



EZEQUIEL LÓPEZ

"LAS EMPRESAS QUE NO ADOPTAN HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA OPTIMIZAR PROCESOS, ESTÁN EN RIESGO DE QUEDAR REZAGADAS"

PÁG. 5

DIOSX

LUNES
6 DE
ENERO
DE 2025

AÑO 2

Nº 674

TECNOLOGÍA

CEO DE CONTO

ALAN PEÑA:

"Más que nada es una cuestión de romper ese miedo que la gente todavía tiene a la tecnología"

El CEO de Conto, aplicación de servicios contables, señaló que todavía queda mucho por hacer para lograr una completa digitalización de todos los procesos en Paraguay, más aún comparándonos con otros países de la Región. En este sentido mencionó que es fundamental que la población se siga animando a optar por estas herramientas tecnológicas para facilitar su día a día. Agregó que desde la compañía se encargan de educar a sus usuarios acerca de Tributación y de esta manera aportan a la formalización del país.

Pág. 4

NX 350h

TECNOLOGÍA QUE CONECTA

(021) 619-0450

Lexus Paraguay

Lexus Py

Avda. Mariscal López esquina Reclus - Asunción

La importancia del management en tiempos de internacionalidad



RODRIGO ARTURI
DIRECTOR EJECUTIVO EN INITIATIVE
ESCUELA DE NEGOCIOS

En el contexto actual en donde todo está <<internacionalizado>> y teniendo en cuenta la rápida evolución tecnológica, las empresas que experimentan un período de crecimiento deben afrontar no solo oportunidades, sino también desafíos significativos.

Uno de los retos más destacados es la amenaza de nuevos competidores a nivel mundial que, con sus recursos y experiencia, pueden alterar rápidamente la dinámica del mercado. En este sentido, mejorar el management se convierte en una estrategia esencial para garantizar la sostenibilidad y el éxito a largo plazo de cualquier organización en expansión, tanto a nivel país como cruzando fronteras.

El panorama empresarial actual está marcado por una creciente interconexión. Las barreras geográficas se desdibujan, y las empresas pueden acceder a mercados lejanos con mayor facilidad que nunca. Sin embargo, esta apertura también significa que las empresas locales deben competir con actores que poseen diversas ventajas, como economías de escala, acceso a tecnologías avanzadas y una experiencia de mercado más amplia. Así, el management efectivo se convierte en un factor diferenciador crucial.

Un enfoque proactivo en el Management

El crecimiento de una empresa, aunque es una señal positiva, también puede conllevar un desorden interno si no se gestiona adecuadamente. La expansión puede provocar sobrecarga en los procesos existentes, lo que a su vez puede llevar a la ineficiencia y la insatisfacción del cliente. Un enfoque proactivo en el management permite anticipar estos problemas y establecer mecanismos que faciliten una transición suave. Esto incluye la revisión de la estructura organizativa, la optimización de procesos y la implementación de herramientas de gestión que promuevan la eficiencia.

Desarrollo del Talento: La Clave para el Éxito

Uno de los activos más valiosos de una empresa son sus colaboradores. Durante los periodos de crecimiento, la demanda de talento puede superar la oferta, lo que convierte a la gestión del mismo en una prioridad estratégica. Las empresas deben ser capaces de atraer y retener a los mejores profesionales del sector, lo que implica crear un ambiente de trabajo atractivo y ofrecer oportunidades de desarrollo profesional.

Un management efectivo no solo se centra en la contratación, sino también en el desarrollo continuo del personal. Esto incluye programas de

capacitación, mentoría y oportunidades para el crecimiento profesional. Cuando los colaboradores sienten que se valora su desarrollo, están más motivados y comprometidos, lo que contribuye a una mayor productividad y, en última instancia, al éxito de la empresa.

Innovar: La clave de este y todos los tiempos.

La competencia internacional no solo exige a las empresas que optimicen sus operaciones, sino que también las impulsa a innovar constantemente. La innovación no se limita a la creación de nuevos productos; también abarca la mejora de procesos, la adopción de nuevas tecnologías y la búsqueda de formas creativas de satisfacer las necesidades del cliente. Un management efectivo debe fomentar una cultura de innovación, donde se alienten las ideas y la experimentación.

Esto implica crear un entorno en el que los colaboradores se sientan seguros para proponer nuevas ideas y donde se valore el aprendizaje continuo. Las empresas que logran establecer una cultura de innovación pueden adaptarse más rápidamente a las tendencias del mercado y a las expectativas cambiantes de los consumidores, lo que les otorga una ventaja competitiva.

Por otro lado, en un entorno empresarial en constante cambio, la agilidad organizacional es esencial. Las empresas deben ser capaces de responder rápidamente a las nuevas oportunidades y amenazas. Un management eficaz establece procesos que permiten a la organización ser flexible y adaptable. Esto incluye la implementación de metodologías ágiles, que facilitan la colaboración y la rapidez en la toma de decisiones.

