



**CARLOS QUEVEDO**

**"UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA ES HOY INDISPENSABLE PARA CUALQUIER GANADERO"**

PÁG. 4

# DIOSX

JUEVES  
13 DE  
FEBRERO  
DE 2025

AÑO 2  
N° 702

## GANADERÍA



DIRECTOR DE LAS TALAS

# IGNACIO LLANO:

# "EL país viene haciendo un gran trabajo en lo sanitario, comercial y productivo"

Arrancó en la ganadería desde muy joven, influenciado por la tradición familiar de seguir los pasos de generación en generación. Hoy está al mando de uno de los grandes centros genéticos del país, siendo a la vez presidente del gremio de criadores de la raza Brahman.

Ignacio Llano, director de Las Talas, profundizó sobre sus inicios, la gran historia de sus antepasados, destacando además que Paraguay viene dando avances muy importantes en calidad de producción y mejora genética con el pasar de los años.

Pág. 5

**NX 350h**  
TECNOLOGÍA QUE CONECTA

**LEXUS**  
EXPERIENCE AMAZING

(021) 619-0450 | @Lexus Paraguay | Lexus Py | Avda. Mariscal López esquina Reclus - Asunción | **TOYOTOSHI** SOCIEDAD ANÓNIMA

# Dos carpinteros y una lección



**RUBÉN OVELAR**  
VICEPRESIDENTE DE CERNECO Y  
CEO AT SENIOR PUBLICIDAD

**"El tiempo es uno de los recursos más valiosos que tenemos, pero también es limitado. Por eso, aprender a trabajar de manera inteligente no solo nos hace más productivos, sino que también mejora nuestra calidad de vida".**



**E**l aroma del café recién hecho llenaba el ambiente mientras charlaba con mi amigo Jorge, un hombre que, como pocos, sabe diferenciar el esfuerzo del impacto.

Entre sorbos de café, me contó una anécdota que ilustra perfectamente la diferencia entre trabajar duro y trabajar de manera inteligente.

"Quisiera que nos imaginemos a dos carpinteros, Juan y Pedro", comenzó Jorge. El inicio me llamó la curiosidad por lo que presté mucha atención a lo que vendría luego.

"Ambos recibieron el mismo encargo: construir 20 mesas en una semana para un restaurante local. Juan, con una ética de trabajo impecable, se dedicó a la tarea desde el amanecer hasta la entrada la noche. Martillaba, lijaba, pintaba y ensamblaba sin descanso, trabajando más de 12 horas al día. Al final de la semana, fabricó las 20 mesas, pero estaba exhausto y había cometido algunos errores", enfatizó.

"Pedro, en cambio, se tomó la mañana del primer día para organizar su taller. Colocó sus herramientas estratégicamente, desarrolló un sistema para cortar, lijar y ensamblar las piezas de forma

eficiente, y planificó pausas para evitar agotarse. Luego trabajó con precisión durante 8 horas diarias. El viernes, no solo había terminado las 20 mesas con acabados impecables, sino que además tenía energía para disfrutar del fin de semana", aclaró mi compañero de café.

"Lo que diferencia a Pedro de Juan no es la cantidad de esfuerzo, sino cómo lo aplicaron", explicó Jorge.

"Pedro entendió que ser productivo no significa estar constantemente ocupado, sino enfocarse en las tareas que realmente generan valor y aprovechar el tiempo de manera estratégica", siguió diciendo.

## EL PELIGRO DE LA CONFUSIÓN

Esta distinción es una de las principales enseñanzas de Stephen Covey, quien advertía sobre el peligro de confundir actividad con productividad.

"Muchos empresarios y trabajadores caen en la trampa de medir su éxito por cuán ocupados están, cuando en realidad deberían medirlo por los resultados que generan", concluyó Jorge.

## IMPORTANCIA VERSUS URGENCIA

Esta lección no solo se aplica al trabajo físico, sino también a la gestión empresarial. Muchos empresarios, sin darse cuenta, pa-

san horas apagando incendios y resolviendo problemas urgentes, pero descuidan lo importante: planificar, optimizar procesos y delegar eficientemente.

