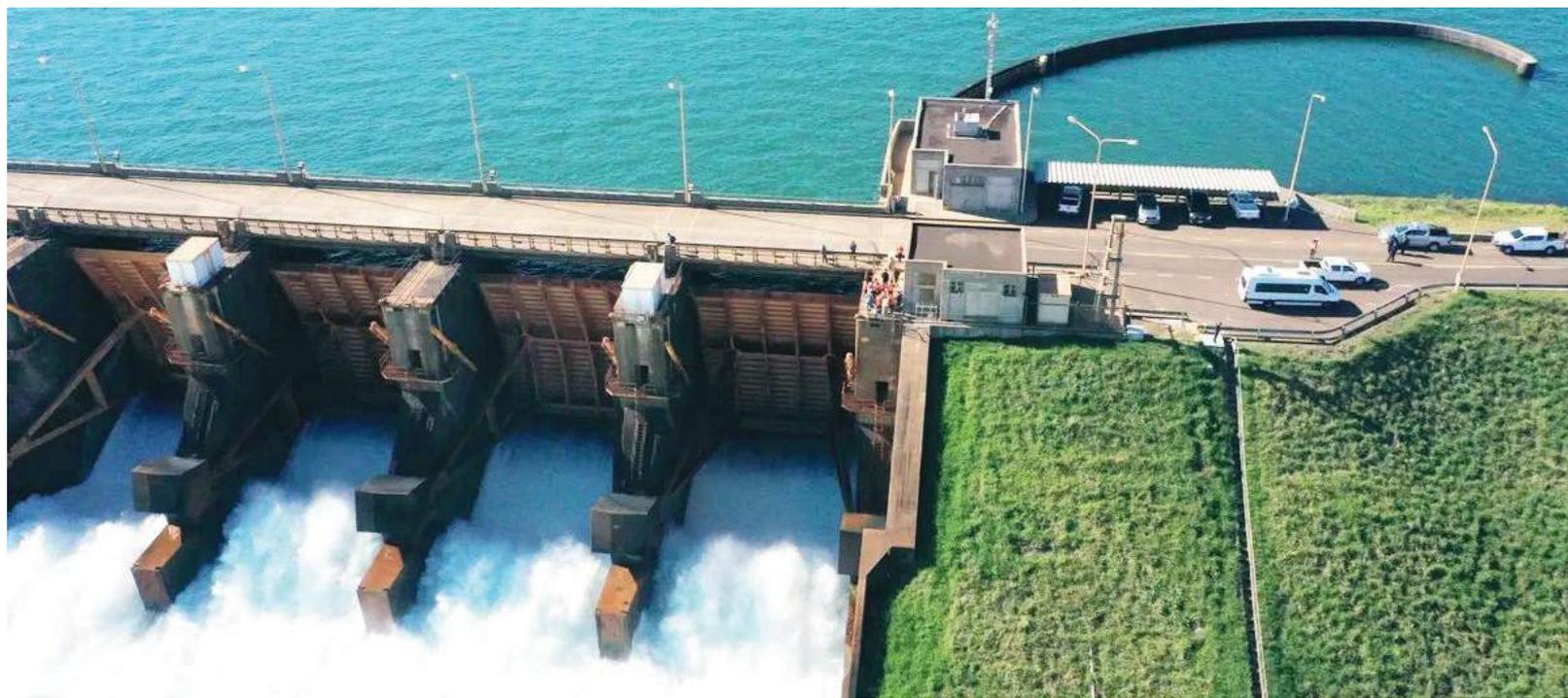
“En realidad, la tarifa que está un poquito por arriba de los US\$ 50 por megavatio hora es la que figura en la factura que se permite para las entidades compradoras”, explicó Recalde. Sin embargo, tanto en Paraguay como en Argentina, solo se paga una parte de esta tarifa, acumulando un compromiso de pago a largo plazo.

Recalde mencionó que el gobierno argentino, desde la asunción de Javier Milei, dejó de subsidiar diversas áreas, incluyendo la generación eléctrica. “Antes de Milei, el mercado retribuía con un determinado valor la tarifa, y el resto salía del presupuesto de la nación Argentina. Eso se terminó”, señaló.

Este cambio, destacó, redujo los ingresos de Yacyretá, afectando su capacidad de cubrir costos operativos. “Se ajustó de US\$ 7 a US\$ 8 por MWh, y hoy están en US\$ 6 o US\$ 7, dependiendo del tipo de cambio”, afirmó Recalde.

Por su parte, la ANDE recibe la factura con el mismo valor de US\$ 50 por MWh, pero solo paga US\$ 22,63 desde 1997. Recalde indicó que ni los valores abonados por Argentina ni por Paraguay son suficientes para cubrir el presupuesto de la entidad.

“Dentro de las negociaciones se buscó un monto que permitiera equilibrar el presupuesto. Ese monto es de US\$ 28 por MWh”, explicó. Agregó que esto no



implica un ajuste tarifario, sino un acuerdo de pago que brinde previsibilidad a la entidad.

Sobre el impacto de esta medida en la deuda acumulada, Recalde afirmó que esta seguirá creciendo. “ANDE, desde 1997, nunca pagó la totalidad de la factura. Y Argentina también arrastra el problema hace tiempo”, dijo. Según sus estimaciones, la deuda argentina supera los US\$ 6.000 millones y la de Paraguay los US\$ 600 millones.

**REACCIÓN**

El presidente de la ANDE, Félix Sosa, comentó que la EBY realizó un análisis financiero para determinar el valor necesario para equilibrar sus cuentas. “Para tener el equilibrio financiero dentro de la entidad, llegaron a la conclusión de que un pago de US\$ 28 por MWh puede llevar adelante todos sus programas”, sostuvo

Sosa destacó la importancia de la obra de Aña Cuá, financiada con estos

ingresos, para el sistema eléctrico paraguayo. “Cualquier incorporación de fuente de generación es fundamental considerando el avance en la utilización que tenemos hoy en día de las binacionales”, indicó.

Sobre el impacto en la ANDE, Sosa mencionó que la institución analiza alternativas para absorber la diferencia tarifaria. “Estamos viendo varias opciones para que la ANDE pueda asumir esa diferen-

cia, pasando de US\$ 22,63 a US\$ 28 por MWh”, dijo.

Según Sosa, debido al aumento en el pago a la EBY, no existirá un impacto en la tarifa del cliente final de la ANDE. “Definitivamente, esto no va a impactar”, afirmó.

Sobre la participación de Yacyretá en el suministro de energía de Paraguay, Sosa explicó que hubo un incremento en la utilización de esta fuente. “El año pasado llegamos al 19,5%

del consumo total del Paraguay”, indicó. La previsión para el próximo año es que Yacyretá provea el 10% del consumo.

En comparación con Itaipú, Sosa mencionó que la tarifa de esta última binacional es más alta. “Con la tarifa actual, en promedio se paga US\$ 29 por MWh”, informó. Agregó que esta tarifa varía debido a la combinación de energía garantizada y excedente, superando los US\$ 30 por MWh en el último caso.

## xiaomi Days

CON **DESCUENTOS INCREIBLES!**

**SIN ENTREGA INICIAL!**

**CRÉDITOS FÁCILES Y RÁPIDOS!**

**ENVÍO GRATIS!**

0991 670 000
021 519 4000
bristolsa
@bristolpy
bristol.com.py

Alma Morán  
amorán@5dias.com.py

La consultora especializada en estrategias de e-commerce y omnicanalidad, Patricia Jebsen, quien hoy forma parte de Directorios de compañías en varios países, conversó en exclusiva con 5Días Televisión sobre cómo brinda asesoramiento de negocios a empresas de tecnología y retail.

Desde lecciones de liderazgo de equipos y gestión corporativa, hasta recomendaciones para ingresar al mundo del comercio electrónico, Jebsen recorre en la presente entrevista los aprendizajes adquiridos a través de su vasta trayectoria profesional en firmas como Falabella, Mercado Libre, Rappi entre otras muchas más.

**Con 30 años en el mundo corporativo, ¿cuáles son las estrategias que delinear tu trabajo para lograr los resultados de la compañía, independientemente del mercado o del país en el que te encuentres?**

Los últimos 20 años trabajé en negocios digitales que tienen que ver con comercio electrónico combinado con retail. A mí me gusta mucho el desafío, la adrenalina y el e-commerce tiene mucho que ver con adrenalina. El retail también, para los que trabajan en comercio saben que en Argentina somos un país con inflación y con un montón de desafíos como de importaciones, que los tuvimos muchos años. No me da miedo agarrar desafíos y creo que es algo muy importante cuando uno quiere hacer carrera y quebrar ese techo de cristal tan famoso. La realidad es que ser versátil es muy importante hoy en día en las empresas.

**¿Qué desafíos tuviste que enfrentar al momento de implementar por ejemplo una nueva estrategia regional para que todo tu equipo confluya hacia el mismo objetivo?**

Uno predica con el ejemplo. Siempre vos tenés que dar el ejemplo. Lo segundo es que uno tiene que ser muy cercano a sus equipos, tiene que entender cuáles son sus problemáticas. Te doy un ejemplo: no todos estamos en todo momento de la carrera queriendo crecer en la organización. Hay gente que fue mamá y lo que quiere es trabajar, estar tranquila y volver a su

## ENTREVISTA EXCLUSIVA

Patricia Jebsen, Board member and business advisor in technology

# “Cuando trabajas en e-commerce, sobre todo en un retail, todo el tiempo estás quebrando paradigmas”



**A través de TikTok, Jebsen comparte su visión y experiencia con cerca de 200 mil seguidores.**

casa y ocuparse de su hijo. Hay otras personas que son jóvenes y están en el pleno momento de crecimiento. Hay personas que le quieren dedicar tiempo a su estudio, entonces entender la necesidad que tiene cada persona de tu equipo hace que vos seas un líder más customizado, por decirlo de alguna manera. Como si fueran clientes, no es que a todos los tratas igual o les das lo mismo, no a todos les motiva lo mismo. Uno tiene que tener escucha activa como líder, saber escuchar las necesidades tanto de su equipo como del mercado. Los líderes tenemos que saber escuchar a nuestros clientes, escuchar lo que está pasando afuera de nuestras oficinas, de nuestro Excel.

**¿Cuál fue una decisión que haya marcado un nuevo rumbo para la compañía que al principio fue difícil para liderar a los equipos hacia esa transición?**

Cuando trabajas en e-commerce, sobre todo en un retail, todo el tiempo estás quebrando paradigmas. Cuando entré a Falabella,

la firma participaba del 2% de la venta en e-commerce, cuando me fui participaba entre el 15% al 20%. Entonces, primero no te quieren dar plata para mercaderías, después tenes que conseguir inversión para implementar innovaciones. O por ejemplo en Cencosud no querían implementar PedidosYa cuando llegaron a la Argentina y yo dije que teníamos que probarlo, que son clientes distintos y es otro canal. Además si no hay un desafío me aburro. O sea yo necesito un desafío, necesito que me digan que no para poder cambiar la realidad. En Beat cuando fui gerente general estábamos en una industria no regulada con un montón de desafíos. Tuvimos que lanzar en plena pandemia servicios de envío que no existían porque no daban abasto a nuestros competidores. Tuvimos que hacer muchas cosas, muchos cambios. Que está buenísimo si a vos te gusta y si no te da miedo tomar decisiones. Muchas veces en las empresas a la gente le da miedo tomar decisiones, le da miedo innovar, salirse de su área de confort.