La agilidad no solo se refiere a la capacidad de respuesta, sino también a la anticipación de cambios en el mercado. Un buen management debe incluir análisis de mercado y vigilancia competitiva para identificar tendencias emergentes y ajustar las estrategias en consecuencia. Las empresas que son proactivas en lugar de reactivas estarán mejor posicionadas para enfrentar la competencia internacional.

La misma, también enfatiza la importancia de construir una marca fuerte y ofrecer una experiencia excepcional al cliente. En un mercado saturado, las empresas deben diferenciarse no solo por la calidad de sus productos, sino también por su capacidad para crear relaciones significativas con los consumidores. Un management efectivo debe centrarse en la creación de estrategias de marketing que resalten la propuesta de valor única de la empresa y en la implementación de prácticas que mejoren la experiencia del cliente

en cada punto de contacto.

Esto incluye la escucha activa de las opiniones de los clientes, la personalización de la oferta y la rápida resolución de problemas. Las empresas que logran establecer una conexión emocional con sus clientes no solo fomentan la lealtad, sino que también pueden beneficiarse del boca a boca positivo, lo que es invaluable en un entorno competitivo.

Ante la amenaza de competidores internacionales, las empresas deben considerar estrategias de diversificación. Expandirse a nuevos mercados o desarrollar nuevas líneas de productos puede ser una forma efectiva de mitigar riesgos y aumentar la competitividad. Un management sólido facilita la identificación de oportunidades de diversificación y proporciona el marco necesario para llevar a cabo estas iniciativas con éxito.

Es crucial realizar un análisis exhaustivo del mercado antes de lanzarse a nuevas aventuras. Esto implica investigar las preferencias y comportamientos de los consumidores en el mercado objetivo, así como evaluar la competencia local. Un enfoque estratégico en la diversificación puede proporcionar a las empresas una ventaja competitiva sostenible.

Cualquier esfuerzo por mejorar el management durante periodos de crecimiento inevitablemente implica un cambio. Sin embargo, el cambio puede ser una de las principales fuentes de resistencia dentro de una organización. Un management efectivo debe ser capaz de gestionar este cambio de manera que minimice la resistencia y maximice la aceptación. Lo que incluye la comunicación transparente sobre la necesidad de hacer algo diferente, la capacitación adecuada y el apoyo continuo a los colaboradores durante el proceso.

La gestión del cambio no es solo una cuestión de implementar nuevas políticas o procedimientos; también implica abordar las preocupaciones y los miedos de los que forman la empresa. Crear un entorno en el que ellos se sientan seguros y apoyados es esencial para garantizar una transición exitosa.

Este 2025, tenemos el gran desafío de mejorar el management de nuestras empresas, aún más en periodos de crecimiento. Estos puntos son esenciales para que las mismas puedan enfrentar las amenazas de la competencia internacional. A medida que las organizaciones se expanden, saber adaptarse a nuevos retos y oportunidades será clave para mantenerse en auge e incluso, ser líderes en cada industria.

Uno de los retos más destacados es la amenaza de nuevos competidores a nivel mundial que, con sus recursos y experiencia, pueden alterar rápidamente la dinámica del mercado".

EMBA

EXECUTIVE MASTER
OF BUSINESS
ADMINISTRATION

**BENEFICIOS
EXCLUSIVOS**
POR INSCRIPCIÓN
ANTICIPADA

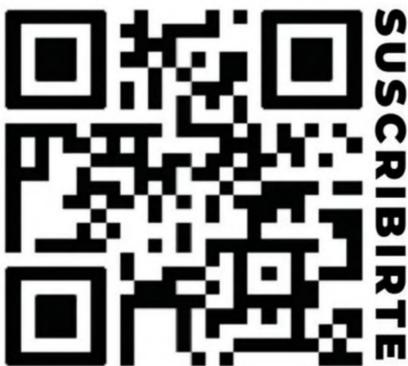


Initiative
ESCUELA DE NEGOCIOS

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

5**dias**
POWERPLAYER

prensa@5dias.com.py

ENTREVISTA

Alan Peña, CEO de Conto

“Aún falta más para poder llegar a que todo sea digital en Paraguay”

El CEO de Conto, Alan Peña, señaló que todavía están en la tarea de romper paradigmas para que la digitalización de todo tipo de servicios, siga penetrando en la mayor cantidad de población posible.

Agregó que ellos se encargan de ofrecer una aplicación de servicios contables para personas físicas, que tiene como objetivo educar en materia tributaria a sus clientes y a la vez ayudar en la formalización del país.

¿Cuál es la promoción que están lanzando con Conto?

