



JUEVES
3 DE
ABRIL
DE 2025
AÑO 2
N° 736



SEMANA DE COMBUSTIBLE



CEO Y PRESIDENTE DE RAÍZEN PARAGUAY

NÉSTOR VISENDAZ: “EL objetivo es ser la mejor compañía de distribución de combustibles en Paraguay”

Con el regreso de Shell al mercado paraguayo, Raizen consolidó su liderazgo en el sector de combustibles. Su éxito se basa en una estrategia de expansión con 276 estaciones, una gestión eficiente y la fidelización de clientes mediante su programa de excelencia. A pesar de la volatilidad del mercado internacional y la incertidumbre global, la compañía mantiene su compromiso con un abastecimiento confiable y sostenible, manifestó Néstor Visendaz, CEO y presidente de Raizen Paraguay. Para el 2025, la empresa busca seguir transformando el ecosistema local con una propuesta de valor diferenciada, fortaleciendo su red de socios estratégicos y optimizando la experiencia del cliente bajo los estándares de calidad y seguridad.

Págs. 4-5



CRÉDITO PARA VEHÍCULOS

SISTEMA BANCARIO
OTORGÓ CASI US\$
800 MILLONES
EN DOS MESES.

PÁG. 6



LA MAYOR GAMA DE VEHÍCULOS
ELECTRIFICADOS DE LUJO DEL PAÍS




LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

La lección del leñador



RUBÉN
OVELAR
VICEPRESIDENTE DE CERNECO Y
CEO AT SENIOR PUBLICIDAD


Todos tendríamos que preguntarnos si realmente nos detenemos a "afilarnos nuestras hachas". Esa "hacha" representa nuestra mente, nuestro conocimiento, nuestras habilidades.



Un joven leñador fue contratado para trabajar en un extenso bosque. Lleno de energía y entusiasmo, tomó su hacha nueva y comenzó a cortar árboles.

El primer día fue increíble: logró derribar 15 árboles. Al día siguiente, motivado por su éxito inicial, se levantó más temprano, trabajó aún más duro y se esforzó al máximo. Sin embargo, para su sorpresa, solo logró cortar 12 árboles. Pensó que debía esforzarse el doble, así que al tercer día madrugó antes que nadie y golpeó los troncos con toda su fuerza. Pero esta vez, apenas logró cortar 8 árboles.

Desconcertado y frustrado, se preguntaba qué estaba haciendo mal. "¿Será que me estoy cansando?", pensó. Pero no podía entenderlo, porque su fuerza y determinación seguían intactas. Finalmente, decidió acudir a un anciano leñador del pueblo, conocido por su sabiduría y experiencia.

El anciano lo recibió amablemente y escuchó atentamente su historia. Después de una breve pausa, le preguntó con calma:

- "Dime, joven... ¿cuándo fue la última vez que afilaste tu hacha?"

El joven titubeó y respondió:

- "Nunca. No tuve tiempo. Estaba demasiado ocupado cortando árboles".

El anciano, con tono sereno, le dijo:

- "Ahí está el problema. Si no afilas tu hacha, con el tiempo pierde filo y corta menos. No importa cuánto te esfuerces. Debes entender que, sin un hacha bien afilada, tu trabajo será cada vez más difícil".

El joven entendió la lección. A partir de ese día, dedicó parte de su tiempo a mantener su herramienta en óptimas condiciones y su trabajo volvió a ser tan productivo como al comienzo.

EL PARALELISMO CON NUESTRA REALIDAD

Esta historia es un reflejo de lo que sucede hoy en Paraguay. Todos tendríamos que preguntarnos si realmente nos detenemos a "afilarnos nuestras hachas". Esa "hacha" representa nuestra mente, nuestro conocimiento, nuestras habilidades. Y si no la cuidamos, si no invertimos tiempo en mejorarla, inevitablemente nos estancamos.

La falta de preparación técnica o académica y la falta de interés por la educación se han convertido en un lastre para el desarrollo del país. Mucha gente no cree en la necesidad de la formación académica, de-

jan de lado la capacitación, no participan de conferencias, no leen libros, no forman parte de cursos específicos ni se preocupan en mejorar.