## PLANIFICACIÓN NECESARIA

Para empresarios, trabajadores e incluso estudiantes, la enseñanza es clara: trabajar duro no es suficiente si ese esfuerzo no está bien enfocado. Antes de iniciar cualquier tarea, es conveniente dedicar un momento para reflexionar. ¿Estoy siendo como Juan, confiando solo en el esfuerzo físico, o como Pedro, utilizando las herramientas y estrategias correctas para alcanzar mi objetivo?

## VALOR DEL TIEMPO

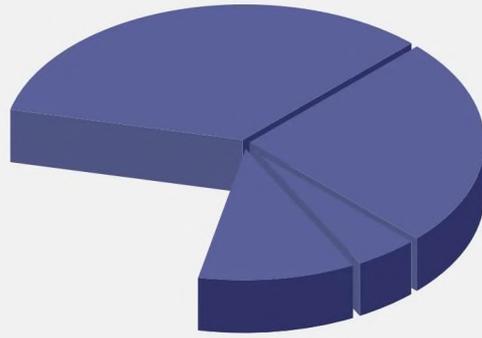
El tiempo es uno de los recursos más valiosos que tenemos, pero también es limitado. Por eso, aprender a trabajar de manera inteligente no solo nos hace más productivos, sino que también mejora nuestra calidad de vida.

Al final, como me dijo Jorge mientras terminábamos nuestro café:

"Moverse no significa avanzar, como tampoco actividad no es lo mismo que productividad. El éxito no es solo cuestión de esfuerzo, sino de enfoque, estrategia y la capacidad de aprovechar al máximo cada acción para alcanzar los objetivos con eficiencia".

# CFORUM

tendencias estratégicas 2025



**Exclusivo y gratuito**  
para **suscriptores** de 5Días



## CONOR MCENROY

**Presidente**  
Sudameris Bank

**Conferencia:**  
*“Lo que Esperan los Empresarios del Sistema Financiero en 2025: Desafíos y Oportunidades”*



## ALBERTO ACOSTA GARBARINO

**Presidente**  
Banco Familiar

**Conferencia:**  
*“El Nuevo Escenario Bancario: Consolidación, Innovación y el Futuro del Crédito en Paraguay”*



## JUAN MANUEL GUSTALE

**Presidente**  
ueno Bank

**Conferencia:**  
*“Revolución Bancaria en Paraguay: Hacia un Ecosistema Financiero Más Accesible y Eficiente”*

**Paseo La Galeria**  
**Febrero, 17**

**8 AM**

*\*estacionamiento gratuito*

Más información  
[publicidad@5dias.com.py](mailto:publicidad@5dias.com.py)  
☎ 0982 456111



## RENTABILIDAD

Carlos Quevedo, asesor ganadero y gerente general de Piedra Alta S.A

# “Una planificación financiera es hoy indispensable para cualquier ganadero”

Marcelo Daniel Medina  
mmedina@5dias.com.py

**E**n la ganadería moderna, encontrar un buen asesoramiento técnico es una de las claves para llevar a cabo este negocio de forma eficiente. El gerente general de la Ganadera Piedra Alta S.A. Carlos Quevedo, es miembro del CREA Paraguay y está especializado en la asesoría para ganaderos, llevando a cabo sus trabajos en la zona norte del Chaco durante 20 años.

En entrevista con nuestro medio, profundizó sobre la importancia del asesoramiento en vista que a menudo, se subestima la complejidad de la actividad ganadera, por lo que contar con asesoría especializada permite a los productores tomar decisiones más precisas, mejorar la rentabilidad y garantizar la sostenibilidad de sus operaciones en el largo plazo.

## ¿Qué tan importante es el rol de un asesor ganadero?

Primeramente la importancia de los asesores ganaderos en todos los ámbitos de la ganadería, que no es únicamente la crianza del ganado, conlleva especialidades distintas, como el manejo de las pasturas, el manejo de los costos, la planificación financiera y por sobre todo lo más importante en estos tiempos; los recursos humanos.