Nosotros tenemos a Conto, una aplicación de servicios contables para personas físicas, que busca formalizar a todos los contribuyentes del país, también fomentando la educación financiera. Nosotros lo que tenemos ahora mismo con Conto, ya estamos esperando un año en el mercado, y lo que estamos haciendo es lanzando una promoción para todo este mes de enero, donde nosotros le vamos a ofrecer a todos nuestros clientes, el cliente que primera vez haga Conto, el primer mes de suscripción gratis.

¿Cómo funciona Conto?

Conto, a diferencia de los servicios contables tradicionales, es una aplicación donde vos cargás tus facturas a la plataforma, un contador procesa todos los documentos, y entonces vos podés ver de toda la factura que hagás, podés ver todas las que fueron procesadas, todas las que aplicaron a IVA, todas las que aplicaron a IRP, y entonces de esa manera se hace un seguimiento en tiempo real de todos tus documentos, y también podés aprender un poco más sobre tributación. Vas a poder ver que tu factura de combustible aplicó a IRP, y no aplicó a IVA por esta razón. También le ofrecemos a los clientes un reporte donde ellos van a poder ver sus ingresos y sus egresos directos desde la aplicación, que puede ser comparable mensualmente, para que de esa manera los clientes puedan ver cuánto ellos gastaron por rubro en mayo, en abril, en agosto, y compararse para poder tomar de esta manera una mejor decisión financiera para el futuro. Aparte de eso, nosotros más que nada buscamos a personas físicas, y tenemos planes de IVA, de IRP, de ganancias capitales y de renta personal, y también de IVA

simple, y las combinaciones de las cuatro.

¿Consideran que esto ayuda a formalizar?

Más que nada queremos fomentar la formalización a un precio accesible, porque tenemos un buen precio, bastante competitivo. También nosotros apuntamos a que ellos aprendan sobre lo que es la parte financiera, porque no solamente la gente no conoce lo que es la contabilidad, sino que tampoco saben mucho de lo que es la parte financiera. Y también mucha gente está hoy en día en una situación de irregularidad, que buscan formalizar.

¿Cuán importante es la implementación de la tecnología en este y otros rubros?

La tecnología es vital para poder lograr la transparencia en todas las gestiones. Hoy en día, en la contabilidad tradicional, vos no podés ver lo que el contador hace. Con Conto, nosotros no solamente fomentamos la formalización, sino que también fomentamos la transparencia. Porque vos podés ver todos los documentos que fueron procesados, en tiempo real, a cuáles impuestos fueron, y también cuáles fueron irreducibles y cuáles no. Es importante también tener en cuenta que la tecnología está para quedarse, y vamos nosotros a seguir mejorando la aplicación para que el día de mañana la aplicación no solamente sea una herramienta contable, sino que también sea una herramienta financiera que te va a poder recomendar a vos mejores prácticas en lo que sería de tu vida financiera para poder mejorar tu perfil crediticio, para poder mejorar tu mirada ante las entidades financieras.

¿Trabajan en conjunto con la DNIT?

Por supuesto, sí. Nosotros trabajamos muy cerca con la DNIT, y con ellos nosotros ayudamos a desarrollar este producto. Este producto no es de la DNIT, es propio de Conto, pero nosotros, bajo los estándares y exigencias de la DNIT, desarrollamos este producto para poder



Alan Peña, CEO de Conto

ofrecerle a los clientes una mejor alternativa a lo que es la contabilidad y poder llegar incluso a esas personas que no entienden o no saben sobre la contabilidad y que puedan aprender con nosotros al mismo tiempo que Conto le ofrece a todos sus documentos de manera transparente.

¿Cómo está Paraguay en lo que se refiere a aplicación de tecnología?

A nosotros todavía nos falta bastante en lo que sería la implementación de la tecnología en el ámbito contable y tributario. Conto es una herramienta nueva, está hace poco tiempo, hace ya un año y medio, y alternativas de Conto, están

en el mercado hace bastante más tiempo, pero lo que nos damos cuenta es que aún falta más para poder llegar a que todo sea digital en Paraguay. También buscamos formalizar y digitalizar a la mayor cantidad de personas posible, por lo que hoy en día hay mucho mercado por conquistar, y hay muchas personas a las cuales hay que convencer todavía de que alternativas digitales son la manera más segura y transparente de operar, porque al final del día esto da una educación, porque vos lo que tenés es un producto desarrollado en Paraguay por paraguayos, pero le tenés que convencer a paraguayos que

prueben, usen y confíen en lo que nosotros estamos ofreciendo y que prueben más que nada lo que sería llevar de contabilidad más ordenadamente con nosotros.

¿Cuáles serían los motivos por los que falta una mayor penetración de este tipo de servicios en la población?