Esto no es solo un problema de educación, es un problema de futuro. Si no invertimos en preparar mejor a nuestras próximas generaciones, el país quedará atrapado en un círculo de pobreza, desigualdad y falta de oportunidades.

AFILAR NUESTRA HACHA ACADÉMICA

El ejemplo está frente a nosotros: países que hace algunas décadas tenían índices de desarrollo similares o incluso menores que Paraguay, hoy nos superan ampliamente gracias a una apuesta decidida por la educación y la innovación. Corea del Sur, Singapur o incluso Chile, son ejemplos de cómo la inversión en conocimiento puede cambiar el rumbo de una nación.

EL DESAFÍO ES NUESTRO

Afilarnos nuestras hachas es la clave para construir el Paraguay que soñamos. El conocimiento que adquirimos no solo transforma nuestras vidas, sino que también impacta positivamente en quienes nos rodean.

Paraguay necesita de mentes preparadas para crecer. Que nuestro esfuerzo académico sea la chispa que encienda ese cambio.

Juntos,
estamos creando
el **futuro**
y, con cada **lectura,**
construimos algo
más grande.

Hace que tu equipo piense como vos.
Sé parte de una comunidad exclusiva.

SCANEA PARA



MÁS INFORMACIÓN
tigre@5dias.com.py
0982456111

5DIAS
POWERPLAYER

Sergio Resquin
sresquin@5dias.com.py

Raízen demostró que el compromiso y la innovación son claves para posicionarse en el mercado de hidrocarburos paraguayo, especialmente con el reingreso de la marca Shell al país. Con un crecimiento del 19,2% en el volumen de combustibles comercializados durante 2024, la compañía se posicionó como líder en ventas y en preferencia de marca entre los consumidores.

Según Néstor Visendaz, CEO de Raízen Paraguay, este éxito se atribuye a la sólida relación con los socios comerciales y clientes, impulsada por una cultura laboral reconocida. Sobre las proyecciones para el 2025, desde la compañía se mantienen optimistas, debido a que no se pronostican problemas de suministro de combustibles. Asimismo, Raízen sigue en la búsqueda de alianzas comerciales similares a la establecida recientemente con el Banco Itaú, que promete ofrecer ventajas competitivas a sus clientes.

Con 276 estaciones de servicio en funcionamiento y un enfoque firme en la sostenibilidad, la empresa está firme en su compromiso de transformar el mercado paraguayo de hidrocarburos, ofreciendo una propuesta de valor que combina la excelencia internacional y un impacto local significativo.

¿Cómo ven la evolución de los negocios de Raízen en Paraguay después del reingreso de la marca Shell al país?

En estos tres años vemos que hemos pasado por grandes retos con mucho esfuerzo, compromiso y dedicación hacia la marca líder global que representamos. Hemos logrado consolidarnos en el mercado a través de un crecimiento sostenible, gracias a nuestro equipo humano, nuestros socios comerciales y la potencia de una marca líder global como es Shell. Hemos desembarcado con toda la energía, lo que nos llevó a convertirnos en líderes en ventas, en ser la marca preferida de la gente en el Ranking de Marcas y a desarrollar líneas de negocios para todas las necesidades de los consumidores paraguayos (movilidad y conveniencia, B2B y Trading). Asimismo, construimos relaciones de confianza con nuestros socios empresarios y clientes, fortaleciendo los valores que nos identifican.

ENTREVISTA

Néstor Visendaz, CEO y presidente de Raízen Paraguay

“Seguimos comprometidos en ofrecer calidad, respaldados por la innovación”

Todo esto sin dejar de lado nuestra cultura de trabajo. Raízen obtuvo la posición N° 4 del Ranking de los Mejores Lugares para Trabajar de GPTW y somos referentes del sector en cuanto a estándares de Calidad, Seguridad, Ética y Cumplimiento.

En Raízen decimos que nuestra raíz es el compromiso y nuestra energía el crecimiento: estamos transformando el mercado paraguayo con un modelo de gestión sostenible donde el protagonismo de nuestra gente y socios estratégicos son el motor para crecer juntos creando valor compartido.

¿Cuál es el volumen de combustible comercializado por Raízen Paraguay durante el 2024? ¿En qué sectores?