Hoy en día el ganadero no es más solamente ganadero como era antes, porque muchas veces uno piensa que la ganadería es muy simple, pero luego mucha gente se lleva la sorpresa de que se necesitan realmente los asesoramientos en los distintos rubros que se maneja la ganadería, sobre todo la gente nueva en el sector, los empresarios que están entrando de otro sectores.

## A modo de conocerte mejor, ¿Cuáles son los trabajos que estás llevando adelante?

Soy asesor ganadero, pero mi especialidad no es la parte de producción en sí, hago más todo lo referente a plani-

ficación financiera, así como también gerenciamiento y desarrollo de campo.

Yo soy Lic. en Administración agraria, y estoy como gerente general de la ganadera Piedra Alta S.A. Durante muchos años trabajé asesorando en Bolivia y llevo más de 20 años trabajando por el Chaco, específicamente la zona Norte.

## Mencionaste lo de la planificación financiera, ¿Es vital hoy en día para un negocio exitoso?

Es sumamente importante planificar, especialmente la parte financiera, más aún porque en la ganadería hoy por hoy los costos de producción son muy altos y el costo de oportunidad del valor tierra tampoco te permite tener una producción ineficiente, por lo que uno tiene que optimizar al máximo, sobre todo pensando en lo que es el valor tierra.

Lo que antes sucedía hasta los años 80 o 90, uno quería producir más y ¿qué hacía el productor? compraba más tierra, no se dedicaba a la especialización de la producción, entonces a medida que la tierra se fue encareciendo y fue más difícil acceder, se tuvo que apretar mucho más en la especialización y en la planificación de los campos.

Entonces, en ese sentido, la ganadería hoy por hoy ya no es algo que uno pueda hacer de hobby o como pensando “es mi cajita de ahorro” como pensaba antes mucha gente. Hoy por hoy este rubro en los últimos 20 años se convirtió en un negocio muy serio y ya no es como antes le decían el negocio “seguro”, eso cambió.

Actualmente la ganadería si no está bien planificada, se puede perder y mucho, sobre todo cuando uno está apalancado también con algún banco, ahí muchas veces los productores se entusiasman y entran en créditos que no están bien planificados y tienen traspies importante.

## ¿Hoy el ganadero tiene



Carlos Quevedo, asesor ganadero y gerente general de Piedra Alta S.A

## un buen acompañamiento del sector privado y público?

Por parte del sector privado, la sensación es de que los bancos te dan el paraguas cuando sale el sol y te lo quitan cuando llueve, y realmente no es fácil para un productor mediano acceder a créditos importantes que puedan realmente apuntalar un proyecto. Hoy si vos como productor no tenés mínimamente entre el 60 o 70% de tu proyecto en el bolsillo, se te va a dificultar bastante poder llevar a cabo el programa si vamos a depender neta-

mente del apalancamiento bancario.

Pero yendo en concreto a la pregunta, creo que se puede mejorar muchísimo la oferta de productos financieros tanto a nivel a nivel gobierno como a nivel privado, para los productores hace falta eso.

## Finalmente, ¿Cuáles son las preguntas más frecuentes por parte de los productores a un asesor ganadero?

Diría que es la de; “¿Cuándo recupero mi plata?”, esa es siempre la pregunta más

frecuente, pero el análisis es mucho más profundo, porque encontrarse de vuelta con tu dinero en la ganadería lleva tiempo, es una carrera de resistencia, el que quiera hacer un golpe en ganadería, este no es un negocio.

Este es un negocio de largo plazo, que te da muchas satisfacciones pero así también te da mucho trabajo. Y en cuanto las consultas técnicas más usuales, hay una gama demasiado extensa y depende de la temporada, por ejemplo cuando es la

**“Actualmente la ganadería si no está bien planificada, se puede perder y mucho. Más aún porque hoy los costos de producción son muy elevados y el costo de oportunidad del valor tierra tampoco te permite tener una producción ineficiente”.**

## EL DATO

Contar con asesoría especializada en un sector tan importante como la ganadería, permite a los productores tomar decisiones más precisas, mejorar la rentabilidad y garantizar la sostenibilidad de sus operaciones en el largo plazo.