Hay varios tipos de motivos, la gente no está acostumbrada todavía a tener aplicaciones de todo tipo, vemos ejemplos en otros rubros donde se está intentando implementar la tecnología, pero aún así la gente quiere recurrir al trato presencial o a tratos físicos, como podemos ver

Buscamos formalizar y digitalizar a la mayor cantidad de personas posible, por lo que hoy en día hay mucho mercado por crecer, hay mucho mercado por conquistar, y hay muchas personas a las cuales convencer todavía".

en los bancos. Tenemos un desafío que es convencerle al cliente de que nosotros, al ser una empresa de compatibilidad digital, tenemos los mismos estándares, criterios y también la misma confianza que vos tendrías con un contador tradicional, así como un banco digital va a tener los mismos criterios, las mismas exigencias, los mismos estándares y los mismos resultados que un banco tradicional de presencia física.

Y solo imaginar ese tipo de paradigmas que hay que romper porque en el país estamos impulsando la tecnología, la penetración en cuanto a tecnología no es la mejor en comparación con otros mercados. Hay que romper paradigmas de que me tengo que ir a mi contador físico o a darle mi factura específica para que él procese y nosotros lo que le decimos a nuestro cliente es no me tenés que traer tu factura, no pierdas tiempo vos, enfocate en lo que más te importa, subir tu factura a mi aplicación, cuánto te procesa todos tus documentos, virtualmente, y es que vas a tener toda tu declaración presentada en fecha y vas a poder hacer un seguimiento en tiempo real de todo lo que te he dado, de todo lo que tú hagás. Más que nada es una cuestión de romper ese miedo que la gente tiene a la tecnología todavía.

prensa@5dias.com.py

ENTREVISTA

Ezequiel López, Director de Legra

“La tecnología no es solo una ventaja competitiva, sino que es una necesidad”

Ezequiel López, Director de Legra señaló que las empresas que no adoptan herramientas tecnológicas para optimizar procesos, conectar mejor con sus clientes o tomar decisiones basadas en datos, están en riesgo de quedar rezagadas.

Agregó que están trabajando en el desarrollo de soluciones más inteligentes y automatizadas, integrando tecnologías como inteligencia artificial y análisis avanzado de datos. Planean a su vez ampliar sus servicios en plataformas móviles y servicios en la nube para garantizar que sus clientes puedan operar con flexibilidad desde cualquier lugar.

¿Cómo cerraron el año 2024?

El año 2024 fue un año excelente con balance positivo, ya que tuvimos un crecimiento del 20% con respecto al año anterior.

Nos permitió consolidar nuestra reputación como un socio tecnológico confiable y adaptable, algo que fue clave para nuestros resultados.

Además, internamente fue un año de aprendizaje y optimización. Implementamos mejoras en nuestras gestiones de Soporte, fortalecimos a nuestro equipo y sentamos las bases para proyectos ambiciosos en 2025.

¿Cuáles son los productos o servicios más destacados de la empresa?

Nuestro producto premium es el ElyonCRM, una solución integral desarrollada por nuestra Empresa, que redefine la forma en que las empresas gestionan la relación con sus clientes. Este software permite integrar, de manera eficiente y centralizada, todas las áreas clave relacionadas con la atención al cliente y los procesos internos.

Entre sus funcionalidades más destacadas, el ElyonCRM abarca:

Gestión Comercial (Ventas): Facilita el seguimiento y cierre de oportunidades de negocio.

Análisis de Crédito: A través de un flujo de trabajo automatizado y un motor de decisiones, optimiza la evaluación crediticia.

Gestión de Recupero (Cobranzas): Mejora la efectividad en la recuperación de cartera.

Atención al Cliente: Brinda soporte tanto en canales presenciales como virtuales, asegurando una experiencia consistente.

Atención de Casos (Ticketing): Permite gestionar consultas, problemas y solicitudes con eficiencia.

Además, el ElyonCRM se complementa con herramientas de comunicación avanzada que conectan directamente con los clientes a través de WhatsApp, Redes Sociales y llamadas telefónicas, garantizando un contacto ágil y personalizado.

Esta combinación de funcionalidades hace del ElyonCRM una solución robusta, versátil y diseñada para adaptarse a las necesidades específicas de nuestros clientes, impulsando su eficiencia y competitividad.

¿Son cada vez más las empresas que se ven obligadas a asesorarse en cuestiones tecnológicas o quedan fuera del mercado?

Hoy en día, la tecnología no es solo una ventaja compe-



Ezequiel López, Director de Legra

titiva, sino que es una necesidad. Las empresas que no adoptan herramientas tecnológicas para optimizar procesos, conectar mejor con sus clientes o tomar decisiones basadas en datos, están en riesgo de quedar rezagadas. Desde nuestra experiencia, hemos visto cómo nuestros clientes han optimizado sus operaciones, logrando resultados notables al implementar soluciones tecnológicas. Nuestra misión es ser ese socio estratégico, ofreciéndoles no solo software, sino también un acompañamiento cercano que les

permita adaptarse y evolucionar en un mercado que no espera.