**¿Cómo seleccionas a las compañías en donde hoy formas parte del Directorio?**

Estoy en directorios en empresas de México, Estados Unidos, Argentina y otros países. En general las empresas que me buscan son del sector retail, que están en el camino o trabajando fuertemente todo lo que tenga que ver con la digitalización y el comercio electrónico. Y después las startups me buscan más por mi experiencia corporativa. Esos dos perfiles son los que me buscan. Para mí, como elijo yo, es muy importante quiénes son los fundadores y quién es el management. Por suerte puedo elegir con quién trabajar a esta altura mi vida. Elijo empresas y personas que me aporten valor, que me desafíen, que me guste mucho lo que están haciendo en el negocio de cara al cliente.

**¿De qué manera identificas los nuevos modelos de negocios y qué tendencia se viene en e-commerce?**

El e-commerce es una estrategia más para llegar a

## PERFIL

Patricia Jebsen se desempeñó como Gerente Regional Omnicanal en Cencosud, Jefa de E-commerce en Falabella, Jefa de E-commerce en CMD (Grupo Clarín) y Gerente de Abastecimiento en Mercado Libre, entre otras. Lideró las operaciones de Beat en Argentina y Chile como Gerente General y de Rappi en Argentina y Uruguay. También se define como creadora de contenidos y conferencista sobre estrategias omnicanal, liderazgo y gestión. Ocupó cargos de liderazgo en la Cámara Argentina de Comercio Electrónico como vicepresidenta, presidenta y luego Presidenta Honoraria. Durante su gestión, lideró el lanzamiento del primer Cyber Monday y Hot Sale de Argentina, así como los primeros Informes de la Industria del E-commerce del país.

nuestros clientes. Nosotros cuando hacemos una estrategia omnicanal, lo que decimos es tengo al cliente en el centro y a ese cliente le doy distintas opciones para que nos compre o se acerque a nuestra marca. Desde las redes sociales, tener un e-commerce, hasta hacer whatsapp commerce que hoy se usa muchísimo. Estuve en Paraguay hace poco y también usa muchísimo el whatsapp; todo lo que tenga que ver en cómo me acerco al cliente de forma eficiente y cómo hago que termine comparándome a mí y no a mi competencia. Las tendencias tienen que ver con eso, más que nada en los procesos, en hacer las cosas más eficientes. Creo que el comercio como comercio no cambió. Esto es importante que lo entendamos. No importa si el cliente nos está comprando a través de PedidosYa, de nuestra página e-commerce o fue a nuestra tienda. Al final nos compró, se llevó un producto a su casa. Lo importante es que entendamos que el cliente necesita tener todos esos momentos de consumo diferentes. ¿Por qué? Porque el cliente cambió. O sea, el consumidor va a seguir necesitando un mate para tomarse, al final, la forma en que se acercan a nuestras marcas es distinta. Si nosotros decidimos solamente tener un local físico y no un e-commerce, lo que estamos haciendo es que ese

momento de consumo no lo estamos aprovechando y lo va a aprovechar nuestra competencia. Por eso es tan importante poder brindarle todas las opciones de compra a los clientes.

**¿Qué consejos darías a las empresas tradicionales que buscan adaptarse al entorno digital y aprovechar las oportunidades del e-commerce?**

Un consejo que yo doy, sobre todo para los que de abajo quieren impulsar para que esto suceda, es mostrarlo con números. O sea, el cliente omnicanal es un cliente que nos compra más veces por año y gasta más en nosotros. Punto. Si vos le mostrás ese número a cualquier fundador, dueño de empresa, va a comprar el proyecto. El cliente que va solo al físico es un cliente que no nos compra tantas veces como el que usa los dos canales. Si nosotros no estamos en uno de los momentos de consumo, va a estar la competencia. Si ustedes quieren como industria paraguaya vender, tienen que tener las opciones, si no, la gente va a comprar en China o donde quiera. Ojo con eso, en este momento en España el 50% del e-commerce de indumentaria es directo desde China. Entonces, si el retail local no ofrece lo que el cliente quiere, el cliente lo va a ir a buscar a cualquier lado porque está un click.

PGN

Medicina prepaga a funcionarios públicos

# El Estado destina más de US\$ 40 millones al año en seguro médico privado

prensa@5dias.com.py

**E**l negocio de la medicina prepaga dentro del Estado representa un millonario desembolso anual, que finalmente termina siendo pagado por los contribuyentes. Anualmente se destina alrededor de US\$ 40 millones para el pago de los seguros médicos a los funcionarios públicos.

Varias empresas son las que se quedan con los millonarios contratos con las instituciones del Estado por el servicio del seguro médico privado a los funcionarios públicos. Una de ellas es Santa Clara SA, que fue adjudicada con un contrato de US\$ 5 millones. La compañía pertenece al grupo Harrison.

El sanatorio Santa Clara fue inaugurado en marzo de 1984, es pionero en servicios de medicina prepaga en Paraguay. En mayo de 2010, el grupo Harrison adquirió la mayoría accionaria del sanatorio, renovándose y renombrándolo como Sanatorio Británico.

A partir de 2014, bajo una nueva administración, el sanatorio y la empresa de medicina prepaga Santa Clara SA se convirtieron en unidades de negocio independientes. Actualmente, Santa Clara SA continúa operando en el sector de medicina prepaga y el Sanatorio Británico funciona como una entidad separada.

## PROMED

Otra empresa que obtu-

## LA CIFRA

### US\$ 1,9

MILLONES ES EL CONTRATO DE ASISMED CON EL ESTADO

## EL DATO

VARIAS SON LAS EMPRESAS QUE CONSIGUEN MILLONARIOS CONTRATOS CON EL ESTADO CON LA MEDICINA PREPAGA

vo un millonario contrato con el Estado es Protección Médica SA (Promed) por el servicio de seguro médico privado a los funcionarios públicos, especialmente del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y la Administración Nacional de Navegación y Puertos (ANNP). El monto es de US\$ 4.900.000.

En el mes de febrero del 2024, las empresas Protección Médica S.A. (Promed) y el Sanatorio Amsa comunicaron que la mayoría de las acciones fueron adquiridas por un prestigioso grupo empresarial. Anteriormente ambas compañías operaban con el Grupo Daglio.

En la página web se describe a Promed como una empresa de medicina prepaga fundada en Asunción el 2 de septiembre de 1980. Fue creada para atender y proteger la vida de las personas a través de un servicio médico eficiente y oportuno, con un costo real



## Generalmente los contratos son por dos años para los seguros

y adaptable a los diferentes presupuestos y necesidades de las familias del Paraguay.

## ASISMED

La empresa Asismed es otra de las que posee contratos con el Estado por el servicio de la medicina prepaga. De acuerdo a los datos de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas (DNCP), tiene un contrato por US\$ 1,9 millones.

La compañía fue creada

en agosto de 1997 con el objetivo de brindar a la comunidad servicios de salud de alta calidad al costo más razonable. Medicina moderna, con calidez humana, excelente calidad médica y compromiso ético de sus profesionales, anticipándose a las tendencias del cuidado de la salud, según reza en su página oficial.

Los principales directivos de la empresa son Miguel Figueredo, Ricardo Doria, Julio Ferrari y Ursula

Filgueira. Los sanatorios La Costa, Santa Julia, San Roque, Hospital Universitario San Lorenzo y La Costa Lynch forman parte del grupo.

## MEDI PLAN

Medi Plan SA, conocida comercialmente como Medilife, es una empresa de medicina prepaga en Paraguay y también tiene contratos con instituciones del Estado por el servicio médico privado a funcionarios públicos. El monto es de unos US\$ 3,4

millones. Como principales directores figuran Guillermina Sculsky y Aldo Basaglia.

De acuerdo a lo establecido en el Presupuesto General de la Nación (PGN) para el ejercicio fiscal 2025, hay un incremento del 16% en los recursos destinados a la medicina prepaga para los funcionarios públicos de distintas instituciones. Esto equivale a G. 634.642 millones, cerca de US\$ 84 millones al cambio presupuestado.

Pagar en *Brasil*  
nunca fue **tan fácil**



Realizá tus compras en Brasil escaneando el **QR de Pix** directamente desde **nuestra App**, así como lo hacés en Paraguay

Hacete cliente desde la App y simplificará tus pagos.

**BANCO ATLAS**



DNCP  
Funcionamiento del Estado

# Ranking de ministerios y gobernaciones que más compras públicas hicieron en el 2024

prensa@5dias.com.py

**E**n el transcurso del 2024, las instituciones públicas realizaron importantes adquisiciones de servicios para el cumplimiento de sus funciones. Según los datos de la Dirección

Nacional de Aduanas, el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPBS) lidera la lista con una inversión de US\$ 688.236.095, reflejando la alta demanda en el sector sanitario.

Le sigue el Ministerio de Obras Públicas y Co-

municaciones (MOPC) con US\$ 571.107.325, evidenciando el continuo desarrollo de infraestructuras en el país. En tercer lugar, Petróleos Paraguayos (PETROPAR) registra una inversión de US\$ 447.844.874,29, subrayando la importancia

del sector energético en la provisión de combustibles y otros productos esenciales.

El Ministerio de Desarrollo Social (MDS) ocupa la cuarta posición con US\$ 382.158.763, lo que pone de manifiesto el esfuerzo por atender a los sectores más vulnerables.

Mientras tanto, el Instituto de Previsión Social (IPS) cierra el top cinco con US\$ 290.724.498, reafirmando su papel clave en la provisión de servicios de salud y seguridad social.

Las gobernaciones también han jugado un papel relevante en la contratación de servicios, destacándose San Pedro (US\$ 30.011.016),

Caaguazú (US\$ 24.027.679), Ñeembucú (US\$ 23.643.465), Central (US\$ 23.562.665) e Itapúa (US\$ 20.888.542).

Asimismo, la Municipalidad de Asunción solicitó servicios por un monto de US\$ 28.608.528, mientras que el Ministerio del Interior ha registrado US\$ 25.297.141. La Universi-

dad Nacional de Asunción (UNA) no se queda atrás con US\$ 23.409.704,29, reflejando la inversión en educación superior. Finalmente, la Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT) ha registrado US\$ 18.812.440 en servicios.

Estos datos reflejan las prioridades y necesidades del sector público en Paraguay durante 2024, destacando áreas como salud, infraestructura, energía y educación como sectores clave en la ejecución del gasto público.

## LA CIFRA

328

INSTITUCIONES LLAMARON A LICITACIÓN EN 2024

## EL DATO

EL IPS CIERRA EL TOP 5 CON US\$ 290 MILLONES EN COMPRAS

## LA CIFRA

US\$ 382

MILLONES SUMARON LAS COMPRAS DEL MDS



El MSP lidera la lista del ranking



## EL DATO

ESTOS DATOS REFLEJAN LAS PRIORIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PÚBLICO EN PARAGUAY DURANTE 2024



## EL DATO

EN TERCER LUGAR, PETRÓLEOS PARAGUAYOS (PETROPAR) REGISTRA UNA INVERSIÓN DE US\$ 447 MILLONES

## Otras entidades que registraron altos niveles de solicitud de servicios incluyen:

Ministerio de Defensa Nacional (MDN):	US\$ 114.805.532
Administración Nacional de Electricidad (ANDE):	US\$ 64.063.440
Industria Nacional del Cemento (INC):	US\$ 44.292.990
Gobierno Departamental de Alto Paraná:	US\$ 35.388.638
Ministerio de Educación y Ciencias (MEC):	US\$ 31.666.941



# INNOVAR

FERIA AGROPECUARIA

## 2025

MOVEMOS EL CAMPO

**18 AL 21 DE  
MARZO**

Colonia Yguazú,  
Alto Paraná

[www.innovar.com.py](http://www.innovar.com.py)

 @innovarferia

SPONSORS:



tigo business

AUSPICIANTES:



BUNGE

BIOTROP



DEKALPAR

Glymax



MEDIA PARTNERS:



# Business



## IMPUESTOS

### BONOS DEL TESORO CAYERON EN EE.UU.

Los bonos del Tesoro cayeron levemente en medio de conversaciones sobre recortes de impuestos en Estados Unidos, los operadores de bonos comienzan a protegerse ante una posible desaceleración.