El volumen de combustible comercializado por Raízen en 2024 fue de 620km³ (+19,2% vs 2023) incluyendo las ventas en las estaciones de servicios, clientes directos agro, constructoras, transportistas a través de la tarjeta Shell Flota; y bunker (mercado de combustibles para embarcaciones).

¿Cómo ven el mercado de generación de combustibles para el 2025, considerando la coyuntura global y el precio actual de los hidrocarburos?

Raízen, salvo en el caso de Argentina donde contamos con una refinería orientada exclusivamente al abastecimiento del mercado local, no posee producción propia para otros países. Por ello, operamos principalmente a través de compras en mercados internacionales.

En este contexto, no anticipamos dificultades en cuanto a la disponibilidad global de combustibles para 2025. Sin embargo, observamos que este inicio de año ha estado marcado por cierta volatilidad en los precios internacionales, lo que, naturalmente, tiene un impacto directo en mercados como el paraguayo.

Seguimos de cerca esta dinámica para asegurar una planificación eficiente y mantener nuestro compro-



El CEO de Raízen indicó que desean dejar un legado de transferencia de tecnología.

miso con la calidad, continuidad y competitividad del suministro en el país.

¿La llegada de Donald Trump a la presidencia de los Estados Unidos podría generar alguna variación en el negocio de los hidrocarburos, teniendo en cuenta que manifestó una fuerte iniciativa de exploración petrolífera en su país? ¿Qué cambios podrían darse?

La industria de los hidrocarburos está profundamente influenciada por factores geopolíticos y económicos globales. La llegada de Donald Trump a la presidencia de EE.UU. y su enfoque en la expansión de la producción petrolera doméstica ciertamente podría generar movimientos en el mercado energético. De hecho, los primeros efectos fueron una alta volatilidad del mercado internacional del petróleo y sus derivados.

En términos generales, una mayor producción estadounidense podría impactar la oferta global, presionando los precios internacionales. No obstante, el mercado del petróleo es complejo y depende de múltiples variables, como las decisiones de la OPEP+, la evolución de la demanda global y las políticas energéticas de otras potencias.

Para una empresa líder en la distribución y comercialización de combustibles en Paraguay, nuestro foco sigue siendo garantizar un suministro confiable y competitivo para nuestros clientes, independientemente de las fluctuaciones internacionales. Nos adaptamos constantemente a los cambios del mercado y buscamos oportunidades dentro de esta dinámica para fortalecer nuestra propuesta de valor. Seguimos comprometidos con ofrecer combustibles de

la más alta calidad, respaldados por la innovación y la tecnología de Shell, asegurando que nuestros clientes accedan a productos de clase mundial en cualquier contexto global.

Actualmente ¿Qué objetivos tienen desde Raízen para Paraguay?

El principal desafío de Raízen como licenciataria de Shell en Paraguay es generar valor para nuestros accionistas, socios comerciales, consumidores y colaboradores. Ayudando a transformar el mercado paraguayo con un modelo de gestión sostenible, donde el protagonismo de nuestra gente y socios estratégicos sean el motor para crecer juntos creando valor compartido.

Además de seguir posicionando nuestra cultura laboral en Paraguay y marcar un ritmo de crecimiento y de liderazgo en la industria, el objetivo de

Hemos logrado consolidarnos en el mercado a través de un crecimiento sostenible, gracias a nuestro equipo humano, nuestros socios comerciales y la potencia de una marca líder global como es Shell”.

EL DATO

SHELL ES EL RETAILER NUMERO 1 DEL MUNDO Y FIGURA COMO LA MARCA PREFERIDA Y MAS RECORDADA POR LOS CONSUMIDORES.

Raízen es ofrecer a nuestros empresarios y clientes una propuesta de valor de nivel mundial con impacto local, a través de la marca Shell. Buscamos dejar un legado de transferencia de tecnología y conocimiento, para nuestros socios comerciales, proveedores y otros actores relacionados a nuestro negocio.

Continuamos trabajando con un enfoque muy fuerte para seguir siendo líderes en el sector, a través de nuestro compromiso con las mejores prácticas que implementamos en Salud, Seguridad y Medio Ambiente, demostrando nuestra forma de hacer negocios bajo altos estándares de ética y cumplimiento.