¿La situación económica del país durante el 2024 benefició o afectó a la firma?

El 2024 fue un año de retos y oportunidades. La incertidumbre económica llevó a muchas empresas a replantear sus prioridades, lo que generó un escenario desafiante para el sector tecnológico. Sin embargo, logramos aprovechar esta coyuntura para consolidar nuestras relaciones con los clientes existentes, quienes

encontraron en nuestras soluciones una herramienta clave para optimizar sus operaciones y mantenerse competitivos.

Además, fue un año en el que captamos nuevos clientes que entendieron la importancia estratégica de invertir en tecnología para adaptarse a un mercado en constante cambio. Estos logros, sumados a nuestro enfoque en la innovación y el acompañamiento cercano, nos permitieron cerrar el año con resultados sólidos y una base sólida para seguir creciendo en el 2025.

¿Cuáles son las expectativas o los desafíos para este 2025?

Para este año 2025, nuestras expectativas son optimistas, pero somos conscientes de los desafíos que tenemos por delante. Por un lado, queremos consolidar el crecimiento que logramos el año pasado, manteniendo nuestro enfoque en la satisfacción del Cliente. Además, sabemos que la competencia en nuestro rubro es importante, lo que nos obliga a innovar constantemente y adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado y a la evolución de la tecnología. Este año será clave para profundizar en la personalización de nuestras soluciones, optimizar procesos internos y fortalecer nuestra presencia en mercados clave.

¿Hay productos o servicios en los que pretenden innovar de aquí en adelante?

Estamos trabajando en el desarrollo de soluciones más inteligentes y automatizadas, integrando tecnologías como inteligencia artificial y análisis avanzado de datos. También planeamos ampliar nuestros servicios en plataformas móviles y servicios en la nube para garantizar que nuestros clientes puedan operar con flexibilidad desde cualquier lugar. Más allá del desarrollo de productos, también queremos innovar en la manera en que brindamos soporte y acompañamiento a nuestros clientes, asegurándonos de que cada implementación sea un éxito real y medible.



Desarrollamos soluciones avanzadas en software, IA y conectividad para aumentar la eficiencia y competitividad de su empresa.



prensa@5dias.com.py

TECNOLOGÍA

Softshop

El impacto de la Inteligencia Artificial en la sociedad moderna

La Inteligencia Artificial (IA) ha dejado de ser una promesa del futuro para convertirse en una herramienta esencial que impulsa avances significativos en diversos sectores. Su capacidad para automatizar tareas, analizar datos complejos y brindar soporte efectivo está transformando industrias y mejorando la calidad de vida de las personas.

En el sector de la salud, la IA permite diagnósticos más rápidos y precisos mediante el análisis avanzado de imágenes, optimizando tanto la atención al paciente como los procesos médicos.

En la agronomía, posibilita la recolección y análisis de datos de cultivos en tiempo real, ayudando a los productores a tomar decisiones informadas que aumentan el rendimiento y reducen el impacto ambiental.

En la atención al cliente, los chatbots inteligentes ofrecen soporte inmediato y personalizado, mejorando la experiencia del usuario y optimizando recursos empresariales.

Estos son solo algunos ejemplos del impacto de la IA en el mundo. Su versatilidad también la convierte en una herramienta indispensable en áreas como la educación, la logística, el marketing, la manufactura y muchos otros sectores, donde está redefiniendo cómo las organizaciones alcanzan sus objetivos.

IA EN DIVERSOS SECTORES

Juan Cazenave, presidente de Softshop S.A., destacó las oportunidades que se vislumbran a nivel local y cómo el segmento corporativo paraguayo ha avanzado hacia una mayor adopción tecnológica en sus procesos. "Invertimos constantemente en nuestro equipo humano, proporcionándoles capacitaciones y recursos de laboratorio para fortalecer sus conocimientos", señaló.

Cazenave resaltó la aplicación de la IA en sectores clave como el agro y la medicina. "El uso de la IA hoy abarca desde el agronegocio, donde ayuda a aumentar la productividad, hasta la medicina, mejorando el análisis de imágenes", afirmó.

Además, enfatizó que la IA generativa tendrá un



JUAN CAZENAVE
PRESIDENTE DE SOFTSHOP

"Con la transformación digital y la incorporación de la Inteligencia Artificial, podemos ampliar el conocimiento sobre nuestros datos, tomar mejores decisiones de negocios, acelerar procesos".

impacto tan transformador como lo tuvo Excel en su momento, y anticipó que tanto esta tecnología como la computación cuántica revolucionarán el panorama empresarial en el próximo año.