época de sequía, todo el mundo realiza las consultas a la apurada a para ver que hacer

Mientras que la parte comercial suele ser común el ¿cómo salirnos rápido del ganado?, cuando tenemos problemas o cuando baja el precio ¿cómo salir a comprar ganado rápido?, entonces esos son los asesoramientos más frecuentes y también no menos importante, son las consultas sobre recursos humanos, eso es el pan de cada día que es nuestro problema principal hoy como ganaderos.

## CRECIMIENTO

Ignacio Llano, director de Las Talas

# “Nuestro mayor logro es haber podido crecer como familia con la ganadería”

Marcelo Daniel Medina  
mmedina@5dias.com.py

**A**rrancó en la ganadería desde niño, influenciado por la tradición familiar de seguir los pasos de generación en generación. Hoy está al mando de uno de los grandes centros genéticos del país, siendo a la vez presidente del gremio de criadores de la raza Brahman.

Ignacio Llano, director de Las Talas, profundizó sobre sus inicios, la gran historia de sus antepasados, destacando además que Paraguay viene dando avances muy importantes en calidad de producción y mejora genética con el pasar de los años.

## En primer lugar, ¿Cómo te iniciaste en el mundo de la ganadería?

Mis inicios fueron con mi abuelo Raimundo Llano, quien es mi abuelo paterno el cual también ya venía de una familia de la gran tradición ganadera, fue quien nos inculcó en toda esta actividad del campo y la importancia del sacrificio, del trabajo y por supuesto la inversión en genética para poder tener un ganado eficiente y que sea algo rentable.

Después por supuesto a través de mis tíos que son sus hijos, Ricardo y Fernando, que también ya estaban en el rubro, todas mis vacaciones era ir con ellos a los campos en la región sur, después también ya a principios de los noventa eso se expandió al Chaco y a otras regiones, tales como Caazapá, Guairá, la Región Oriental, y así en conjunto con mis primos nos fuimos metiendo cada vez más a la actividad.

## ¿Hoy estás en la presidencia de la Brahman, ¿Siempre estuviste muy relacionado con esta raza en específica?

Realmente sí, es algo que también ya viene de familia, en un los Llanos arrancaron con la mejora de genética a través de las razas británicas, en nuestro caso por medio del Angus negro, hasta que más o menos a

mediados de siglo pasado, arranca el auge del ingreso del Cebú en Paraguay, debido a que los animales británicos no aguantaban mucho ese calor que hasta hoy en día no cambio nada.

Entonces a partir de ahí entra el Cebú, como el Brahman, también el Nelore, que en nuestro caso utilizábamos ambos, pero ya en la década del 70 se tomó un rumbo y se eligió el Brahman, y desde ahí arrancó la cría de esa raza en Las Talas y también en Paraguay.

Pero yendo en concreto de como llegué a la Asociación, es una cuestión generacional, de tradición, porque mi abuelo fue el socio fundador de la Asociación de Criadores de Brahman, estuvo en varias directivas pero nunca fue presidente, luego mi papá Carlos fue vicepresidente en algún momento, y muchos años después mi tío Ismael fue presidente también por un largo tiempo.

Y bueno ahora la asociación cumple este año 60 años, en marzo específicamente, vamos a estar celebrando y será un lindo evento para conmemorar los años del mejoramiento genético de esta prestigiosa raza.

## La actualidad de la ganadería paraguaya, ¿Qué se viene haciendo bien y que faltaría por mejorar?

Yo creo que el hecho de haber pegado un salto en los últimos 20 años a que Paraguay sea entre los top 10 exportadores de carne del mundo, significa que algo estás haciendo bien como país.

Paraguay merece un reconocimiento especial en ese sentido, llegó a estar ahí entre los 6 y hoy en día sigue dentro de los 10, y eso no se logra así por casualidad, es un trabajo de mucho tiempo, me consta haber visto como trabaja el Senacsa en materia de la Sanidad, también la ARP tuvo mucho que ver con en esas alianzas públicas privadas, por supuesto también los ganaderos.

Por lo que en todos los sentidos, el país viene trabajando muy bien, tanto en



*“El hecho de haber pegado un salto en los últimos 20 años en que Paraguay esté en el top 10 exportadores de carne del mundo, significa que se están haciendo bien las cosas en el país.”*

Ignacio Llano, director de Las Talas y presidente de la Asociación Paraguaya de Criadores de Brahman (APCB).

lo sanitario, en mejora de genética y también productividad de los campos. Así como en la apertura de nuevos mercados.