¿Con cuántas estaciones de servicios Shell cuentan en Paraguay?

Actualmente nuestra red cuenta con 276 estaciones de servicio Shell, operadas por nuestros socios es-

er combustibles de la más alta ón y la tecnología de Shell”



tratégicos comerciales en todo el país.

Nuestra red funciona en su totalidad a través de operadores, pero son mucho más que eso. Elegimos trabajar con personas con vocación de emprender y ofrecemos un modelo de negocio único con una relación de mutuo beneficio.

Contamos con una fuerte estrategia de Experiencia del Cliente para trabajar muy de cerca con nuestros socios, donde instamos a que toda la experiencia Shell se resume en tratar al cliente como a un invitado. Esto es posible a través de un programa de miles de horas en capacitaciones y mejora continua que lo hacemos por medio del Programa de Excelencia Shell, que incluye además medición local y global donde se mide la calidad de atención, de los productos y de las instalaciones.

¿Cuántos litros por semana/mes comercializa cada estación?

El parámetro más utilizado en la industria en este sentido es el “promedio de venta mensual por estación de servicio”. Que actualmente es de 90m3/mes para toda la industria. En nuestro caso, la red de Shell en Paraguay es de 150 m3. Esto refleja no solo la fortaleza de la marca Shell en el mercado paraguayo, sino también el impacto de una gestión eficiente en nuestras estaciones de servicio y el valor de las promociones

exclusivas desarrolladas junto a nuestros socios estratégicos.

¿Hay diferencias en la comercialización de combustibles durante el año? ¿De qué forma se dan las variaciones?

Las diferencias o variaciones se dan solo por estacionalidad, vacaciones, fin de año y en el interior en general la demanda se ve afectada en por la zafra.

¿A cuántas personas emplean en Paraguay?

Actualmente en Raízen contamos con 140 colaboradores de forma directa. A través de nuestros socios comerciales, generamos empleo indirecto para más de 1.500 personas alrededor del país, más de 100 transportistas y más de 100 proveedores.

Raízen llegó a Paraguay hace tres años con el objetivo de ser la mejor compañía de distribución de combustibles en Paraguay para nuestros clientes y liderar el mercado. Y para cumplir con este objetivo, somos una empresa que trabaja con el foco en ser protagonistas en todo lo que hacemos, empoderándonos y empoderando equipos, asumiendo responsabilidades e inspirando a todos nuestros públicos relacionados.

Estamos entre los principales lugares para trabajar en Paraguay, esto es un reconocimiento a nuestra cultura de trabajo, a través

de la cual promovemos el bienestar y desarrollo de las personas que forman parte de nuestra organización.

¿Cuáles son las certificaciones y reconocimientos que tiene la empresa actualmente?

Shell logró ser la marca preferida de los paraguayos en el rubro combustibles por tercer año consecutivo, desde su regreso a Paraguay, del Ranking de Marcas de la Cámara de Anunciantes del Paraguay.

Además, Shell se consolidó como la marca del rubro más prestigiosa de Paraguay para el consumidor, recibiendo los Premios Prestigio del Diario 5días en el 2023 y 2024, demostrando que no solamente es la marca más valiosa de la industria, sino que también es reconocida por su compromiso, liderazgo y excelencia en Paraguay.

En lo que se refiere a cultura laboral, en nuestro primer año de participación, Raízen logró no solo certificarse como un gran lugar para trabajar, sino también posicionarse en el puesto número 4 del Ranking de los mejores lugares para trabajar en Paraguay, por medio de Great Place to Work.

¿Cómo está evolucionando el negocio de los hidrocarburos en Paraguay y la región?

Hay claramente realidades distintas por país. Paraguay

es un mercado que sigue creciendo en el orden del 3 al 4% anual, mayormente en naftas. La demanda de diésel se encuentra algo más estable, ya que está muy relacionada al agro, el cual no ha mostrado gran crecimiento durante los últimos años.

¿Está prevista la apertura de más estaciones de servicios en Paraguay y en qué condiciones se van a dar?