DESAFÍOS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Cazenave subrayó la importancia de acompañar a los clientes en la mejora de sus arquitecturas tecnológicas para enfrentar los desafíos de seguridad que amenazan la continuidad

de sus negocios. "No solo se trata de recuperarse de ataques cibernéticos, sino también de minimizar el tiempo fuera de servicio. La continuidad operativa es una prioridad, porque hoy dependemos completamente de la tecnología de la información", agregó.

También hizo referencia a la transformación digital, una tendencia global que está impactando en Paraguay. "Con la transformación digital y la incorporación de la Inteligencia Artificial, podemos ampliar

el conocimiento sobre nuestros datos, tomar mejores decisiones de negocio, acelerar procesos, mejorar la atención al cliente, optimizar el rendimiento de las industrias y gestionar mejor los recursos naturales", expresó.

Softshop ya está implementando 10 casos de uso distintos, entre ellos el análisis de campo mediante procesamiento de imágenes, lo que representa un salto cualitativo en la gestión y optimización de operaciones.

EL DATO

LA IA GENERATIVA TENDRÁ UN IMPACTO COMO LO TUVO EXCEL EN SU MOMENTO.

LA CIFRA

10 CASOS DE USO DISTINTOS, ESTÁ IMPLEMENTÁNDO SOFTSHOP.

SOFTSHOP: INNOVACIÓN DESDE 1990

Con un equipo de expertos apasionados por la innovación, Softshop aprovecha el poder de la IA para desarrollar soluciones especializadas en salud, agronomía, análisis de documentos y atención al cliente. Estas herramientas no solo abordan problemas actuales, sino que también abren nuevas posibilidades para un futuro más eficiente y conectado.

La IA no es solo tecnología; es una aliada estratégica

para construir un mundo más inteligente y sostenible. Softshop está comprometido en liderar esta transformación en múltiples sectores.

DESDE 1990 OFRECIENDO SOLUCIONES INTELIGENTES

Fundada en 1990, Softshop S.A. está especializada en infraestructura IT y servicios tecnológicos, ofreciendo soluciones inteligentes que optimizan los procesos de sus clientes y fortalecen su impacto en la sociedad.

El trabajo no remunerado del cuidado de la salud: un desafío para la región



ANA CRISTINA GONZÁLEZ VÉLEZ
MÉDICA MÁSTER EN INVESTIGACIÓN SOCIAL EN SALUD Y DOCTORA EN BIOÉTICA, ÉTICA APLICADA Y SALUD COLECTIVA



El trabajo no remunerado del cuidado de la salud abarca actividades que, en general, tienen lugar en el hogar como el cuidado de personas enfermas crónicas, la supervisión o apoyo en tratamientos".
"**médicos, y la gestión de la salud.**"

En la última década, el debate sobre el trabajo de cuidado -con la desigualdad de género que conlleva- y su impacto en el desarrollo ha cobrado creciente relevancia en la agenda de política pública en América Latina y el Caribe. El origen de este debate se remonta a una preocupación relacionada con la desigualdad de género en el ámbito doméstico, que ha puesto sobre las mujeres mayores responsabilidades de trabajo de cuidado no remunerado. Según la CEPAL, esta división es un nudo estructural de la desigualdad, y puede verse en el hecho de que antes de la crisis sanitaria del COVID-19 las mujeres de la región dedicaron entre 22 y 42 horas semanales a las actividades de cuidado, tres veces más que los hombres.

En el ámbito de la salud, esto implica un doble desafío: por un lado, es necesario comprender las cargas de trabajo no remunerado relacionadas con la salud que recaen en los hogares (principalmente en las mujeres) -a las que la OPS propone llamar trabajo no remunerado del cuidado de la salud-, y al mismo tiempo entender el papel y la responsabilidad del sector salud en las tareas de cuidado. La relación entre estos aspectos es esencial por varias razones y te las contamos en este blog.

Atención sanitaria y trabajo no remunerado del cuidado de la salud: una distinción esencial

Una de las preocupaciones que surge en los debates sobre sistemas y políticas de cuidado es la delgada línea que separa los servicios de atención sanitaria del trabajo no remunerado del cuidado de la salud (TNR-S), la complementariedad entre ambos y las responsabilidades específicas de cada uno.

Para empezar, es crucial destacar que, aunque es innegable que el acceso oportuno y de calidad a los servicios de salud conlleva a una reducción a largo plazo de las cargas de cuidado en los hogares, la atención sanitaria y las acciones de salud pública no constituyen, en el sentido más amplio del término, una oferta de cuidado.