## RECOMPRA

### GM AUMENTA RETRIBUCIÓN A SUS INVERSORES

General Motors planea intensificar su programa de recompras mediante la recompra de US\$ 6.000 millones en acciones, dando a los inversores mediante la expulsión de más efectivo.



## INFORME

### AMBEV AUMENTA GANANCIAS EN CUARTO TRIMESTRE

La cervecera brasileña Ambev informó de un aumento de 7,5% en su utilidad neta ajustada del cuarto trimestre a pesar de un descenso en los volúmenes totales, y afirmó que la volatilidad "seguirá siendo una realidad" en 2025.

## ARGENTINA

La salida de empresas extranjeras no es algo nuevo

# Nueve multinacionales se van bajo gobierno de Milei



En los últimos cinco años se estima la retirada de 40 empresas del país.

### La República, Colombia

El lunes se conoció que Telefónica venderá su participación en Argentina por US\$ 1.250 millones al Grupo Clarín, un movimiento de la multinacional que obedece a la desinversión que ha anunciado la empresa para centrarse en otros mercados de su interés.

El anuncio no es el primero de su tipo en Argentina, pues nueve compañías extranjeras han salido en medio de la reestructuración económica de Milei y más de 40 han abandonado Argentina en los últimos cinco años. Además de Telefónica, Hsbc, Exxon, P&G, Clorox, Nutrien, Empresa Nacional de Petróleo y Xerox se han ido desde que Milei llegó a la presidencia. Todas estas suman ventas por US\$ 586.813 millones.

Y, aunque el presidente ha expresado que uno de sus

proyectos es atraer inversión extranjera para estabilizar la economía, esta realidad muestra que está sucediendo todo lo contrario.

"Hay duda de si sus políticas son sostenibles a largo plazo. El problema con las criptomonedas le hizo mucho daño a Milei y hay una tentación de mezclar esta torpeza con las medidas empresariales y económicas que está tomando para el país", explicó Alejandro Espitia, docente de la Universidad Javeriana.

Para el caso de Telefónica, además de la difícil coyuntura económica de Argentina, la razón de ceder el negocio al Clarín se suma

a la búsqueda de reducir su exposición al mercado latinoamericano. De esta manera, el mercado quedaría con Telecom liderando en el país con alrededor de 49% del negocio de banda ancha fija, de ahí que los reguladores deben revisar para evitar el monopolio.

Pasando a Hsbc, esta anunció en abril del año pasado la venta de su negocio en el país por US\$ 550 millones, junto a una pérdida de US\$ 1.000 millones. Los analistas de Bloomberg aseguraron que 2024 fue retador para Argentina, pues atravesó la peor crisis económica en más de dos décadas. Hsbc Argentina aseguró en su momento que la operación generaba

"una volatilidad sustancial de ganancias para el grupo".

Clorox, una compañía de 30 años de experiencia en Argentina, dedicada al consumo masivo, abandonó sus operaciones allí tras la venta de su negocio por US\$ 233 millones. Marcas como Ayudín, Poett, y Trenet fueron vendidas al fondo Apex Capital. Ahora opera en el país como Grupo Ayudín.

A inicios de julio del año pasado, P&G anunció su salida del mercado también con la venta de los activos a Grupo Newsan. El negocio fue al menos de US\$ 400 millones y la salida se dio a causa de una preocupación de la coyuntura económica.

Aunque las políticas de Milei tratan de regular el mercado, según los expertos, no se puede dejar sobre sus hombros el problema de la desinversión de las multinacionales, pues en los últimos cinco años han salido más de 40 empresas de Argentina.

## EL DATO

EXPERTOS DICEN QUE NO SE PUEDE DEJAR SOBRE SUS HOMBROS EL PROBLEMA DE LA DESINVERSIÓN.

## LA CIFRA

US\$ 586.813 MILLONES SUMAN LAS EMPRESAS QUE ABANDONARON.

## POLÍTICA

### TRUMP PRESIONA DE NUEVO A LA EMPRESA APPLE

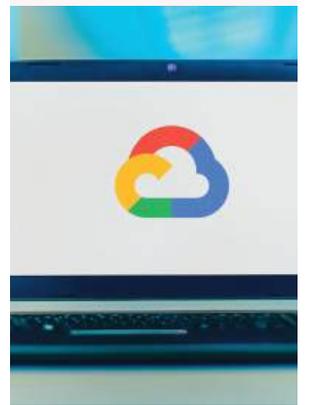
Donald Trump dijo que Apple debería poner fin a sus esfuerzos en materia de diversidad, equidad e inclusión, intensificando su campaña de presión para eliminar esas políticas de los lugares de trabajo.



## EMPLEO

### GOOGLE RECORTA PERSONAL DE LA NUBE

Google recortó personal en su división de nube. La reducción de personal se produce tras un crecimiento más lento del negocio, así como un gasto masivo destinado a respaldar la inteligencia artificial.



## CAMBIOS

### EDITOR DEL WASHINGTON POST DIMITE

Jeff Bezos, el multimillonario propietario del Washington Post, está realizando cambios en las páginas de opinión del periódico. El cambio resultó en la renuncia de David Shipley, editor de la sección.

# MIRADA 360°

**ISRAEL**  
**HAMÁS ENTREGARÁ CUERPOS DE CUATRO REHENES ISRAELÍES**

El Gobierno israelí y Hamás acordaron la entrega de los cuerpos de cuatro rehenes, sin ceremonias. El grupo palestino aseguró que los restos de Itzik Elgarat, Ohad Yahalomi, Shlomo Mansur, y Tsahi Idan, llegarán a territorio israelí.

**UCRANIA**  
**KIEV DICE QUE NO FIRMARÁ ACUERDO CON EE. UU. SIN GARANTÍAS**

Ucrania y EE. UU. han delineado una "variante final" del acuerdo para destinar beneficios por la explotación de los recursos naturales ucranianos a un fondo de inversión común, pero Kiev no firmará ningún compromiso que no incluya garantías por parte de Washington.

**ITALIA**  
**FRANCISCO PRESENTA "LIGERA MEJORÍA", INFORMA EL VATICANO**

El estado de salud del Papa Francisco registró una "ligera mejoría", aunque su pronóstico sigue siendo "reservado", anunció el Vaticano, cuando se cumplen 13 días de la hospitalización del jesuita argentino de 88 años.

**CHILE**  
**GRAN APAGÓN REVELA FRAGILIDAD DE SU SISTEMA**

Chile se quedó en estos días casi en su totalidad sin electricidad ni conexión durante más de ocho horas en el mayor apagón en 15 años registrado en el país, solo comparable al ocurrido tras el terremoto de 2010.

**ESPAÑA**  
**AMPLÍAN PLAZO PARA VENDER PARTICIPACIÓN EN CAIXABANK**

El Gobierno español ha ampliado en dos años, hasta finales de 2027, el plazo para vender su participación de alrededor de 18% en CaixaBank, valorada en unos US\$ 8.920 millones a precios actuales de mercado.

**NICARAGUA**  
**DANIEL ORTEGA DIO "GOLPE FINAL" AL ESTADO DE DERECHO**

El Gobierno de Nicaragua ha desmantelado los últimos controles sobre su poder y para ello no ha dudado en cometer graves violaciones de derechos humanos, según el Grupo de Expertos en Derechos Humanos creado en la ONU para este país.

**PANAMÁ**  
**FIRST QUANTUM INTENSIFICA CAMPAÑA PARA REABRIR MINA**

First Quantum Minerals Ltd. y sus trabajadores y proveedores en Panamá están intensificando sus esfuerzos para obtener apoyo para la reapertura de una mina de cobre de US\$ 10 mil millones más de un año después de su cierre.

**ALEMANIA**  
**SINDICATO ANUNCIA OTRA HUELGA EN AEROPUERTO DE HAMBURGO**

Los empleados del aeropuerto de Hamburgo se sumarán a una huelga de 48 horas, y sus compañeros del aeropuerto de Múnich se sumarán a la medida de fuerza. El trasfondo es la ronda de negociaciones colectivas en el sector público.

**EE.UU.**

## Preocupaciones llevan al crudo de regreso a nivel de US\$ 60

El petróleo que cotiza en Nueva York se estabilizó tras sumergirse nuevamente en el nivel de los US\$ 60 debido a que un panorama económico adverso amenaza las perspectivas de demanda de energía y lleva los inversionistas a evitar los activos más riesgosos.



Los futuros del West Texas Intermediate cotizaban cerca de los US\$ 69 el barril, después de caer un 2.5% para cerrar en su nivel más bajo del año.

Un débil informe sobre la confianza del consumidor estadounidense avivó las preocupaciones sobre el impacto de los aranceles propuestos por el presidente Donald Trump.

El crudo ha perdido casi un 5% este mes debido a que las agresivas medidas de Trump en materia de comercio han aumentado la ansiedad de los inversionistas.

**COLOMBIA**

## Derrama económica de Shakira en Barranquilla sería alta

Días antes del concierto de la intérprete de éxitos como "Ojos así", "Hips Don't Lie", "Antología", entre otros, se estimó desde la Cámara de Comercio de Barranquilla que la cantante dejaría a la ciudad 66.800 millones de pesos de derrama económica.



Sin embargo, luego de las presentaciones, se reportó que este evento de alto impacto logró un movimiento económico superior a los

67.000 millones, considerablemente por encima de las expectativas. El show llegó a estimular sectores estratégicos como la hotelería, el transporte, la gastronomía y el comer-

cio local. Además, 42% de los asistentes fueron visitantes nacionales, un 6% internacionales de Brasil, Chile, Ecuador, Estados Unidos y México, y el resto residentes locales.



**Liderazgo regional y alcance global**

Ahora podés invertir de forma sencilla y rápida con opciones que se ajustan a tus objetivos o a los de tu empresa.

Conocé más en [www.ituassetmanagement.com.py](http://www.ituassetmanagement.com.py)



**Itaú** Asset Management



## ANÁLISIS

## Existen elites en Paraguay



**HÉCTOR SOSA**  
Socio  
SOSA GENNARO & ASOCIADOS

En países como el nuestro son fácilmente identificables los grupos de poder que pueden influir en diferentes ámbitos de la sociedad, pero que no necesariamente constituyen una Elite Dominante.. Las élites son grupos de personas que tienen mayor riqueza; cultura; capacidades o poder, con relación a la mayoría de la sociedad.- Existen las élites gobernantes y las no gobernantes, generalmente el requisito para ser parte de este grupo selecto, es poseer un gran caudal económico; ser poderosos e influyentes. También existen las élites culturales, que concentran y administran todo lo referente a producciones intelectuales como libros; películas; la música y la moda.- En lo que respecta al ámbito político, el concepto de élite es asociado a la concentración del poder en un grupo, que pueden o no formar parte de un partido político, y que controlan los poderes del Estado, permitiendo el uso discrecional de sus recursos. Esta oligarquización del poder de los partidos políticos permite una concentración de funciones en la administración pública, que resulta gravemente perjudicial para un estado democrático y en consecuencia para la sociedad toda.- Lo peligroso de la existencia de este tipo de grupos o sociedades, generalmente muy reducidas, es el convencimiento de que pertenecen a una casta superior, y en consecuencia con derecho a ejercer su influencia en el ambiente en el que se desenvuelven. Esta actitud resulta peligrosa, en personas que manejan la cosa pública, ya que la misma no es de propiedad de un sector determinado, sino de todo el país, razón por la cual es de imprescindible importancia que los órganos del poder mantengan su independencia, respecto de la influencia que puedan ejercer estas élites, ya que los que no forman parte de la misma, están a merced de esta casta privilegiada.- Dicho todo esto, la pregunta que corresponde hacer es: ¿Quién manda en el país?; y la respuesta natural sería: El Pueblo.