Paraguay supera ampliamente la cantidad de estaciones por millón de habitantes, lo que implica que es un mercado sobre ofertado en cantidad de estaciones. Esto sumado a los márgenes estrechos que existen actualmente y a una gestión actual de gobierno que interviene de manera directa e indirecta en la industria. Esto produce una distorsión en este negocio, una falta de libre mercado y genera que hoy exista un porcentaje importante de las estaciones que están por debajo de su punto de equilibrio.

¿Tienen previsto realizar alianzas comerciales con empresas de Paraguay? ¿Con qué empresas serían y el tipo de rubro al que representan?

Siempre estamos atentos a generar alianzas que busquen principalmente el beneficio y el valor agregado para nuestros clientes, fortaleciendo iniciativas conjuntas que contribuyan a dar mejores ventajas competitivas y mejoren la

experiencia de las personas en una estación de servicio Shell.

Recientemente oficializamos nuestra alianza estratégica con el Banco Itaú, líder en innovación financiera y el mayor banco privado de América Latina en activos, a través del cual fortalecimos nuestro compromiso con ofrecer beneficios exclusivos al instante y a todos por igual en la compra de combustibles Shell durante todo el año.

La solidez y trayectoria de firmas como el Banco Itaú, combinadas con la experiencia de una marca como Shell, con más de 100 años siendo líder global en combustibles, nos impulsan a seguir innovando y creando oportunidades únicas para que más personas disfruten de la mejor calidad y rendimiento en cada carga.

¿Cuáles son las promociones existentes desde la empresa para los conductores particulares que acceden a sus combustibles?

El acuerdo con el Banco Itaú consolidó una colaboración que ha estado vigente a lo largo de 2024, permitiendo que miles de clientes accedan a los combustibles de calidad mundial de Shell con descuentos y facilidades a través de las tarjetas de Itaú.

Hoy mismo, los beneficios exclusivos vigentes que los clientes pueden encontrar en Shell son los siguientes:

- Todos los lunes: Descuentos del 15% en todos los combustibles con las tarjetas de débito Mastercard y crédito Visa.

- Todos los miércoles: Descuento del 20% en todos los combustibles para clientes de Personal Bank con las tarjetas de débito Visa Infinite y las tarjetas de crédito Visa y American Express.

- Viernes de V-Power: Primer viernes de cada mes, 20% de descuento con todas las tarjetas arriba mencionadas.

¿Qué beneficios tienen las empresas de transporte fluvial que operan con Raízen?

Nuestro compromiso con el sector es brindar un servicio de excelencia ofreciendo tres puertos de carga para el transporte internacional y de cabotaje, al mismo tiempo que establecemos sólidas relaciones con nuestros clientes y ganamos una posición de liderazgo en los mercados en los que operamos.

Con la fuerza de la oferta integrada de Shell, consolidamos nuestra posición como uno de los principales players del mercado, garantizando un suministro confiable y una oferta global completa de valor, esto sumado a altos estándares de seguridad en nuestras operaciones.

¿La obtención de Grado de Inversión en Paraguay, genera algún tipo de cambio para el negocio de los hidrocarburos?

La obtención del Grado de Inversión por parte de Paraguay es, sin duda, un hito muy positivo para la economía del país en su conjunto, y también pudiera tener implicancias positivas para el negocio de los hidrocarburos. Este reconocimiento genera mayor confianza en los mercados internacionales, lo que se traduce en un acceso más competitivo a financiamiento, tanto para el Estado como para el sector privado. Para nuestro negocio en particular, esto pudiera significar un entorno más propicio para atraer más inversiones, que acentúen el desarrollo del negocio. Ojalá esto así suceda. Por el momento no vemos ningún indicio al respecto, ya que para que esto suceda, el grado de inversión debe de ir acompañado con una política de estado acorde.

BOLETÍN DEL BCP

Continental, GNB e Itaú encabezan ranking hasta febrero

Bancos prestaron US\$ 799 millones para mantener y reparar vehículos

prensa@5dias.com.py

El parque automotor sigue creciendo en Paraguay y, con ello, los créditos para la venta, mantenimiento y reparación de vehículos. De esta forma, la ciudadanía con determinado poder adquisitivo tiene acceso a la movilidad. Según el último boletín estadístico del Banco Central del Paraguay (BCP), los 17 bancos de plaza otorgaron aproximadamente US\$ 799 millones en préstamos, al cierre de febrero de este año.