Pero si hay que reconocer que constantemente se busca la mejoría, yo creo que queda muchísimo por pulir en varios aspectos a nivel interno, justamente muchos de los gremios también que se encargan de defender un poco los intereses de los productores están trabajando a full y en ese sentido hay más cosas para hacer.

## Según tu año de experiencia, ¿Cuáles son los puntos a tener en cuenta para llevar a cabo un negocio exitoso en este rubro?

Yo creo que hay varios factores, pero a modo de resumir, creo que para ser un ganadero exitoso uno tiene que saber dónde está parado primero, saber en qué zona está pa-

rada y qué potencial tiene su campo o cada campo que tiene.

Primero, sabiendo ese potencial, uno puede apuntar a ver qué tipo de cría ganadera puede hacer, porque también la ganadería es muy amplia, uno puede producir terneros, uno puede criar animales, puede hacer terminación de animales, puede hacer ciclo completo. Entonces, lo primero es identificar dónde está parado y tener muy finos los gastos que uno tiene mensuales y por cabeza, de esa manera uno tiene una cuentita básica de lo que produce y lo que gasta.

Eso en el aspecto básico, de ahí en adelante viene apuntar siempre a la mayor eficiencia, gastar lo que te permite gastar la actividad que estás haciendo y al tener bien finos los números de lo

que generas, poder saber qué te permite gastar o invertir. Y siempre, como consejo, nosotros seguimos siempre que hay que apuntar a maximizar las ganancias, enfocarse a maximizar las ganancias de donde uno está más que a minimizar nomás los costos, porque minimizar nomás y ser ahorrrativo nomás, no. Primero, maximizar ganancias que seguro eso va a dejar más rentabilidad que minimizar nomás costos.

## ¿Qué grandes logros han cosechado con Las Talas en todos estos años?

Diría que nuestro mayor logro es haber podido crecer como familia con la ganadería, porque es un desafío muy importante poder crecer en este rubro, me refiero a crecer en cantidades de animales y en cantidad de tierra. Eso es un logro que de repente no tiene ningún premio y

es a lo que apuntamos. Después a nivel de premiaciones o reconocimientos, hubieron varias competencias con todos estos animales que eran parte de Las Talas, que si bien la parte más importante siempre fue el ganado comercial, hay también una parte de este ganado de genética que es por ahí lo más conocido, lo que más se ve en competencias.

Un evento importante fue el quinto congreso mundial de Brahman que se hizo en Argentina a mediados de los 90, donde animales paraguayos se fueron a competir y 2 cabañas lograron el gran campeonato. Las Talas fue gran campeón en machos y otra cabaña paraguaya también fue gran campeona, entonces el hecho de que animales paraguayos hayan ganado ese quinto congreso mundial de Brahman fue un logro importante.

## EMPEÑO

Rodolfo Kliewer, Ing. Zootecnista y magíster en Producción Animal

# “Para que este negocio sea eficiente, se requiere de un compromiso total”

Marcelo Daniel Medina  
mmedina@5dias.com.py

**R**odolfo Kliewer cuenta con una vasta experiencia en todo lo que es ganadería extensiva y agricultura de confinamiento. En conversación con 5Días, puntualizó que el ganadero paraguayo es, ante todo, “un inversionista en base a la esperanza”, apostando al futuro en un sector que depende en gran medida del clima y de la volatilidad de los mercados.

Explicó además que, el verdadero factor diferenciador es el compromiso total con la actividad, entendiéndola no como un pasatiempo, sino como un negocio que requiere planificación, innovación y gestión eficiente.

## Para un mayor abordaje de tu persona. ¿Cuál es exactamente es tu labor en el rubro?

Yo soy Ingeniero Zootecnista y tengo una maestría también en producción animal, me dedico a la ganadería, por un lado, lo que es ganadería de cría y por otro lado lo que es terminación. Tengo un campo de cría en San Pedro, y después tengo un trabajo con terminación en confinamiento.