En la mayoría de los países de América Latina y el Caribe la atención de la salud se proporciona dentro de sistemas formales institucionales conformados por entidades tanto públicas como privadas. Estos sistemas ofrecen un conjunto variable de prestaciones -que generan distintos niveles de

gasto de bolsillo en distintos países- con el propósito de promover la salud, prevenir y tratar enfermedades y rehabilitar a las personas. Así, la atención sanitaria es un trabajo especializado con características específicas, que se desarrolla en el marco de una relación laboral remunerada, sujeta a las reglas y condiciones de los sistemas de salud, ya sea con participación pública o privada. Este tipo de atención forma parte de un conjunto de prestaciones generalmente acordadas como parte del contrato de protección y garantía del derecho a la salud, lo cual puede variar según los contextos específicos, lo que no impide que en distintos contextos parte de ese trabajo se haga de manera informal.

En contraste, el trabajo no remunerado del cuidado de la salud abarca actividades que, en general, tienen lugar en el hogar como el cuidado de personas enfermas crónicas, la supervisión o apoyo en tratamientos médicos, y la gestión de la salud. Estas responsabilidades, mayormente asumidas por mujeres, pueden ser generadas por el propio sector salud en la búsqueda de contener el gasto público o mejorar los resultados sanitarios mediante, por ejemplo, hospital en casa. Al trasladar las cargas a los hogares, estas estrategias terminan teniendo muchas veces impactos negativos en la calidad de vida y en la salud de las cuidadoras y, por supuesto, en la propia salud de los/as pacientes.

Cargas y costos de los trabajos no remunerados del cuidado de la salud, un reto por resolver en la región y en Colombia

Mediciones en países como Uruguay indican que más del 60% de los proveedores de cuidados no remunerados en salud trabajan más de 40 horas semanales. En Colombia, según la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo, conocida como ENUT (2020-2021), solo el 0,4% de los hogares con algún miembro enfermo recibe ayuda externa para su cuidado. Además, las mujeres dedican tiempo considerable a estas responsabilidades, destacando la desigualdad de género en estas labores.

En este mismo país, en las actividades específicas de cuidado -como el suministro de medicamentos, la realización de terapias, rehabilitaciones o tratamientos- los hombres dedican en promedio 35 minutos diarios, mientras que las mujeres destinan 48 minutos. El tiempo dedicado

en un día al acompañamiento a citas médicas en hogares con personas enfermas (incluye enfermedades como diabetes, cáncer, hipertensión, entre otras identificadas en la encuesta) puede llegar hasta 3:12 horas para los hombres y 4:17 horas para las mujeres.

Una distinción clara entre atención sanitaria y trabajo no remunerado del cuidado de la salud es esencial, ya que no se trata de situaciones esporádicas, sino de un desafío constante en temas de financiación, uso del tiempo, calidad de vida de las mujeres y autonomía económica, entre otras. Y así como es clara esta distinción, es urgente la definición sobre cómo y qué sector asume sus costos. Al fin y al cabo, el debate conlleva una elección en materia de política pública que implica determinar qué parte del trabajo de cuidado asume el sector salud, qué parte asume el sector de cuidado y qué parte asumen los hogares.

Próximos pasos: mesas técnicas y hoja de ruta para definir lineamientos de cuidado para el sector salud

Para analizar los vínculos entre el sector salud y el de los cuidados en Colombia, el BID coordinó una mesa de trabajo con el propósito de diseñar una hoja de ruta que permita definir lineamientos de cuidado. La mesa reunió a actores públicos y expertos en cuidado y salud, para incorporar diferentes perspectivas a la conversación.

Uno de los acuerdos fue destacar la necesidad de reconocer al sector salud no solo como proveedor de atención sanitaria, sino también como generador de trabajo no remunerado del cuidado de la salud en los hogares y, a veces, como responsable financiero de algunas de estas actividades. Si bien esta es una discusión legal inconclusa en Colombia, la interrelación entre estos sectores es esencial para coordinar tareas que requieren apoyo, como cuidados de la salud en casa, gestión de la salud (citas médicas y trámites). Además, se enfatizó la importancia de distinguir las responsabilidades específicas de cada sector y aclarar qué financiamiento corresponde a la atención sanitaria y cuál al sector de los cuidados. Estos pasos son cruciales para abordar las cargas que los sistemas de salud han trasladado a los hogares y, en particular, a las mujeres. Y sobre todo para la garantía del propio derecho a la salud.

prensa@5dias.com.py

TENDENCIA

Seguridad y confianza

Lo que depara el futuro en materia tecnológica

El futuro de la tecnología nos depara varias innovaciones revolucionarias. Una de las tendencias clave es la inteligencia artificial explicable (XAI), que permitirá a los sistemas de IA tomar decisiones más transparentes y confiables.