En la cima de la lista se encuentra el Banco Continental, que dio créditos por un total de US\$ 221,5 millones. Esta entidad implementó diversas estrategias para atraer a los consumidores, incluyendo tasas de interés competitivas y plazos flexibles. Su enfoque en la atención al cliente y la rapidez en la aprobación de créditos fue clave para consolidar su posición en el mercado.

El segundo lugar lo ocupa GNB Paraguay, con un total de US\$ 133,9 millones en créditos. La empresa de capital extranjero se destaca por su capacidad de ofrecer productos financieros adaptados a las necesidades de los clientes, incluyendo opciones de financiamiento para vehículos nuevos y usados.

Itaú Paraguay se posiciona en el tercer lugar, con US\$ 114,1 millones en préstamos para vehículos. La entidad financiera ofrece soluciones integrales que no solo incluyen financiamiento, sino también seguros y servicios adicionales. Su enfoque en la sostenibilidad, promoviendo vehículos eléctricos y de bajo consumo, ha resonado positivamente entre los consumidores conscientes del medio ambiente.

En el cuarto puesto se ubica Sudameris Bank. Esta banca privada entregó al segundo mes del año unos US\$ 79,1 millones en créditos. Este banco supo aprovechar su red de sucursales y su presencia en el mercado para ofrecer produc-

CRÉDITOS VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS

Datos al 28/02/2025

Tipo de cambio: G. 7.950

Entidades financieras	En millones de G.	En millones de US\$ (aprox.)
 Banco Continental	1.760.549	221,5
 GNB Paraguay	1.064.129	133,9
 Itaú Paraguay	906.999	114,1
 Sudameris Bank	629.069	79,1
 Banco BASA	356.834	44,9
 Banco Atlas	326.388	41,1
 Ueno Bank	228.854	28,8
 Banco Nacional de Fomento	210.193	26,4
 Bancop	175.014	22,0
 Zeta Banco	165.389	20,8
 Banco Río	161.438	20,3
 Interfisa Banco	141.389	17,8
 Banco Familiar	62.747	7,9
 Solar Banco	54.173	6,8
 Banco Do Brasil	44.503	5,6
 Citibank	40.502	5,1
 Banco de la Nación Argentina	27.069	3,4
Total Sistema	6.355.240	799,4

tos atractivos. Asimismo, implementó campañas de marketing que destacan la importancia de la movilidad y el acceso a vehículos, lo que contribuyó a su crecimiento en este sector.

ÚLTIMOS LUGARES

Banco BASA ocupa el quinto lugar con US\$ 44,9 millones en créditos, seguido por Atlas, con US\$ 41,1 millones. Este último banco ha desarrollado productos específicos para la compra de vehículos, incluyendo opciones de financiamiento a tasas preferenciales. Su enfoque en la innovación y la digitalización ha facilitado el acceso a sus servicios,

atrayendo a un público más joven.

El séptimo lugar fue para Ueno Bank, con la entrega de US\$ 28,8 millones en créditos. Detrás de este, se encuentra el Banco Nacional de Fomento (BNF), con US\$ 26,4 millones en préstamos para el sector de venta, mantenimiento y reparación de vehículos. La banca pública centró sus esfuerzos en apoyar a sectores vulnerables y fomentar la inclusión financiera. Su compromiso con el desarrollo social ha sido bien recibido por la comunidad, lo que ha fortalecido su reputación en el mercado.

En los últimos lugares del ranking figuran Bancop y Zeta Banco con un movimiento en créditos para vehículos de US\$ 22 millones y US\$ 20,8 millones, respectivamente. Ambos bancos han implementado estrategias de marketing efectivas y han buscado diversificar sus productos para atraer a diferentes segmentos del mercado.

EVOLUCIÓN

El crédito destinado a la venta, mantenimiento y reparación de vehículos en el sistema bancario paraguayo mostró una evolución positiva durante la mayor parte del



El parque automotor sigue en expansión en el país.

EL DATO

CASI US\$ 470 MILLONES DIERON LOS TRES GRANDES BANCOS DEL SISTEMA PARAGUAYO.

