



JUEVES
13 DE
MARZO
DE 2025

AÑO 2

Nº 721



SEMANA DE ELECTRODOMÉSTICOS



GERENTE GENERAL DE JAMES
PARAGUAY S.A.



IGNACIO BENTOS:

"El servicio postventa es una ventaja competitiva en el mercado"



En el mercado paraguayo de electrodomésticos, el servicio postventa ha ganado relevancia, convirtiéndose en un factor clave para la diferenciación de las empresas. Ignacio Bentos destacó que James Paraguay ha apostado por un servicio técnico propio, lo que les ha permitido mantener una relación sólida con los consumidores y fomentar la fidelidad hacia la marca.

Además, el crecimiento del rubro de la construcción en Paraguay ha impulsado la demanda de productos relacionados con el confort del hogar. Bentos también resaltó los desafíos del sector, como la evolución digital, y subrayó la importancia de mejorar tanto las experiencias online como presenciales para responder adecuadamente a las necesidades de los compradores.

Págs. 4-5

ABEL GAMARRA

"UTILIZAMOS BIG DATA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA NUESTRAS PROYECCIONES DE CONSUMO"

PÁG. 6



LA MAYOR GAMA DE VEHÍCULOS
ELECTRIFICADOS DE LUJO DEL PAÍS



LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

El eterno escalón que falta



RUBÉN
OVELAR

VICEPRESIDENTE DE CERNECO Y
CEO AT SENIOR PUBLICIDAD

Es normal aspirar a mejorar, pero si solo miramos lo que nos falta, nunca estaremos satisfechos. Siempre habrá un auto mejor, una casa más grande, un puesto más alto.



En una de esas tertulias vespertinas que mantuve con mi querido amigo Jorge Schreiner, me contó una anécdota ocurrida, hace ya mucho tiempo, en un pequeño y olvidado pueblito de Caazapá. Allí vivía don Ramón, quien era el sereno de una plaza, la que estaba al lado de la Iglesia, cerca de la Seccional Colorada y a una cuadra de la oficina de Antelco.

Ramón era un hombre sencillo. Cada mañana, mientras barria las hojas caídas de los lapachos, saludaba con una sonrisa a los vecinos, bromeaba con los vendedores del mercado y recibía con alegría a los niños que jugaban "partidi" en ese lugar.

El intendente del pueblo, don Eusebio, lo observaba con curiosidad. ¿Cómo alguien sin lujos podía estar tan contento? Él, en cambio, con su casa grande, su camioneta nueva y sus negocios en la capital, no dormía bien. Siempre había algo más que deseaba: un nuevo terreno, más reconocimiento, un mejor puesto político.

Un día, intrigado, le preguntó a don Ramón:

- "Che, Ramón, decime la verdad, ¿cómo hacés para estar siempre de buen humor? ¿Cuál es tu secreto?"

Don Ramón se rascó la cabeza y le respondió:

"No sé, patrón. Yo me despierto, veo que tengo salud, mi señora me prepara un cocido con chipa, mis hijos van a la escuela sanos, y después vengo acá, a charlar con la gente y trabajar tranquilo. ¿Qué más puedo pedir?"

La respuesta desconcertó a don Eusebio. Intrigado, decidió hacer una prueba. Pidió a su asistente que dejara un sobre en la casa de don Ramón con 9.900.000 guaraníes y una nota anónima que decía: "Un premio por tu honestidad y esfuerzo".

A la mañana siguiente, cuando Ramón encontró el dinero, sintió una emoción inmensa. Nunca había tenido tanta plata junta. Lo contó una y otra vez, pero al final de cada cuenta, algo le molestaba: "Faltaban 100 mil guaraníes. Si fueran 10 millones, sería perfecto".

Desde ese día, Ramón cambió. Se obsesionó con conseguir los 100.000 guaraníes que faltaban. Buscó maneras de ahorrar más, aceptó trabajos extras y hasta dejó de tomar su tereré para no perder tiempo. La felicidad que siempre tuvo se había esfumado.