La seguridad de confianza cero también será fundamental en el futuro, ya que protegerá los datos y sistemas de manera más efectiva. Además, la biotecnología avanzará significativamente, permitiendo avances en la medicina y la agricultura.

Otras tendencias importantes incluyen la computación cuántica, que permitirá realizar cálculos complejos a velocidades increíbles, y la informática en la nube distribuida, que mejorará la accesibilidad y la eficiencia de los datos.

En cuanto a la experiencia del usuario, la realidad virtual y aumentada revolucionarán la forma en que interactuamos con la tecnología. La industria de los datos también se volverá más inclusiva y asequible, permitiendo a más personas acceder a la información y tomar decisiones informadas.

La tecnología también tendrá un impacto significativo en la sostenibilidad y el medio ambiente. La construcción con baterías y la energía renovable serán fundamentales para reducir las emisiones de carbono y crear un futuro más sostenible.

Además de las tendencias mencionadas anteriormente, hay varias otras áreas en las que la tecnología seguirá avanzando en el futuro:

TECNOLOGÍAS EMERGENTES

Nanotecnología: La manipulación de materia a escala nanométrica permitirá crear materiales y dispositivos con propiedades únicas.

Internet de las Cosas (IoT): La conectividad de dispo-

sitivos y objetos cotidianos seguirá creciendo, permitiendo una mayor automatización y eficiencia en diversas áreas.

Robótica Avanzada: Los robots se volverán más sofisticados, capaces de aprender y adaptarse a nuevas situaciones, y se integrarán en diversas industrias.

AVANCES EN SALUD Y BIOLOGÍA

Medicina Personalizada: La tecnología permitirá tratar enfermedades de manera más personalizada, basándose en el perfil genético y las características individuales de cada paciente.

Edición Genética: Técnicas como CRISPR permitirán editar genes con mayor precisión, abriendo nuevas posibilidades para el tratamiento de enfermedades genéticas.

Bioprinting: La impresión 3D de tejidos y órganos se volverá más avanzada, permitiendo la creación de órganos artificiales para trasplantes.

CAMBIOS EN LA SOCIEDAD Y EL TRABAJO

Trabajo Remoto y Automatización: La tecnología seguirá cambiando la forma en que trabajamos, con más personas trabajando de forma remota y la automatización reemplazando ciertos trabajos.

Educación en Línea y Personalizada: La educación se volverá más accesible y personalizada, gracias a la tecnología y las plataformas de aprendizaje en línea.

Ciudades Inteligentes y Sostenibles: Las ciudades se diseñarán para ser más eficientes, sostenibles y



La tecnología ofrecerá avances en todo tipo de rubros.

habitables, incorporando tecnologías como la energía renovable y los sistemas de transporte inteligentes.

Estos son solo algunos ejemplos de las muchas formas en que la tecnología seguirá transformando nuestras vidas en el futuro.

Otras tendencias tecnológicas adicionales que podrían tener un impacto significativo en el futuro:

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN

Redes 6G: La próxima generación de redes móviles promete velocidades aún más rápidas y una mayor conectividad.

Computación Cuántica: La computación cuántica

podría revolucionar la forma en que se realizan los cálculos complejos, lo que podría tener un impacto significativo en campos como la criptografía y la simulación molecular.

Realidad Extendida (XR): La realidad extendida, que incluye la realidad virtual (VR), la realidad aumentada (AR) y la realidad mixta (MR), podría cambiar la forma en que interactuamos con la tecnología y entre nosotros.

TECNOLOGÍAS DE LA SALUD Y EL BIENESTAR

Medicina Regenerativa: La medicina regenerativa, que incluye la terapia con células madre y la ingeniería de tejidos,

podría revolucionar la forma en que se tratan las enfermedades y lesiones.

Tecnologías de la Salud Digital: Las tecnologías de la salud digital, como la telemedicina y la monitorización remota, podrían mejorar la accesibilidad y la eficiencia de la atención médica.

Nutrición Personalizada: La nutrición personalizada, que se basa en la genómica y el análisis de datos, podría ayudar a las personas a tomar decisiones informadas sobre su dieta y estilo de vida.

TECNOLOGÍAS DE LA ENERGÍA Y EL MEDIO AMBIENTE

Energías Renovables: Las energías renovables,

como la energía solar y eólica, podrían reducir nuestra dependencia de los combustibles fósiles y mitigar el cambio climático.

Tecnologías de la Eficiencia Energética: Las tecnologías de la eficiencia energética, como la iluminación LED y los sistemas de gestión de la energía, podrían ayudar a reducir el consumo de energía y las emisiones de gases de efecto invernadero.

Tecnologías de la Captura y el Almacenamiento de Carbono: Las tecnologías de la captura y el almacenamiento de carbono podrían ayudar a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y mitigar el cambio climático.