En la parte de cría trabajamos más con la raza Nelore, y tenemos algo de Brahman, pero de la Cebuina. Después lo que es para la terminación en confinamientos no tenemos muchas opciones porque salimos a comprar animales, y no hay demasiadas opciones para elegir razas. Entonces, lo que más nos interesa es que estén con cierto peso apto para entrar al confinamiento, serían unos 330 kilos más o menos.

Cuando son razas híbridas, digamos británicas, pueden ser un poquito más livianas, pueden tener 300 kilos, pero si son Cebuinas, deberían tener por lo menos 350 kilos porque son razas más pesadas, más grandes, entonces necesitan más tiempo para cargarse.

**“La ganadería rentable es la que viene uno y se dedica 100% a eso, no como un hobby. Por más que muchas veces se tenga el capital desde inicio, porque no todos tienen de entrada el soporte económico a la hora de iniciar”.**

## ¿Cuál es el balance que haces de la actualidad de la ganadería en Paraguay? ¿Venimos por buen camino o falta mucho por mejorar?

Bueno, desafíos hay muchísimos, en este momento el único problema que tenemos es que hay algo de sequía que puede perjudicarlos, más seguramente para el próximo año por las vacas restantes que tenemos en este momento que pueden tener dificultades para llegar con una condición óptima para su servicio de primavera.

En cuanto al mercado, el año pasado estuvo muy difícil y este año por suerte está arrancando bastante bien, súper bien por el momento y esperamos que así siga el año.

## ¿Cómo ves la cooperación entre todos los sectores que engloban a la ganadería?, desde el industrial, productivo y sector público.

Yo veo que, entre el sector productivo y el sector público, que sería en este caso el Senaca, hay una muy buena cooperación, una excelente cooperación más bien, se está haciendo un gran trabajo. Incluso leí estos días que vamos a tener la visita de inspecciones de Corea del Sur, que estamos súper interesados en ese mercado. Yo creo que entre el sector productivo



Rodolfo Kliewer, Ing. Zootecnista y magíster en Producción Animal

y el público hay una muy buena relación y se está haciendo un buen trabajo conjunto.

Ahora, con la industria, creo que siempre hay ciertos roces. El sector de la industria parece que no está viendo bien que a la larga le va a perjudicar también a ellos si el productor no recibe los precios que necesita.

A veces ni siquiera cubrimos los gastos, a veces perdemos. De ahí también viene el tema de parte de la disminución del hato ganadero, por lo que no hay mucho incentivo de ese

lado. El sector ganadero hoy compete mucho con el sector agrícola.

## ¿Qué es lo que el ganadero tiene que tener en cuenta a modo de anticiparse a estos escenarios de estrés hídrico?

Bueno, en primer lugar, asegurarse el agua, es lo que siempre hay que asegurarse primero. Es un poco diferente en el Chaco o en la región ambiental. En el Chaco siempre, si no hay agua, ni siquiera empezas nada. O sea, primero el agua.

Y en la región ambiental, donde llueve un poquito más y llueve periodos

más largos, generalmente los ganaderos tienen los tajamares, y algunos ya también tienen pozos artesianos, porque el agua limpia es muy importante también para los animales. Entonces tienen pozos artesianos y los animales toman de los bebederos.

Por otro lado, está el tema de las pasturas. Ahí ya es un tema de manejo, constante rotación permanente de las pasturas, ahí tiene que capacitarse bastante el personal también y todo eso es lo más importante.

## ¿Cómo lo definís al ganadero paraguayo?

## EL DATO

La incertidumbre es una constante en la actividad, lo que obliga a los productores a tomar decisiones estratégicas para garantizar la rentabilidad de sus operaciones. En este sentido, capacitarse se vuelve un factor determinante para el éxito.

Yo suelo escuchar que el ganadero vive pobre y muere rico, y tenemos un gran problema en nuestro país, que es la especulación inmobiliaria, en el sentido de que muchos campos tenemos improductivos, porque hay mucha especulación inmobiliaria. Hay grandes campos que se heredaron que después los herederos ya no trabajan en el rubro, lo que equivale a muchísimos desperdicios.