Don Eusebio, al notar su cambio, decidió hablar con él.

- "Ramón, antes eras el más contento del pueblo. Ahora te veo serio, preocupado. ¿Qué pasó?"

Ramón suspiró y confesó:

- "Patrón, desde que encontré ese dinero, no dejo de pensar en cómo conseguir los 100.000 guaraníes que me faltan para redondear la cifra".

Justo, en ese momento, pasó el Pai del pueblo que había escuchado la manifestación de don Ramón. Entonces, le dijo:

- "Te metiste en el círculo 99, Ramón. Antes eras feliz porque no pensabas en lo que te faltaba. Ahora, solo ves lo que no tenés. Cuando llegues a 10 millones, vas a querer 11. Y después 12. Así es como la gente pierde la paz", dijo el sacerdote del pueblito.

Ramón se quedó en silencio. Miró la plaza, su vida antes del sobre y entendió la lección.

LA TRAMPA DE NUNCA ESTAR SATISFECHOS

Es normal aspirar a mejorar, pero si solo miramos lo que nos falta, nunca estaremos satisfechos. Siempre habrá un auto mejor, una casa más grande, un puesto más alto. La clave está en valorar lo que ya tenemos, sin dejar que la ambición nos robe la paz. Porque al final, la verdadera riqueza no está en alcanzar más, sino en aprender a disfrutar lo que ya tenemos.

JAMES

NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS CON EL RESPALDO DE SIEMPRE



www.james.com.py

Visitá nuestro Showroom renovado
Dr. Beningno Ferreira 6655 - Asunción



EL MAYOR RESPALDO EN SU HOGAR



prensa@5dias.com.py

En un panorama marcado por la adaptación y la innovación, James Paraguay S.A. cerró el 2024 con resultados alentadores. Ignacio Bentos, Gerente General de la compañía, destacó que el año pasado representó una etapa de recuperación tras enfrentar diversos desafíos derivados de factores locales e internacionales. "Nos hemos enfocado mucho en el material humano de la empresa, destacando el compromiso con nuestros colaboradores para poder trasladar y brindar la mejor atención en todos los aspectos posibles", afirmó Bentos, subrayando la importancia del equipo como pilar fundamental para garantizar la satisfacción de los clientes.

La empresa, reconocida por su trayectoria en el mercado de electrodomésticos, supo adaptarse a los cambios en el comportamiento del consumidor y a las dinámicas del mercado. Bentos señaló que, más allá de los desafíos, lograron consolidar su compromiso con el cliente a través de un servicio técnico especializado y una atención personalizada. Este enfoque está alineado con su eslogan: "El mayor respaldo en su hogar".

De cara al futuro, James Paraguay proyecta un año de consolidación y expansión. Bentos se mostró optimista respecto a las perspectivas de crecimiento del mercado paraguayo, impulsadas por la ampliación de su gama de productos y una mayor presencia digital.

"Somos muy optimistas para este año y nos encontramos consolidando muchos de los proyectos que iniciamos el año pasado, como por ejemplo la presencia de la marca en RRSS, con una nueva página web, mucho más dinámica y amigable para los usuarios. Vemos positivas las perspectivas de crecimiento del mercado y lo estamos acompañando con la ampliación de nuestra gama de productos fortaleciendo la presencia de James en el mercado paraguayo", comentó.

La estrategia de la empresa se centra en fortalecer su presencia en el mercado a través de la innovación y la mejora continua. Esta visión ambiciosa se refleja en la oferta de nuevas soluciones para el hogar, con

NEGOCIOS

Ignacio Bentos, Gerente General de James Paraguay S.A.

"El mejor servicio postventa y el compromiso con la calidad nos permiten ofrecer una experiencia"

productos diseñados para mejorar y facilitar la vida de los consumidores.