# BONOS GUARANÍES CONQUISTAN EL MUNDO FINANCIERO

En un movimiento audaz que redefine el panorama financiero de Paraguay, nuestro país ha logrado una hazaña sin precedentes en los mercados internacionales de capital. La reciente emisión de bonos soberanos no solo ha batido récords, sino que también ha posicionado al guaraní como una moneda de confianza a nivel global. Por primera vez en nuestra historia, Paraguay ha emitido bonos en guaraníes a 10 años plazo en el mercado internacional, alcanzando la asombrosa cifra de 4.741.842.000.000 guaraníes, equivalente a 600 millones de dólares. Esta emisión, con una tasa de interés del 8,5%, demuestra la creciente confianza de los inversores en la estabilidad de nuestra moneda nacional. La emisión no se limitó a la moneda local. Paraguay también colocó USD 600 millones en bonos a 30 años con una tasa del 6,65%. La demanda para el tramo en dólares superó 7,5 veces la oferta, alcanzando los USD 4.520 millones, un claro indicador del apetito de los inversores

por los activos paraguayos.

El éxito de esta operación se refleja en la diversidad y cantidad de inversores. Más de 44 inversores internacionales participaron en la emisión en guaraníes. Más de 150 inversores se sumaron a la colocación del tramo en dólares. Esta amplia participación consolida la posición de Paraguay en los mercados financieros globales y abre nuevas puertas para futuras operaciones. Este logro financiero tiene múltiples beneficios para nuestra economía. Financiamiento para el desarrollo. Los recursos obtenidos permitirán impulsar proyectos cruciales contemplados en el Presupuesto General de la Nación. Reducción de la dependencia del dólar. La emisión en guaraníes contribuye a disminuir los riesgos asociados a la fluctuación del tipo de cambio. Señal de confianza. Las tasas competitivas obtenidas reflejan una percepción positiva del riesgo país, lo que podría atraer más inversión extranjera.



**Con una deuda pública que se acerca al 40,7% del PIB, es imperativo que estos nuevos recursos se utilicen de manera eficiente y transparente.**

## STAFF

**DIRECTOR ASOCIADO:** Benjamín Fernández Bogado **DIRECTOR:** Enrique Rodríguez

**EDITOR GENERAL:** Samuel Acosta **GERENTE COMERCIAL:** Luis Ayala

**GERENTE DE MARKETING:** Ana Garay **DIAGRAMACIÓN:** Juan Ramírez



5DÍAS



@5DÍASPY



5DÍASPY



CANAL 5 DÍAS

5días es una publicación de Editorial de Negocios S.A.  
Avda. Santa Teresa y Aviadores del Chaco.

Complejo La Galería, Torre 1, piso 15. Mail: prensa@5días.com.py Teléfono: 0982 456 111

## ANÁLISIS

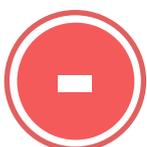
## La humanidad tiene que socorrerse



**VÍCTOR CORCOBA**  
corcoba@  
telefonica.net  
ESCRITOR

Nos merecemos un cambio de actitud, o sea, de corazón. Nadie puede sentirse dominado por nadie. El hecho de que exista una minoría privilegiada, es deshumanizador por completo, fruto de una inmoral que nos daña el propio tronco humanitario. Estamos aquí para protegernos unos a otros; y reunir, así de este modo, la conjunción de pulsos, en la búsqueda de un mundo menos interesado y más justo, lo que nos debe hacer repensar las situaciones de desigualdades que nos hemos vertido entre sí, así como ese espíritu discriminante que germina a nuestro alrededor. Mal que nos pese, necesitamos todos participar plenamente en la transformación, comprometernos mutuamente, tener voz y ser oídos, impulsando abecedarios en favor de la nula exclusión. Indudablemente, esta globalizada humanidad debe quitar muros y escucharse más, ser también mucho más transparente para poder abrirnos al mundo a tender la mano y a extender la cultura del auténtico abrazo. Es un deber de cada cual, consigo mismo. Celebremos la pluralidad y rechacemos el aislamiento. Fuera miedos y distingámonos, es cuestión de ponerse en acción tolerante para que el odio se convierta en amor; pues, en realidad, todos debemos sostenernos y sustentarnos en el derecho a vivir sin estigmas ni separaciones, ya que inseparables nos requerimos para fortalecer a la sociedad y a las comunidades. Está visto que aceptar y acoger la diversidad, en todas sus formas, aparte de robustecer la cohesión social, aporta valiosos beneficios a las familias de cualquier parte. No es un sueño fácil de conseguir, pero tampoco imposible de llevar a buen término. Lo importante radica en hacernos sentir los vínculos de la filiación, hasta el extremo que la separación no sólo daña a personas individuales, sino a todas las gentes, mientras que acoger nos beneficia colectivamente.

## EL SEMÁFORO



## CAEN ACCIONES DE WALL STREET

Wall Street cierra con caída de acciones y rendimiento de bonos luego de una débil confianza del consumidor en los Estados Unidos, según informó Bloomberg.



## AUMENTAN TASA DE INTERÉS DE CRÉDITOS

El BCP informó que la tasa para tarjetas de crédito en guaraníes será del 16,98%, mientras que para aquellas en dólares se ubicará en 11,62%, representando un aumento.



## BONOS GLOBALES EN GUARANÍES

Paraguay lanzó la emisión de Bonos Soberanos en moneda doméstica, alcanzando un monto total de Gs. 4.741.842.000.000, equivalente a US\$ 600 millones.

## EL EXPERTO RESPONDE

**Las industrias yerbateras vienen innovando, realizando un estricto control de calidad de las hojas que se reciben para procesamiento.**

NAIDA ALDERETE  
EGOES CAM TEMUS OCAPEREN ABEMURO PUBLICIO, CLUMID



**CÉSAR BARRETO**  
Exministro  
HACIENDA

La realidad de hoy con 40% de deuda sobre el PIB donde solo el pago de intereses superan los US\$800 millones anuales, no hay opciones más convenientes que gestionar y renovar continuamente los vencimientos de los mismos.

**ENTREVISTA EXCLUSIVA**
**El titular del Frigorífico Concepción, Jair de Lima, avizora nuevos y atractivos mercados**

# Un acuerdo que permitirá al Paraguay enviar más carne a EE.UU y Canadá desde marzo

Marcelo Daniel Medina  
mmedina@5dias.com.py

**E**l presidente del Frigorífico Concepción, Jair de Lima, conversó con nuestro medio sobre la actualidad de la ganadería nacional, y de paso profundizó detalles del acuerdo que concretó con el CEO de Sure Good Foods Ltd. de Canadá, Troy Warren, durante un encuentro en la Feria Internacional Gulfood que se llevó a cabo en Dubái.

Se trata de un acuerdo para la distribución de los productos de la firma en Estados Unidos y Canadá, mercados relativamente nuevos y muy atractivos para la carne bovina nacional. De acuerdo a lo expresado por Lima, "representa un importante incremento en volumen a esos destinos", y que a partir de marzo ya se estarían enviando los nuevos cortes.

**Si bien la carne paraguaya ya viene siendo enviada a estos mercados, ¿Que representa este acuerdo y su potencial para el bloque NAFTA?**

Esta empresa (Sure Good Foods) es uno de las mayores distribuidoras de carne a Canadá y EE.UU, y lo que hicimos fue concretar un acuerdo que permitirá incrementar el volumen de envíos de carne paraguaya a esos países para este 2025 y también el 2026.

La persona con quien conversé y cerre este acuerdo es alguien que nos va a proporcionar con un storage (almacenamiento) hasta fin de año para alcanzar la cuota de Estados Unidos, eso va a nos ayudar mucho como país, por lo que su empresa será un gran distribuidor de carne de Frigorífico Concepción en Estados Unidos y Canadá.

De hecho, ya venía siendo un distribuidor de nosotros, sólo que no en gran volumen, pero después de este acuerdo que fue cerrado con nosotros ahora va a crecer



**Jair de Lima, presidente de Frigorífico Concepción.**

mucho la cantidad de toneladas que vamos a enviar a estos dos grandes países.

**¿Cuándo se empieza a ver esa diferencia ya los envíos y de que cortes estamos hablando?**

A partir de marzo de este año se va a comenzar a aumentar la producción para ellos, y en cuanto a los cortes Estados Unidos venía comprando de nosotros cortes delanteros y también traseros, que son pedazos de corte para hamburguesa, pero ahora esta empresa (Sure Good Foods) vamos a exportar otros cortes que no solamente serán para hamburguesa, tales como Colita de Cuadril, Lomito, y algunos cortes más especiales también.

**Por el impacto positivo que representa esto al comercio exterior local ¿Asistir a estos eventos siempre puede acarrear acuerdos de esta índole?**

Así es, pero esto más bien se dio porque para Paraguay es muy importante que un país fuerte como Estados Unidos

compre más de su carne, y a pesar de que tenemos mucha diversificación de mercados, esto va a ayudar a que tengamos una competencia un poco mayor con los demás países, porque hay que tener en cuenta que si bien el mercado internacional de la carne bovina está muy demandante, es siempre necesario evaluar por ejemplo el comportamiento de la competencia, que en este caso es Brasil.

Brasil representa una competencia muy grande para Paraguay y con una condición de precio mucho más favorable, ya que son en reales y no en dólares como nosotros, y tiene un costo de novillo mucho más barato que Paraguay. Entonces, es importante claro que sí, para que nosotros podamos diversificar más nuestra exportación, que tenemos Taiwán, Israel, Brasil, Europa, y ahora estamos para entrar Corea del Sur para este año, así también Filipinas.

Entonces, son varios países

que van sumando, cada vez Paraguay va a ir entrando a más mercados, pero exportar más a Estados Unidos es algo bastante positivo, porque el novillo en ese país está muy caro, entonces ellos están comprando mucha más carne del mundo. Por eso es que tenemos que diversificar el máximo mercado posible, para que siempre podamos colocar nuestra carne en el exterior.

**Se habla de completar el bloque NAFTA con posible apertura de México, ¿Qué opinas de este mercado?**

México sería un mercado muy interesante para nosotros porque ellos le exportan mucha carne e Estados Unidos, por ende, importan carne de otros países para abastecer su mercado interno, y de concretarse dicha apertura, importarían carne paraguaya para su consumo interno.

Ahora bien, México puso los ojos sobre Paraguay porque Estados Unidos empezó a

comprar de nosotros, entonces ellos pensaron "si EE.UU compra, porque nosotros no?", es un efecto derrame que se va dando tras la apertura de Estados Unidos, porque ahora también ya hay negociaciones avanzadas con Corea, Filipinas, Japón, y eso antes no había, todo empezó a fluir desde que abrimos el mercado norteamericano.

**¿Cómo vez la actualidad de la ganadería nacional y que aspectos deben ser claros para un año positivo?**

La ganadería local tiene que seguir haciendo animales de calidad para poder seguir atendiendo estos mercados grandes se están abriendo y que van a abrirse, no podemos producir cualquier tipo de animal, hay que buscar siempre cada vez más calidad.