El ganadero es hoy día prácticamente como es el agricultor también, siembra esperanza como se dice. Invierte con la esperanza porque dependemos mucho del clima, dependemos mucho de los mercados. No sabemos de aquí a un mes qué va a pasar, por ende, siempre hay esa inquietud.

Depende si la ganadería es profesional o no es profesional uno podrá entender si va a poder vivir de ella. Hay muchísimas ganaderías que no son profesional, que se hace de la forma tradicional como se hacía hace 50 años, esa ganadería probablemente hoy día no es rentable para nada.

La ganadería rentable es la que viene uno y se dedica 100% a eso, por más que muchas veces tenga el capital desde inicio, porque no todos tienen de entrada cuando va a iniciar el soporte económico. O sea, que únicamente el que va a iniciarse con la ganadería tiene que abocarse 100%, no como un hobby o algo, un pasatiempo.

# ¿Es caro o simplemente no vemos su valor?



ANA  
GARAY  
GERENTE DE  
MARKETING DE GD&AS



**"Normalmente no evaluamos los precios de forma objetiva, lo hacemos emocional, que trae al escenario nuestras expectativas y experiencias acerca del producto y/o servicio".**

**H**ace unos días, en mi oficina implementaron un cambio que generó bastante debate: **el estacionamiento del edificio empezó a cobrarse**. Lo curioso no fue la decisión en sí, sino la reacción de la mayoría de los trabajadores de la torre.

Muchos comenzaron a quejarse de que el precio era "caro". Sin embargo, algo me llamó la atención: estacionamientos cercanos a la oficina cobran prácticamente lo mismo o incluso más, pero nadie los cuestiona con la misma intensidad.

Esto me hizo reflexionar: **¿por qué algo que antes era gratuito, pero que sigue ofreciendo la misma comodidad, ahora parece costoso?** La respuesta está en la manera en cómo la percibimos, un principio fundamental del marketing: **el precio rara vez es el problema real: el problema es la percepción del valor.**

**¿Por qué un mismo precio podemos percibirlo como caro o barato?**

Normalmente no evaluamos los precios de forma objetiva, lo hacemos emocional, que trae al escenario nuestras expectativas y experiencias acerca del producto y/o servicio.

La mayoría de las decisiones de compra son emocionales y están influenciadas por múltiples factores. Pongamos algunos ejemplos:

Un iPhone de más de \$1.000 dólares se vende con éxito cada año, mientras que otras marcas más luchan por justificar su precio con descuentos. Apple no solo vende un teléfono, vende diseño, estatus y exclusividad.

Un café en Starbucks puede costar el doble que en una cafetería común, pero nadie se queja. La experiencia, la marca y la personalización juegan una clave fundamental en la percepción del valor.

En el caso del estacionamiento, el precio no es alto en comparación con otras opciones cercanas. Lo que cambió fue nuestra referencia con la situación anterior, antes era gratis y ahora nos enfrentamos a un costo que antes no existía.

¿Qué pasaría si el edificio hubiera cobrado el estacionamiento desde el día 1? Probablemente las reacciones no serían las mismas. Es el cambio en la percepción lo que termina generando la resistencia.

Desde el marketing lo que trabajamos constantemente es construir el valor de nuestras marcas para nuestros clientes, y que de esta manera el precio percibido quede en un segundo plano.

En la teoría tenemos varias estrategias que nos pueden ayudar a aumentar el valor percibido, sin embargo me parece las siguientes las más oportunas cuando de precios hablamos:

**Diferenciación y posicionamiento de marca**

Las marcas exitosas construyen un posicionamiento fuerte que las hace únicas en la mente del consumidor. ¿Cómo podemos aplicarlo?

Resalta lo que hace único a tu producto (calidad, diseño, innovación).

Crea un mensaje claro y repetitivo sobre tu propuesta de valor.

Usar storytelling para conectar emocionalmente con tu audiencia.

**Estrategia de precios**

El precio no solo es un número, sino una **herramienta psicológica** para influir en la percepción del valor. ¿Cuáles son los ejemplos más frecuentes que vemos?