LA CIFRA

US\$ 62 MILLONES MÁS FUERON OTORGADOS EN FEB. DEL 2025.

2024, según datos de la banca matriz. En febrero del año pasado, los préstamos alcanzaron los US\$ 737,8 millones, que fueron aumentando progresivamente hasta noviembre. En este mes, se registró un pico de US\$ 860,7 millones. Sin embargo, a partir de diciembre, se observó una leve tendencia a la baja, cerrando en febrero de 2025 con 799,4 millones de dólares.

El crecimiento del crédito durante la mayor parte del 2024 puede explicarse por diversos factores, como la recuperación económica, el aumento del consumo y

la mayor disponibilidad de financiamiento bancario. Además, el sector automotor ha mostrado signos de dinamismo, impulsado por la compra de vehículos nuevos y el mantenimiento de flotas en circulación. Sin embargo, la desaceleración observada a partir de diciembre puede responder a factores estacionales, ajustes en la política monetaria o una menor demanda por parte de los consumidores y empresas. El comportamiento del crédito en dólares refleja la influencia de variaciones en el tipo de cambio y en la demanda del sector.

Cómo la inteligencia artificial puede impulsar la productividad en América Latina



BAS BAKKER,
JEFE DE LA DIVISION DE LATAM,
DEPARTAMENTO DEL HEMISFERIO
OCCIDENTAL DEL FMI.



SOPHIA CHEN,
ECONOMISTA PRINCIPAL



DMITRY VASILYEV,
ECONOMISTA PRINCIPAL



Formalizar la situación laboral de más trabajadores ayudará a la región a aprovechar al máximo el potencial de la IA para impulsar el crecimiento. La formalización ayudaría a poner las ventajas de la IA al alcance de más usuarios y empresas.

Algunos países corren el riesgo de desaprovechar todas las ventajas económicas de la inteligencia artificial (IA), pero un mercado laboral más formal y la ampliación del acceso digital pueden ser útiles.

América Latina y el Caribe es desde hace tiempo una de las regiones con mercados de trabajo más informales. Gran parte de la fuerza de trabajo se encuentra fuera de la economía formal, lo que priva a muchos del acceso a prestaciones y protecciones laborales.

Los negocios informales suelen ser pequeños, tienen acceso limitado a los sistemas financieros y jurídicos y enfrentan más dificultades a la hora de atraer la inversión. Además, es menos probable que adopten nuevas tecnologías porque no cuentan con los recursos y el tamaño necesarios para que la innovación sea viable.

Menos de la mitad de los puestos de trabajo de la región tienden a verse muy afectados

por la IA. Este porcentaje es más bajo que el de las economías avanzadas como el Reino Unido o Estados Unidos, y ello se debe sobre todo al gran tamaño del sector informal. A grandes rasgos, más de la mitad de los puestos de trabajo de la región son informales. En algunos países como Bolivia, Perú y Honduras, la proporción de empleos informales supera los dos tercios del total, según datos de la Organización Internacional del Trabajo.

La exposición relativamente baja a la IA puede ayudar a la región a evitar las perturbaciones más inmediatas, pero estos países también corren el riesgo de no poder aprovechar plenamente las ventajas del crecimiento económico impulsado por la IA, tal y como mostramos en un reciente documento de trabajo. Aproximadamente la mitad del total de trabajos expuestos a la IA, como por ejemplo los del sector de la salud, se beneficiarían de una productividad mejorada por la IA sin sufrir pérdidas importantes de empleo. En otros casos, como el de los trabajos en

centros de atención telefónica, el riesgo de desplazamiento por la IA sería mayor.

Formalizar la situación laboral de más trabajadores ayudará a la región a aprovechar al máximo el potencial de la IA para impulsar el crecimiento. La formalización ayudaría a poner las ventajas de la IA al alcance de más usuarios y permitiría a trabajadores y empresas aprovechar la IA para crecer.

Para incentivar la transición de las empresas relativamente nuevas hacia el sector formal, los países pueden ampliar el acceso al financiamiento y simplificar la regulación. Reducir la carga regulatoria, por ejemplo, aligerando las restricciones a las licencias ocupacionales, puede a su vez reducir los costos operativos del sector formal. Al reforzar la educación, la capacitación y las redes de protección social, los trabajadores dispondrán de más herramientas para adaptarse a una economía impulsada por la IA, y se garantizará que nadie se quede atrás.