Venimos de enfrentar épocas de sequía que perjudicaron un poco a la ganadería, pero creo que el sector se va a reponer y va a volver a crecer



**"Sure Good Foods es una de las mayores distribuidoras de carne a Canadá y EE.UU, y ahora enviaremos nuevos cortes y más cantidad".**

nuevamente y con mucha más sustentabilidad de lo que tenía en el pasado.

Lo que sí hay que tener en cuenta que el país va a tener la competencia muy grande de Brasil, que es el mayor productor de ganado de América Latina, porque si bien entramos en el mercado de Estados Unidos, Brasil también tiene a Estados Unidos, y ofrece la misma carne que nosotros.

**El precio de referencia con el Brasil ha mejorado un montón en comparación al año pasado ¿Consideras como un gran avance eso?**

Si te cuento, nosotros cuando llegamos a Paraguay hace 28 años, el precio del novillo estaba 20% más barato que el de Brasil, sin embargo, hoy está 10 o 15% más caro que el de ellos. Ahora bien, ¿porque acontece eso? porque tiene un costo operacional un poco más barato que Brasil, pero tampoco es que pueda subir mucho más caro porque ahí ya no se podría competir, la industria no va a poder vender con lucratividad.

Entonces, el ganadero paraguayo tiene que entender que su país tiene una competencia muy fuerte alado que es el Brasil, por lo tanto, los precios aquí también no pueden tan elevados como el Paraguay quisiera.

## PROYECTO

## Calidad del agua

# Resultados de +verde +agua benefician a más de 30.000 pobladores de Areguá

prensa@5dias.com.py

La Fundación Moisés Bertoni junto con Coca-Cola Paresa, llevaron a cabo el cierre del proyecto +Verde +Agua en el local del nuevo pozo de la Junta de Saneamiento de Pindolo, en la zona Cielo Azul. El evento tuvo como objetivo compartir los resultados del proyecto con aliados institucionales y beneficiarios.

El proyecto +Verde +Agua logró mejorar el acceso a servicios de agua potable para 33.000 usuarios de las Juntas de Saneamiento de Isla Valle, Valle Pukú y Pindolo de Areguá, en términos de potabilidad, caudal, y continuidad; y la mejora de condiciones de recarga de acuíferos en 167 has. con soluciones basadas en la naturaleza en la zona en común entre el acuífero Patiño y la cuenca del Lago Ypacaraí.

Esta iniciativa se desarrolla en alianza con el Servicio Nacional de Saneamiento Ambiental (SENASA) y la Gobernación del Departamento Central, en el marco del programa regional Aliados por el Agua de la Fundación Coca-Cola, y es coordinada por la Fundación AVINA.

Para Coca-Cola Paresa, +Verde +Agua es un proyecto clave para la disponibilidad y calidad del agua. La compañía mantiene su compromiso con el cuidado y la conservación del vital recurso, potenciando iniciativas con proyectos a largo plazo que buscan asegurar su uso eficiente, el acceso al agua potable y promoviendo su conservación en comunidades de todo el país.

Como compromiso en este ámbito, la compañía tiene como meta reponer a las comunidades y a la naturaleza el equivalente al 100% del agua que utiliza en la fabricación de sus productos. Para lograr esto, trabaja en alianza con varias organizaciones en diferentes iniciativas.



Del encuentro participaron representantes de las entidades que impulsaron el proyecto +Verde +Agua: Coca-Cola PARESA; Fundación Moisés Bertoni; SENASA; Gobernación de Central; ERSSAN y representantes de las Comisiones Directivas de las Juntas de Saneamiento beneficiadas.

## MÁS SOBRE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO

+Verde +Agua cuenta con cuatro componentes que buscan garantizar la calidad y sostenibilidad de los servicios:

### 1. Fortalecimiento de capacidades de prestadores de servicios de agua

### y saneamiento: 230 personas capacitadas.

a. Se actualizaron sobre los protocolos de asamblea, elecciones de autoridades, y rendición de cuentas según el marco normativo vigente.

b. Se implementaron mejoras, en la gestión administrativa y financiera, a través de herramientas de planificación y administración de recursos, incluyendo el inicio de procesos de actualización de tarifas, y de formalización de contratos de permisionarios con el Estado.

c. Se instalaron protocolos y registros para la potabilización del agua en cada sistema

d. Se promovió el aumento de implementación de micromedición para generar mayor conciencia sobre el uso racional del agua.

e. Se fortalecieron capacidades de plomería y electricidad en los operarios de los sistemas.

f. Así también, se, hubo una disminución de los índices de morosidad, gracias a las intervenciones de arte social que llegaron 3237 personas, formaron a 66 agentes de cambio sobre el comportamiento "pago mensual de la tarifa del servicio".

### 2. Mejoramiento de infraestructura de sis-

### temas comunitarios de agua:

a. Tendido de redes: 7000 mts lineales.

b. Fuentes de provisión y reservorios de agua: 2 pozos, 1 tanque nuevo, y 1 tanque rehabilitado.

c. Refacción o construcción de nuevas casetas + cerco y portones: 9

d. Mantenimiento electro-mecánico: 11

e. Reparación de tableros eléctricos: 4

f. Instalación de micromedidores: a cargo de las Juntas de Saneamiento.

### 3. Cambio de comportamiento a través del arte

### social para "pago mensual de la tarifa del servicio":

a. Se llegó a 3237 personas a través de presentaciones de teatro de intervención barrial

b. Se realizaron procesos de fortalecimiento de jóvenes agentes de cambio sobre la temática, en 3 colegios de Areguá, llegando a 66 jóvenes.

### 4. Recarga de acuíferos a través de soluciones basadas en la naturaleza:

a. Restauración de bosques  
b. Buenas prácticas agrícolas

c. Sistemas urbanos de drenaje sostenible: 88.3 has.



## CRÉDITO PARA LA VIVIENDA

Destacan fondo de garantía y proyectan crecimiento de 400%

# AFD lanzará "Che Roga Porã 2.0" y prevé negociar préstamo por US\$ 200 millones

prensa@5dias.com.py

**S**i bien desde el Ministerio del Urbanismo Vivienda y Hábitat (MUVH) ya se habló sobre "Che Roga Porã 2.0" en enero de este año, desde la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) manifestaron que lanzarán el producto el próximo mes. El objetivo es seguir adelante con las soluciones habitacionales para las familias paraguayas. La presidenta de la entidad, Stella Guillén, enfatizó que el Fondo de Garantía para la Vivienda presentado a inicio de año reforzará la expansión.

La titular de la AFD remarcó que el crecimiento va a ser significativo este año en el producto Che Roga Porã, debido a que recibirá una actualización. "No te quiero dar una cifra exacta, pero con certeza vamos a crecer más del 300% y 400%", destacó. Añadió que el programa actual cuenta con un fondo de US\$ 50 millones y que, en marzo próximo, se realizarán las negociaciones en el Congreso Nacional para solicitar un préstamo a Taiwán por US\$ 200 millones adicionales. "Nos estamos preparando para algo grande", subrayó Guillén.

La profesional aclaró que los programas como Primera Vivienda y otros seguirán adelante. Recordó que existen productos para familias con ingresos de 1 a 4 salarios mínimos, como también de 4 a 7 salarios mínimos.

Con relación a Che Roga Porã, Guillén explicó que actualmente solo se puede financiar viviendas en pozo y que, con la actualización, será posible la compra de terrenos o construcción, además de la adquisición de viviendas terminadas. Añadió que el financiamiento de ampliaciones y reparaciones estarían contempladas en la versión 2.0.

"Sabemos que el déficit habitacional no solamente

**"Sabemos que el déficit habitacional no es solamente cuantitativo. A la gente no sólo le falta casa, sino que a veces tiene casa pero necesita hacer ampliaciones y mejoras, porque vive de manera inadecuada".**



La presidenta de la AFD, Stella Guillén, manifestó que espera la expansión del programa Che Roga Porã.

te es cuantitativo, o sea, no solamente a la gente le falta casa, sino que a veces tenés tu casa, pero necesitas hacer ampliaciones y mejoras, porque vivís de una manera que no es la más adecuada, entonces también se incorporó esta posibilidad a una tasa baja y a largo plazo. "Esperamos que este año Che Roga Porã realmente cobre más fuerza", aseveró.

### FONDO DE GARANTÍA PARA LA VIVIENDA

Con relación al Fondo de Garantía para la Vivienda, indicado por Guillén, se prevé que este facilite una mayor expansión de los créditos para la compra de inmuebles, construcción y refacción de casas para las familias. La presidenta de la AFD enfatizó la importancia de esta innovación financiera, cuya función es bajar la percepción de riesgo de las familias para su acceso al crédito.

"Como siempre digo, el fondo de garantía te ayuda a abrir la puerta al crédito. No es el crédito como tal, pero sí ayuda. Entonces, estamos muy contentos y muy esperanzados de que esta combinación de una línea de crédito (dinero en el sistema financiero) y, adicionalmente, este instrumento como garantía pueda potenciar aún más el acceso al crédito de las

familias", remarcó.

La garantía con que cuenta la AFD para acceso a la vivienda es de US\$ 30 millones, afirmó Guillén, lo que puede garantizar hasta US\$ 150 millones, según establece la norma. "La Ley establece que hasta cinco veces podemos apalancarnos", señaló.

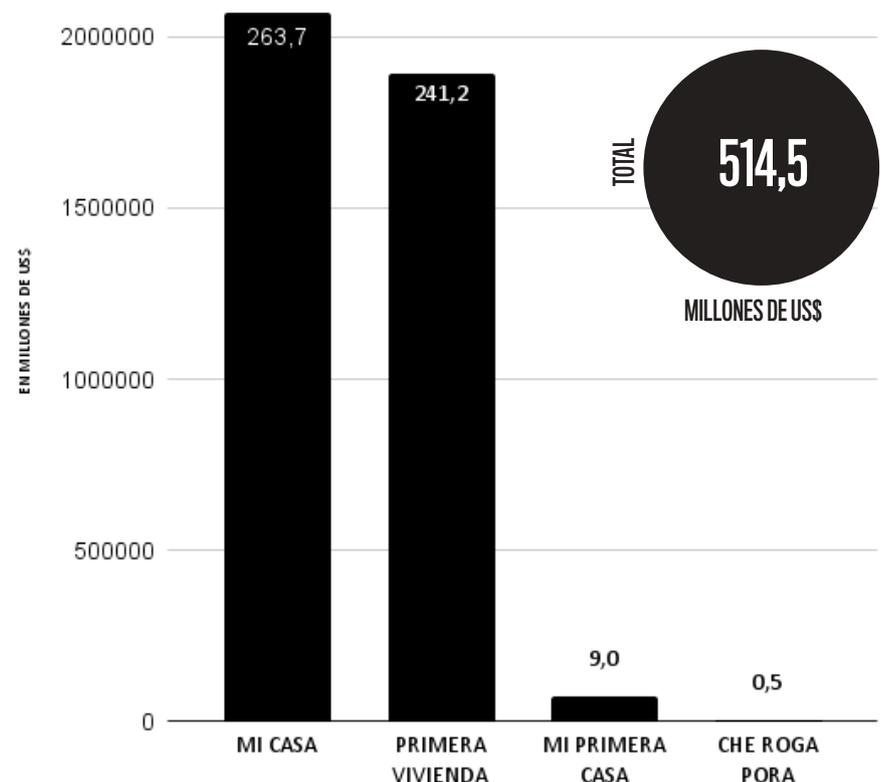
### CRECIMIENTO DE LAS GARANTÍAS

La presidenta de la AFD comentó que las garantías crecieron mucho desde la Pandemia del Covid-19. Recordó el fondo de garantías destinado para el apoyo a las pequeñas y medianas empresas durante el brote de la enfermedad en el 2021. "Cuando llegó la pandemia todo el mundo le conoció a Fogapy (Fondo de Garantías del Paraguay), porque realmente fue un instrumento que sirvió en un momento de total incertidumbre. Sirvió para que los bancos dieran sus recursos en crédito, pero con el solo hecho de que el Estado acompañaba con esa garantía", detalló.