Mostrar una opción más cara primero para que luego el siguiente precio parezca más razonable (ejemplo: Amazon al mostrar un precio "tachado" con un descuento).

Los precios en terminación .99 parecen más accesibles (ejemplo: \$19.99 en lugar de \$20).

Ofrecer una opción "básica" junto con una "premium" hace que la premium parezca más valiosa.

**Más allá del precio, el valor percibido**

El estacionamiento del edificio no se volvió caro de un día para otro. Lo que cambió fue la percepción del valor. Cuando algo tiene un precio, automáticamente nos detenemos a cuestionarlo, aunque el costo esté justificado. Por eso decimos que el precio es solo un número; lo que realmente importa es lo que representa para el cliente.

Esto es algo que no solo aplica al estacionamiento, sino a cualquier negocio. Como consumidores, la próxima vez que pensemos que algo es "caro", tal vez deberíamos preguntarnos: **¿realmente lo es, o simplemente no estamos viendo su valor?**

## INNOVACIÓN

No solo fortalecerá el sistema de trazabilidad, también incrementará la transparencia

# Iniciaron las charlas a ganaderos para la implementación del SIAP en Paraguay

prensa@5dias.com.py

**E**l Sistema de Identificación Animal del Paraguay (SIAP) ya en funcionamiento, genera gran expectativa entre los productores pecuarios por su rol en la modernización de la ganadería nacional. En una charla, organizada por la Brangus Paraguayo, se subrayó el impacto positivo en el futuro del sector.

La implementación del SIAP comenzó el 1 de febrero y se extenderá hasta el 30 de junio de 2025 para los terneros y terneras Carimbo 5. La identificación de los animales se llevará a cabo mediante el uso de dos tipos de dispositivos: el primero es el tipo botón, que incluirá un microchip con un código único e irrepetible para cada animal y deberá colocarse en la oreja izquierda.

El segundo es el tipo caravana visual, que mostrará el número del animal y deberá aplicarse en la oreja derecha, explicó el Dr. Víctor Maldonado, director general de Sanidad Animal del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), durante la charla informativa "Sistema de Identificación Animal del Paraguay", organizada por la Brangus Paraguayo, este lunes 10 de febrero.

### MAYOR TRANSPARENCIA

La actividad convocó a un número importante de productores, quienes se mostraron altamente motivados por la implementación de la nueva herramienta de trazabilidad. Desde Brangus Paraguayo, resaltan la valiosa contribución que esta tecnología aportará a la ganadería nacional.



La actividad convocó a un número importante de productores, quienes se mostraron altamente motivados por el nuevo sistema.

No solo fortalecerá el sistema de trazabilidad, sino que también incrementará la transparencia, lo que repercutirá positivamente en aspectos como la sanidad animal, la inocuidad alimentaria y la sostenibilidad de la industria ganadera.

"Nos llena de orgullo como paraguayos ser los segundos en Sudamérica en incorporar este sistema",

expresó José Chagra, presidente de Brangus Paraguayo.

### MISMO SISTEMA

En cuanto a los animales registrados y controlados, Manuel Rodríguez Ferrer, presidente de la Organización Rural de Zonas Agrarias del Paraguay (ORZARP), explicó que se mantendrá el mismo sistema de identificación utilizado

hasta la fecha. "El Registro Particular (RP) marcado a fuego y con tinta indeleble en la oreja izquierda", añadió.

Como parte de los cambios, se incorporará el botón electrónico de identificación animal en la oreja izquierda de los animales. Sin embargo, aclaró que el uso de la caravana, comúnmente colocada en la oreja

derecha, no será obligatorio para los productores.

### NUEVAS OPORTUNIDADES

Con la identificación animal, el país comienza una nueva etapa en su sector ganadero, abriendo oportunidades para el país. Se espera que la trazabilidad individual mejore la calidad de la producción y abra mercados internacionales

con altos estándares en seguridad alimentaria y sanidad animal, destacó el Dr. José Carlos Martín Camperchioli, titular de Senacsa.

Es importante señalar que la Fundación de Servicios de Salud Animal (FUNDASSA) es la responsable de la ejecución operativa de la implementación del SIAP, en virtud del convenio establecido con el Senacsa.