INTERNACIONALES

Reducción de 4,6% en combustibles

Petrobras baja los precios del diésel por primera vez en más de un año en Brasil

prensa@5dias.com.py

Desde la petrolera estatal brasileña Petrobras redujeron los precios del diésel en las refinerías por primera vez en más de un año, ya que los precios locales actualmente se encuentran por encima de la paridad de importación, publicó Reuters. La compañía bajó el precio del diésel vendido a los distribuidores en un 4,6% a 3,55 reales (0,6197 dólares) por litro a partir del 1 de abril, mientras que los precios de la gasolina se mantienen sin cambios.

Desde la empresa añadieron que también tocarán el precio de los combustibles para aviones a los distribuidores en un promedio de 7,9%. La medida marca el primer ajuste del precio del diésel por parte de la mayor refinería de petróleo

de Brasil desde principios de febrero, cuando aplicó un aumento de casi el 7%, y el primer recorte desde diciembre de 2023.

Desde Reuters destacaron que la medida debería ser una buena noticia para el presidente izquierdista Luiz Inácio Lula da Silva, cuyos índices de aprobación han caído drásticamente en los últimos meses en medio de una alta inflación.

Bajo el mando de Lula, Petrobras adoptó una nueva estrategia de precios que pretende proteger los precios del combustible en Brasil de la volatilidad internacional, manteniendo al mismo tiempo las ventas rentables para la empresa.

La decisión de Petrobras sigue a la apreciación de la moneda brasileña, que se ha fortalecido casi un 8% frente al dólar estadounidense este año, y ocurrió



La reducción de la petrolera también afectará al sector de la aviación, con reducciones de 7,9%.

mientras los precios mundiales del petróleo se negociaban por debajo de sus niveles en el momento del

último aumento de precios de la compañía.

Durante la mayor parte de

este mes, los precios del diésel de Petrobras se mantuvieron por encima de la paridad de importación y

estaban un 2% por encima de ella el lunes, según Abicom, una asociación de importadores de combustible.

prensa@5dias.com.py

AJUSTE DE PETROLERA ESTATAL

YPF y otras petroleras aplicaron un ajuste en los precios de la nafta y el gasoil en Argentina desde la medianoche del 1 de abril. El aumento está vinculado a la actualización del Impuesto a los Combustibles Líquidos y a un ajuste adicional por parte de la petrolera estatal. Este ajuste contribuirá a presionar la inflación de abril, que ya enfrenta aumentos en otros rubros como transporte, energía y alimentos, publicó El Observador.

El medio del vecino país reportó que, con esta medida, la Argentina se presenta como la nación con la nafta más cara de América del Sur, sólo por detrás de

Aumenta la nafta en Argentina 1,75% y presiona sobre la inflación

Uruguay y Chile, cuyo abastecimiento depende de importaciones. Las ventas de combustibles siguen cayendo, con una contracción del 4% interanual en febrero, lo que refleja un patrón de consumo decreciente. El incremento del 1,75% en los precios de los combustibles, anunciado por YPF y esperado para el resto de las petroleras, responde a varios factores. En primer lugar, la actualización del Impuesto a los Combustibles Líquidos y el Dióxido de Carbono, que está vinculada a la inflación y al tipo

de cambio oficial. Además, las empresas ajustan sus precios para acompañar el ritmo de la devaluación y el incremento de los costos operativos, lo que también justifica una corrección en los precios de los combustibles.

Este aumento se enmarca dentro de una serie de ajustes previos, que en marzo habían sido del 1,9%. Las petroleras, en particular YPF, que lidera el mercado con un 60% de participación, aplican subas mensuales con un ajuste en lí-

nea con el tipo de cambio y las modificaciones fiscales del gobierno.

La suba de los combustibles, que se suma a los aumentos en servicios como agua, luz y gas, así como a los costos del transporte público, ejercerá una presión adicional sobre la inflación de abril. Las consultoras ya anticipan que la inflación de marzo superará el 2,4% de febrero, y se espera que en abril los aumentos en el transporte y la energía contribuyan a un incremento aún mayor.