Respecto a cómo actúa la garantía, la titular de la agencia refirió que existen normativas específicas que se tienen en cuenta cuando aparece un "siniestro". Entonces, si el solicitante del crédito entra en mora por no pagar

### CARTERA DE CRÉDITOS AFD . SECTOR VIVIENDA

Cifras expresadas en millones de dólares. Datos al cierre de Diciembre de 2024



la cuota correspondiente, el Estado paga esa responsabilidad a fin de que el banco o financiera, que otorgó el préstamo, no quede descalzado. No obstante, la entidad sigue con la obligación de cobrar y recuperar ese crédito. "Es muy importante entender que no es un seguro como tal, sino que para el banco es un alivio saber que, si llega el momento de im-

pago, el Estado le va a devolver ese dinero", refirió Guillén.

La profesional aclaró que el Fondo de Garantía para la Vivienda, de momento, estará destinado únicamente al programa Che Roga Porã y no así a otros productos como Mi Casa, Primera Vivienda o Mi Primera Casa, ya que el objetivo es reforzar el primero.

La presidenta de la AFD indicó que Che Roga Porã tiene características muy parecidas al producto Primera Vivienda porque está destinado al segmento de 1 a 5 salarios mínimos. Tiene una tasa históricamente baja del 6.5% y un plazo de 30 años. Hasta la fecha posee 80.000 viviendas colocadas en menos de un año y se espera un verdadero despegue en el 2025.

## ANÁLISIS

# Puertas abiertas a inversionistas: un camino simplificado para establecerse en Paraguay



GIANELLA COLMAN  
gcolman@ferrere.com

**El inversor que asume el compromiso de la apertura de su empresa en Paraguay, además de obtener la constancia de inversionista, accede directamente a la residencia permanente y se encuentra habilitado a solicitar la cédula de identidad paraguaya".**

**E**n un mundo donde la agilidad en los negocios marca la diferencia, y la rapidez y eficiencia son claves para el éxito empresarial, Paraguay se presenta como un destino estratégico para inversionistas extranjeros y ofrece una solución innovadora para establecerse en el país a través del Sistema Unificado de Apertura y Cierre de Empresas (SUACE). Mediante esta plataforma digital que facilita procesos, los inversionistas extranjeros asesorados correctamente por sus abogados, podrán constituir su sociedad en Paraguay, además de acceder a los documentos migratorios habilitantes para formar parte del directorio de su empresa.

A través de un plan de inversión bien estructurado y un perfil del proyecto que destaque las oportunidades comerciales, el inversionista asegura el éxito de su empresa y se convierte en un motor de desarrollo para Paraguay. Este proceso permite atraer capital, fomentar la creación de empleos y dinamizar sectores clave de la economía, estableciendo un entorno en el que todos ganan: el inversionista encuentra un espacio propicio para crecer, las autoridades cumplen su objetivo de impulsar la inversión extranjera, y la sociedad paraguaya disfruta de los beneficios que estas iniciativas traen consigo.

## APERTURA DE EMPRESA EN PARAGUAY

Dependiendo del foco del inversor, los asesores legales analizarán las características claves de los tipos sociales que darán forma al establecimiento de sus actividades comerciales en Paraguay, para que se adecue al movimiento, operatividad y los objetivos trazados por la empresa. Los tipos sociales más utilizados son las Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada y Sucursales de empresas extranjeras.

Una vez que el inversor opte por el vehículo societario adecuado para su empresa, debe recopilar la documentación requerida por el SUACE para su presentación, en conjunto con los formularios de rigor y los datos de la persona jurídica, así como la actividad económica y las operaciones comerciales que realizará la empresa.

## INVERSIONISTA EXTRANJERO

La constancia de inversionista es un documento otorgado por el SUACE que acredita el inicio de los procesos simplificados para ob-



tener la residencia permanente en Paraguay mediante la calidad de inversionista extranjero.

El empresario deberá presentar una declaración jurada en la que asuma el compromiso de constituir una empresa en Paraguay. Además, se requiere una inversión mínima de setenta mil dólares o su equivalente en guaraníes, detallando cómo se destinarán los fondos. Esta inversión puede incluir la compra de inmuebles, maquinarias y otros elementos estratégicos que impulsarán el crecimiento del negocio.

## EL PROYECTO DE INVERSIÓN UNA GUÍA AL ÉXITO

El perfil del proyecto de inversión debe ofrecer una descripción de la empresa, detallando su actividad económica y estudio del mercado, así como una descripción de los bienes y servicios que ofrecerá, resaltando su propuesta de valor. Este documento es esencial para estructurar una estrategia de negocio sólida, con una planificación efectiva y alineada con las oportunidades de crecimiento en Paraguay.

Detallado el perfil del proyecto, se debe elaborar una hoja de ruta con las etapas del proyecto, el cronograma de la inversión, y su implementación. En esta etapa, el inversor debe prever el número de colaboradores que lo ayudarán a llevar adelante el proyecto, desde administrativos y técnicos hasta obreros, que deben ser mínimo cinco. De esta manera, su empresa contribuirá activamente al desarrollo del talento paraguayo, fortaleciendo así su impacto en el mercado y asegurando una integración efectiva en la órbita empresarial

del país.

Una vez aprobado el perfil de inversión y obtenida la residencia permanente ante la ventanilla de la Dirección Nacional de Migraciones dentro del SUACE, el inversionista extranjero podrá acceder a su cédula de identidad paraguaya ante el Departamento de Identificaciones de la Policía Nacional - cada proceso exige la presentación de requisitos migratorios y documentación del país de origen del inversionista para el otorgamiento de ambos documentos. Esto le permitirá formar parte del directorio y asumir como representante legal de la sociedad para involucrarse directamente en el manejo y la toma de decisiones de su empresa. Con este estatus, podrá operar con mayor seguridad, centrándose en la expansión de su actividad comercial en un entorno dinámico y favorable.

## BENEFICIOS MIGRATORIOS PARA EL INVERSIONISTA EXTRANJERO

El inversor que asume el compromiso de la apertura de su empresa en Paraguay, además de obtener la constancia de inversionista, accede directamente a la residencia permanente y se encuentra habilitado a solicitar la cédula de identidad paraguaya, ambas de duración de diez años y necesarias para formar parte del directorio de su empresa. Esta ventaja lo diferencia del proceso convencional, en el cual, sin una inversión empresarial, solo se obtiene una residencia temporal de dos años antes de calificar para la permanente. Con el estatus de residente permanente, el inversionista disfruta de mayor estabilidad, seguridad jurídica y autonomía para operar en el mercado paraguayo, optimizando su crecimiento y consolidando su presencia en el país.

# FERRERE

BOLIVIA | PARAGUAY | URUGUAY

Asunción, Paraguay

Torres del Paseo | Torre 1, nivel 25. Av. Santa Teresa 2106

www.ferrere.com



**Marilé Unger**



**Chipa Estigarribia**

# BUEN DÍA VENUS

LUNES A VIERNES  
06 A 08 HS.



SEÑAL DUAL

MIRANOS POR



venus.com.py

## PERSONALIZADOS

Propietaria de “Almacén de Regalos” destaca su diferencial en el mercado

# Johana Sosa: “Las redes sociales y el marketing digital han sido fundamentales para expandir nuestra tienda”

prensa@5dias.com.py

Después de más de 10 años, Johana Sosa logró consolidarse y convertir a su emprendimiento en referencia en el sector de regalos personalizados. “Almacén de Regalos” hoy en día se destaca por ofrecer opciones integrales y acorde a los gustos del cliente, añadiendo día a día tecnología de primer nivel y técnicas que son aprendidas en diferentes capacitaciones.

Según la propietaria, en estos años los cambios más importantes fueron diversificar su oferta para incluir regalos personalizados y corporativos que se adaptan a distintas ocasiones y públicos. También implementaron tecnología avanzada, como impresión láser y digital, para lograr diseños más detallados y de alta calidad.

Por otra parte, optimizaron su tienda en línea para facilitar el proceso de compra y personalización. Además, fortalecieron sus alianzas con proveedores y ajustaron la logística para garantizar entregas puntuales, incluso en temporadas de alta demanda y fechas festivas importantes del país.

En estos años fueron evolucionando en cuanto al proceso de personalización de los productos, comenzaron con técnicas básicas y mayormente manuales como el uso de tijeras y cúter, y con el tiempo incorporaron tecnología más avanzada como impresión láser y digital, y máquinas de corte, lo que permitió ofrecer



diseños más precisos y detallados. También ampliaron las opciones de personalización para adaptarse mejor a las necesidades de los clientes, incluyendo la posibilidad de personalizar colores, mensajes y empaques.

Además, optimizaron el proceso para hacerlo más rápido y eficiente, reduciendo los tiempos de producción sin comprometer la calidad. Esto permitió gestionar mejor los pedidos grandes de clientes corporativos y ofrecer un servicio más ágil.

## MARKETING

“Las redes sociales y el marketing digital han sido fundamentales para expandir nuestra tienda. Utilizamos

plataformas como Instagram, Facebook y LinkedIn para mostrar nuestros productos, conectar con clientes potenciales y fidelizar a los existentes. A través de campañas segmentadas y colaboraciones con marcas y personas logramos aumentar nuestra visibilidad y llegar a nuevos mercados. El marketing digital también nos permitió analizar el comportamiento del cliente y ajustar nuestras estrategias para mejorar continuamente la experiencia de compra”, señaló Sosa.

Johana explicó que constantemente se capacita en cursos, visitando ferias, locales a nivel nacional e internacionales, haciendo un seguimiento de cerca



Johana Sosa, propietaria de “Almacén de Regalos”.

en las redes lo que es tendencia en colores, diseños y texturas. Para luego aplicarlo a su esencia.

Un dato no menos importante es que analizan cuidadosamente los datos de ventas y las solicitudes de clientes para anticipar sus necesidades y deseos para así lograr un regalo más acorde a su esencia.

“Hemos automatizado procesos de producción y optimizado la logística al asociarnos con proveedores confiables y muy responsables. Sumando gente capacitada a nuestro equipo, para asegurar una experiencia mejorada. En cuanto a atención al cliente hace la atención personalizada el seguimiento de cada conversación desde el día de la reserva hasta la entrega, para garantizar una buena experiencia adquiriendo nuestros productos”, agregó.

## ATENCIÓN AL DETALLE

La emprendedora mencionó que la atención al detalle, la calidad de sus productos y el enfoque en el cliente es el factor diferencial de “Almacén de Regalos”. Se suma el precio justo a lo que ofrecen, dado que brindan una experiencia de personalización que permite a los clientes involucrarse en el proceso de creación.

Uno de nuestros mayores retos fue el aumento de la competencia. Para superarlo hemos enfocado nuestros esfuerzos en crear diseños exclusivos, propuestas interesantes y cuidando siempre la calidad de los productos que utilizamos, para crear una comunidad fiel de clientes. Si bien la pandemia nos golpeó mucho, también nos obligó a reinventarnos y a buscar nuevas opciones para seguir estando dentro del mercado y seguir creciendo junto con mis cola-

boradores. Ahí nació lo que hoy es ‘Aprendiendo con Joha’, un curso presencial de armado de bandejas de desayunos y otro regalos, con más de 300 alumnas desde aquel primer workshop”, resaltó.

Finalmente, en los planes a futuro planean expandir su línea de productos, incorporar más opciones sostenibles y explorar el comercio electrónico internacional. También busca mejorar sus capacidades de producción y volver a abrir una tienda física.

“En unos años más visualizamos una marca consolidada como referente en regalos personalizados, con presencia global y una experiencia de usuario completamente integrada entre lo físico y lo digital. Queremos seguir innovando en diseños y materiales, manteniéndonos siempre a la vanguardia”, concluyó Johana Sosa.

## CAPACITACIÓN

Jesús Cáceres, coach especializado en oratoria

# “En oratoria es clave gestionar emociones y estructurar el mensaje”

prensa@5dias.com.py

La capacidad de expresarse de manera clara y efectiva es fundamental en casi todos los ámbitos de la vida, desde el ámbito profesional hasta el personal. La oratoria fortalece la confianza, permite la persuasión efectiva y facilita el liderazgo, aspectos esenciales para destacarse en un entorno global donde la comunicación es el puente hacia el éxito.

En el contexto actual, donde la comunicación es clave para destacar en cualquier entorno, Jesús Cáceres, coach especializado en oratoria, nos invita a reflexionar sobre la importancia de dominar el arte de hablar en público, especialmente en un mundo donde el tiempo y la atención de la audiencia son cada vez más limitados. Cáceres presenta un curso de comunicación de alto nivel, diseñado para ayudar a las personas a mejorar sus habilidades oratorias y superar los temores comunes que enfrentan al hablar ante una audiencia.

Según Cáceres, el curso tiene como objetivo principal ayudar a los participantes a perder el miedo y ganar confianza al hablar en público. “A menudo, las personas se bloquean al enfrentar una cámara o al tener que exponer en una reunión. No se trata solo de una cuestión técnica o de formación, sino de aprender a gestionar las emociones, los nervios y a estructurar el mensaje de manera efectiva”, explicó el coach.

El curso cubre diversas temáticas, desde cómo captar la atención de la audiencia en un tiempo limitado, hasta cómo controlar los nervios y utilizar la gesticulación de manera adecuada. “Hay una teoría que decía que el 80% de la comunicación se encuentra en las manos. Aunque esa teoría ha quedado algo desfasada, la gesticulación sigue siendo un factor importante en la comunicación efectiva”, comentó Cáceres, refiriéndose a la importancia de

usar el cuerpo como herramienta para enfatizar el mensaje.

Uno de los puntos más destacados por Cáceres es la falta de lectura en el país, lo cual dificulta una comunicación efectiva. “La lectura es fundamental, ya que a través de ella se adquiere vocabulario, estructura mental y apertura. Es algo que necesitamos reforzar, especialmente en un contexto donde el storytelling (contar historias) es tan importante”, aseguró.

El coach mencionó además que, aunque Paraguay es un país con una fuerte tradición oral, la falta de práctica en situaciones profesionales y formales genera bloqueos. “Somos buenos para contar historias o anécdotas, pero cuando se trata de hablar frente a una audiencia más grande o en un entorno profesional, muchos se sienten inseguros”, explicó.

## HABILIDADES

Otro aspecto crucial que Cáceres abordó fue la relación entre los jóvenes y la oratoria. “Hoy en día, los jóvenes están muy inmersos en el mundo virtual, donde se sienten cómodos compartiendo en plataformas como podcasts o redes sociales. Sin embargo, cuando tienen que enfrentarse a una audiencia en persona, les cuesta mucho más”, comentó. Para Cáceres, es importante que las habilidades oratorias se enseñen desde temprana edad, incluso en la educación secundaria y universitaria. “Es necesario incluir la capacidad de defender ideas y presentar argumentos en público dentro del currículum educativo”, subrayó Cáceres.

El curso de oratoria también está dirigido a profesionales y empresarios, quienes, según Cáceres, pueden tener conocimientos profundos en su área de trabajo, pero aún necesitan mejorar su habilidad para comunicar sus ideas de manera efectiva. “A menudo, los líderes empresariales se sienten bloqueados cuando tienen



Jesús Cáceres, coach especializado en oratoria.

que presentar frente a una audiencia. Esto puede ser una barrera significativa en la toma de decisiones y la gestión de equipos”, afirmó.

En este contexto, Cáceres resaltó que la oratoria no solo es una herramienta útil para quienes trabajan en áreas relacionadas con la comunicación, sino que es crucial en todos los niveles profesionales. “No importa cuánto sepas sobre tu campo; si no sabes comunicarlo adecuadamente, te quedas atrás. La oratoria debe ser una habilidad fundamental en el mundo laboral”, concluyó.

El curso de comunicación de alto nivel lanzado por Jesús Cáceres es una oportunidad para todos aquellos que deseen mejorar sus habilidades para hablar en público, ya sea en un entorno profesional, académico o personal. Con herramientas y estrategias prácticas, los participantes podrán abordar con confianza cualquier tipo de presentación, y transformar sus miedos en una comunicación efectiva y poderosa.

La habilidad de comunicarse eficazmente, de conectar con el público y transmitir un

mensaje claro y persuasivo, es una de las competencias más valoradas en el ámbito profesional. Jesús Cáceres, reconocido coach de oratoria, reflexionó sobre la importancia de la oratoria en la vida cotidiana, los negocios y la política, y ofreció valiosos consejos para aquellos que buscan mejorar sus habilidades de comunicación.

Según Cáceres, no se trata solo de las palabras que decimos, sino de la manera en que las expresamos. “El mensaje es lo importante, no solo las palabras. Yo te puedo decir un mensaje de manera rígida, y tal vez no te llegue, pero si te lo comunico de una forma emocionalmente persuasiva, el impacto es totalmente diferente”, explicó. Este enfoque enfatiza la importancia del lenguaje no verbal y de cómo la forma en que nos expresamos puede cambiar la recepción de un mensaje.

El coach también abordó el uso de la oratoria en el ámbito político, destacando cómo muchos políticos aprovechan la oratoria para conectar emocionalmente con sus votantes. “Hay políticos que se expresan mal y otros que logran sentarse con la gente, compartir con ellos y lograr una conexión más efectiva

que un discurso bien estructurado en español perfecto”, comentó. Cáceres subrayó que los políticos recurren a diversas técnicas oratorias, como el uso del guaraní, para llegar a audiencias más amplias. Esta habilidad para adaptar el discurso es esencial en un contexto político altamente competitivo.

Además, el experto destacó la falta de regulación en Paraguay en cuanto a los debates presidenciales. “En países como Argentina, existe una ley que regula los debates, los tiempos de los candidatos y la participación de los moderadores. Sería ideal que en Paraguay tuviéramos algo similar”, reflexionó. Este tipo de regulación podría mejorar la calidad del debate político y fomentar una mayor participación ciudadana.

## PRÓXIMO CURSO

Para aquellos interesados en mejorar sus habilidades comunicativas, Cáceres está organizando un curso de oratoria que comenzará el próximo 15 de marzo. “El curso se llevará a cabo en un ambiente distendido dentro del eje corporativo. Queremos ofrecer un espacio en donde los participantes puedan aprender y practicar la oratoria de manera práctica”, comentó Cáceres.

**Hoy en día muchos jóvenes están muy inmersos en el mundo virtual, Sin embargo, cuando tienen que enfrentarse a una audiencia en persona, les cuesta mucho más”.**

El curso está abierto a todo público, desde estudiantes hasta profesionales y personas que desean superar la timidez o mejorar sus habilidades en ventas, entrevistas laborales y más.

El taller incluye la enseñanza de técnicas como la respiración adecuada, el uso del lenguaje no verbal y el storytelling, una herramienta poderosa para captar la atención del público. Cáceres destacó que superar el miedo escénico es fundamental para quienes buscan avanzar en su carrera profesional: “Muchas personas se bloquean en entrevistas laborales por miedo. Superar ese miedo es clave para avanzar y crecer”, dijo.

Finalmente, Cáceres compartió algunos consejos para quienes están comenzando en el camino de la oratoria: “Yo viví esa experiencia de miedo y timidez, pero aprendí a desbloquear ese miedo a través de técnicas de respiración y de cambiar la forma en que veía al público. La oratoria no es solo un arte, sino una habilidad que se puede aprender y perfeccionar”, concluyó.

El curso, con cupos limitados, está diseñado para ayudar a los participantes a dominar estas habilidades esenciales. Para obtener más información sobre el curso, los interesados pueden contactarse a través del número 0981303942 o en las redes sociales de @soyJesusCaceres.

## ENTREVISTA

Migración al IPS podría reflotar en el Congreso

# No descartan reducir gastos por el seguro médico de funcionarios públicos

prensa@5días.com.py

**E**l Estado gasta US\$ 40 millones al año en seguro médico para funcionarios públicos, mientras los hospitales públicos carecen de innumerables carencias. En su momento ya se planteó que pasen al Instituto de Previsión Social (IPS) mediante un proyecto de ley, pero la iniciativa no prosperó.

La senadora y exministra de Salud, Esperanza Martínez, explicó que el Estado destina mucho dinero a la medicina prepaga y que hasta el momento no existe información clara sobre este tema, especialmente los detalles de los contratos firmados con las empresas que prestan estos servicios.

“Estoy trabajando en el tema, primero en tener claro el panorama porque, aunque parezca increíble, no es fácil acceder a toda la información, luego debemos diseñar una propuesta seria que realmente apunte a una solución, no solo a responder a la polémica coyuntural”, sostuvo la exministra en una entrevista con 5 Días.



Varias son las empresas beneficiadas con la medicina prepaga

## RUBROS

Según lo establecido en el PGN 2025 en rubros relacionados a servicios de medicina privada, en todo el Estado, incluyendo entes autónomos y autárquicos, es de Gs.634.642.034.988, equivalente a unos US\$ 82 millones al cambio establecido en el presupuesto.

A pesar de los elevados costos para el Estado, estos servicios son pagados desde hace años por el Estado para los funcionarios públicos. Por lo general, los contratos son por dos años entre las instituciones de la administración central y entidades descentralizadas.

## RECURSOS

Además, de acuerdo a los datos del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), del 2020 al 2025 el Estado presupuestó alrededor de US\$ 432 millones para el



ESPERANZA MARTÍNEZ  
SENADORA Y EXMINISTRA DE SALUD

seguro médico privado de los funcionarios públicos. Estos recursos son financiados con los impuestos de los contribuyentes.

Consultada si no existe posibilidad de reducir este tipo de gastos en el Estado, la senadora considera que la migración al IPS es una solución factible, a pesar de que no prosperó en el periodo pasado por falta de un consenso entre los principales actores.

## DERECHOS

Martínez indicó que la

Constitución y los derechos laborales establecen que los trabajadores y trabajadoras deben estar protegidos por un sistema de seguridad social, el cual incluye a la sanidad, por eso los trabajadores del sector privado tienen el IPS y en el caso de los públicos, se contratan estos servicios privados.

Además, recordó que muchos trabajadores públicos ya se encuentran bajo el régimen de cobertura médica del IPS, demostrando así que es una medida posible.

*Debemos diseñar una propuesta seria que realmente apunte a una solución, no solo a responder a la polémica coyuntural*

## EL DATO

EN SU MOMENTO SE PLANTEÓ LA MIGRACIÓN AL IPS DE LOS FUNCIONARIOS PÚBLICOS, PERO NO PROSPERÓ

## LA CIFRA

**634.642**  
MILLONES DESTINA EL ESTADO A SEGUROS PRIVADOS

Sin embargo, existen tres problemas principales para la migración total al IPS de los funcionarios públicos, como es la capacidad de absorción de los servicios de salud del IPS, la deuda del Estado con el IPS y la falta de voluntad política.

## VOLUNTAD

“Es posible reducir estos gastos con voluntad política, pero es importante señalar también que las carencias y debilidades del sistema público de salud, no están así ni se van a solucionar mágicamen-

te quitando los seguros médicos privados. Son insuficientes los recursos, sin embargo, con lo que se tiene podrían haber hecho muchísimo más”, añadió la senadora.

La exministra de Salud considera que al menos un tercio de la inversión anual en salud debería destinarse a la atención primaria, que es fundamental para la detección temprana de enfermedades y lo que a su vez repercute en la reducción de la carga en los niveles

superiores del sistema de salud.

Según estudios recientes, Paraguay es uno de los países más caros del mundo para enfermarse. De cada 10 dólares que se gastan en salud al año, casi 4 salen directamente del bolsillo de la gente porque el servicio de salud carece de medicamentos, insumos o atención médica. Además, en los últimos años, aproximadamente la tercera parte de la inversión en salud se hizo con deuda pública.

COMPORTAMIENTO DE MONEDAS - FUENTE: BCP



HORA	ACUMULADO		POR CORTE HORARIO	
	COMPRA	VENTA	COMPRA	VENTA
(*)Prom. 25/02	7.923,91	7.934,54	7.910,82	7.935,09
08:30	7.923,91	7.934,54	7.910,82	7.935,09
09:00	7.923,91	7.950,70	7.910,82	7.950,70
09:30	7.917,87	7.937,59	7.917,87	7.932,07
10:00	7.921,61	7.927,37	7.923,90	7.922,72
10:30	7.925,62	7.927,53	7.928,18	7.928,23
11:00	7.925,10	7.926,96	7.923,75	7.925,73
11:30	7.923,60	7.931,79	7.911,98	7.977,38
12:00	7.922,85	7.931,17	7.911,52	7.928,97
12:30	7.923,38	7.930,29	7.924,64	7.926,24
13:00	7.923,12	7.929,55	7.916,83	7.922,08
Cierre 26/02	7.923,12	7.929,55		

**AVALON OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN**

ACCIONES		
EMISOR	CALIFICACIÓN DE RIESGO	TIPO DE ACCIONES
Banco Río	A+ PY	ORDINARIAS B

**BONOS EN GUARANÍES**

EMISOR	CALIFICACIÓN	CORTES	ISIN	TASA NOMINAL ANUAL	VENCIMIENTO		CUPÓN
					FECHA	DÍAS	
continental	AAA PY	6	PYCON02F7784	7,80%	11/06/2031	2.297	SEMESTRAL
		34	PYCON01F7777	7,10%	16/06/2029	1.572	SEMESTRAL
itaú	AAA PY	898	PYTAU13F9322*	7,40%	20/12/2027	1.028	TRIMESTRAL
BANCO FAMILIAR	AA- PY	2.362	PYFAM06F5200*	7,30%	19/05/2026	448	TRIMESTRAL
		2.000	PYFAM04F9436*	7,50%	20/09/2027	937	TRIMESTRAL
UNIVERSIDAD AMERICANA	A PY	25	PYICA03F2738	8,85%	17/12/2030	2.121	TRIMESTRAL
TAPE PORÃ	A-PY	3.000	PYTPO01F0540**	10,25%	11/06/2032	2.663	MENSUAL
ENERSUR	A- PY	125	PYENE07F9656	9,35%	04/01/2029	1.409	TRIMESTRAL

**CERTIFICADOS DE DEPÓSITO DE AHORRO EN GUARANÍES**

EMISOR	CALIFICACIÓN	CORTES	VALOR NOMINAL	TASA NOMINAL ANUAL	VENCIMIENTO		CUPÓN
					FECHA	DÍAS	
continental	AAA PY	1	100.000.000	7,40%	01/07/2026	491	ANUAL
		1	120.000.000	7,55%	15/02/2028	1.085	MENSUAL
BANCO GNB PARAGUAY	AA+ PY	1	320.000.000	7,00%	23/02/2026	363	MENSUAL
		8	500.000.000	7,65%	17/08/2026	538	TRIMESTRAL
BNF	AA+ PY	3	200.000.000	7,45%	24/01/2028	1.063	ANUAL
SUDAMERIS	AA+ PY	12	250.000.000	7,60%	12/02/2027	717	TRIMESTRAL
Bancop	AA- PY	12	500.000.000	7,45%	28/09/2026	580	TRIMESTRAL
Banco Río	A+ PY	1	230.000.000	7,90%	26/10/2026	608	MENSUAL

OTRAS MONEDAS

**Peso Argentino**

C: 5 - V: 6,6

**Real**

C: 1.300 - V: 1.380

**Euro**

C: 8.350 - V: 8.700

**Peso Chileno**

C: 5 - V: 10

**Peso Uruguayo**

C: 150 - V: 250

**Libra Esterlina**

C: 9.000 - V: 10.500

TECNOLÓGICAS, SUS GANANCIAS

20.100

- Cifras en millones de US\$

18.368

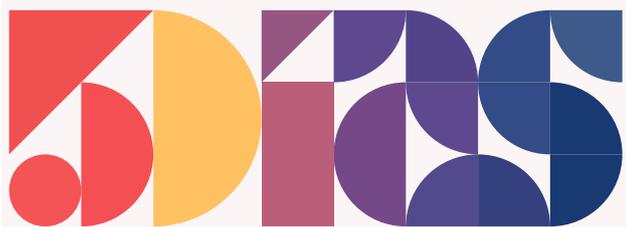
7.788

	CREDITOS	DEPOSITOS	ACTIVOS	CALIF.
Sudameris Bank S.A.E.C.A.	4.019	3.159	5.078	AA+py
Banco Continental S.A.E.C.A.	3.949	3.379	5.464	AAApy
Banco Itaú Paraguay S.A.	2.955	3.166	4.562	AAApy
Banco GNB Paraguay S.A.E.C.A.	2.254	2.406	3.077	AA+py
Banco Nacional de Fomento	2.131	2.200	2.998	AA+py
Banco Atlas S.A.	1.126	1.062	1.506	AApy
Banco BASA S.A.	1.050	892	1.419	AA-py
Banco Familiar S.A.E.C.A.	983	895	1.276	AApy
Ueno Bank S.A.	928	1.307	1.781	A+py
Bancop S.A.	598	572	805	AA-py
Banco Río S.A.E.C.A.	596	507	866	A+py
Zeta Banco S.A.E.C.A. (1)	437	336	610	Apy
Interfisa Banco S.A.E.C.A.	328	494	596	Apy
Solar Banco S.A.E	265	292	369	Apy
Banco Do Brasil S.A.	99	116	147	AA+py
Citibank N.A.	70	256	313	AAApy
Banco de la Nación Argentina	39	50	59	A-py

Fuente: BCP. Tipo de cambio: 7.850. Monto en millones de dólares. Datos al cierre de Diciembre 2024.

SISTEMA ELECTRÓNICO - RENTA FIJA

% del total	Volumen en G.
97,83%	9.196 mil millones



PRODUCCIÓN

NETFLIX ANUNCIÓ  
UNA MINI-SERIE  
ACERCA DEL  
MUNDIAL DE 1970

Netflix y O2 Filmes anunciaron una mini-serie de ficción sobre los jugadores que protagonizaron la tercera consagración de la Selección de Brasil en el Mundial de 1970. Dicha producción recreará momentos icónicos del certamen y revelará secretos de las leyendas.



## REFERENTE

El ex tenista deja su huella en distintos rubros empresariales

# La marca Nadal y sus inversiones siguen al alza tras su retirada del deporte

EFE

Suplementos deportivos, festivales de música, inversión inmobiliaria o series de televisión. La retirada de Rafa Nadal del tenis, el pasado 19 de noviembre de 2024, dejó un legado deportivo ligado a la excelencia. Ahora ha comenzado una nueva vida gestionando su flanco empresarial. Nadal invierte en multitud de sectores con su holding Aspemir, de gran éxito y beneficios.

Su marca de complementos nutricionales, NDL Pro-Health, desarrollada por Cantabria Labs, cumplió un año, y la empresa anunció que, además de su venta online, sus productos están disponibles en El Corte Inglés.

El objetivo de la firma es multiplicar por tres las unidades vendidas en 2024 (75.000) para acercarse a la meta de alcanzar los 30 millones de facturación en cinco años, lo que supondría el 10% de la facturación total de la empresa matriz, Cantabria Labs.

Como otra de las puntas de lanza empresariales del ya ex tenista se encuentra Mabel. Se trata de una compañía destinada a la inversión privada, lo que engloba desde remodelación de viviendas de súper lujo, tanto en Madrid como Lisboa o Los Ángeles, o ejercer de fondo de inversión en empresas que producen series, películas, eventos o festivales de música. Las series Soy Georgina o La Marquesa, de Netflix, están producidas con apoyo de esta empresa inversora de la que Nadal es propietario junto a los empresarios Manuel Campos y Abel Matutes.

No solo se centra en producciones audiovisuales. MadCool, el festival de música de Madrid que reunió a más de 300 000 asistentes,



El tenista está vinculado a la educación con la Universidad Privada Alfonso X El Sabio.

cuenta con inversión de Mabel a su empresa productora, Komodo, según indican en su propia web, y este año prevé repetir cifras similares.

### FOCO EN EL SECTOR HOTELERO

Su asociación con grandes empresas no es nueva. El sector hotelero es otro de los focos donde Rafa Nadal

ejerce como inversor. Junto a Meliá Hoteles, la primera compañía hotelera de España y perteneciente al ibex 35 hasta julio del 2024, se fundó Zel, una marca bajo el amparo del deportista que tiene hoteles alrededor del mundo.

Con la apertura de un Zel Hotel en República Dominicana, la empresa se ex-

pandía internacionalmente y abarcaba el mercado de Punta Cana, con previsiones de implantar la marca en el Caribe o las costas balcánicas.

La expansión del modelo de negocio deportivo está en su máximo esplendor. Su gran proyecto, la Rafa Nadal Academia, nació en noviembre de 2014, hace más

de una década, cuando el oriundo de Manacor puso la primera piedra de unas instalaciones en colaboración con Movistar para crear una escuela deportiva que empezaría a funcionar en 2016.

### ACADEMIA

Desde ese momento hasta ahora, la Academia de Rafa Nadal se ha expandido internacionalmente y cuenta

## EL DATO

El sector hotelero es otro de los focos donde Rafa Nadal ejerce como inversor. Junto a Meliá Hoteles, una marca bajo el amparo del deportista que tiene hoteles alrededor del mundo.

con sedes en Kuwait, Grecia y México, que amplían el trabajo de la academia y promueven, como explican en sus canales oficiales, la metodología de Rafa Nadal que se imparte en la Rafa Nadal Academy by Movistar.

Y no se centran únicamente en el tenis. La academia de Nadal tiene un equipo en la Hexagon Cup, el torneo de pádel que se celebra en Madrid entre el 31 de enero y el 4 de febrero en el que, además, ha alcanzado un acuerdo con la relojera Richard Mille (que durante tantos años le ha decorado su muñeca derecha) para que sea el patrocinador principal del equipo.

Su escuela de pádel se enfrenta ante este reto en una tendencia alcista del deporte. Además, la empresa especializada en la gestión hídrica y energética Cox, también anunció un acuerdo de cara al equipo de la Academia de Nadal. Un conjunto que dirige Maribel Nadal, la hermana pequeña del jugador.

Por último, el tenista sigue vinculado a la educación con una colaboración con la universidad privada Alfonso X El Sabio, ubicada en Madrid, en la que la escuela de estudios universitarios de Salud y Deporte tiene el nombre de Rafa Nadal School y donde ya ha tenido presencia con intervenciones o conferencias.