EL SERVICIO TÉCNICO: UN DIFERENCIAL COMPETITIVO

Uno de los aspectos más destacados por Bentos como diferencial frente a la competencia es el servicio técnico de James. "Avanzamos hacia nuevos desafíos con el renovado compromiso de brindar productos de calidad, siempre con el mayor confort y seguridad", expresó. La empresa cuenta con un servicio técnico propio que ofrece repuestos originales y atención a domicilio, un valor agregado que fortalece la confianza del consumidor.

Un ejemplo concreto de este compromiso es el servicio exclusivo para heladeras: en caso de requerir una reparación, la empresa proporciona una heladera de préstamo para su uso mientras se realiza el arreglo. "La clave es la atención constante de nuestros clientes, mejorando su experiencia con la marca. Esto nos ha permitido mantener en un sitio de privilegio a James. Esto avalado por la opinión de los profesionales y consumidores clientes de la marca. Lo que nos da



una perspectiva ambiciosa de crecimiento con nuevos productos y soluciones para el hogar", resaltó Bentos, enfatizando que este enfoque les ha permitido mantener una posición privilegiada en el mercado.

TENDENCIAS DE CONSUMO

En cuanto a los hábitos de compra del consumidor paraguayo, Bentos señaló un crecimiento significativo en las compras online. Sin embargo, destacó que

aún persiste una preferencia por la experiencia presencial. "Vemos un gran crecimiento y desarrollo en el consumidor final referente a las compras online, aunque el público siempre quiere ver y tocar los pro-

ductos", explicó.

A pesar de que la compañía se caracteriza principalmente por la venta mayorista a distribuidores, la empresa reconoce el potencial del canal digital y está ajustando su estrategia para alinearse con las nuevas tendencias de consumo a nivel global y regional.

Con una visión clara y ambiciosa, la empresa se posiciona como un referente en el sector de electrodomésticos en Paraguay, apostando por la innovación, la calidad y un servicio técnico que marca la diferencia.

ELECTRODOMÉSTICOS MÁS DEMANDADOS

Ignacio Bentos destacó que como líderes en agua caliente los termotanques eléctricos continúan siendo uno de los productos más demandados de su cartera. "El confort no tiene estaciones, ya la gente utiliza el termotanque todo el año y eso se ve reflejado en el consumo. La construcción ha sido y es, un gran polo de desarrollo que permite acceder a una mejor calidad de vida y en James acom-



Compromiso con la excelencia y experiencia"



pañamos ese crecimiento.", afirmó Bentos, resaltando el impacto del sector como un motor clave en la demanda de estos productos. Además de los termotanques, los productos de climatización, como los acondicionadores de aire, y de refrigeración, como heladeras de frío seco, heladeras de frío húmedo, congeladoras y freezers, también tienen una fuerte demanda. La línea de lavado, con lavarrapas automáticos de carga frontal y superior, es otra de las categorías que destaca en el portafolio de la empresa.

Como complemento, James ofrece una variada gama de electrodomésticos, entre ellos duchas inglesas, hornos microondas, hornos eléctricos y de empotrar, anafes, campanas, purificadores, estufas, ventiladores, aspiradoras, lavavajillas, televisores y una nueva línea de cocinas a gas, adaptándose así a las necesidades del mercado paraguayo.

FACTORES DE DECISIÓN DE COMPRA

Según Bentos, la confianza es uno de los factores más

influyentes en la decisión de compra, especialmente en el comercio electrónico. "La confianza en la marca, en el sistema, en los medios de pago y en los tiempos de entrega es fundamental", explicó, agregando que aunque el precio sigue siendo un factor determinante, la atención al cliente y el respaldo postventa juegan un rol crucial.

Bentos subrayó que el 98% de las decisiones de compra son emocionales y solo el 2% racionales. Por ello, la empresa apuesta a fortalecer los vínculos emocionales con sus clientes a través de un servicio técnico que garantiza la mejor experiencia con la marca. "Esto para nosotros es algo ineludible y así desarrollamos un compromiso mayor hacia nuestros clientes, brindándoles el mayor respaldo en su hogar con el mejor servicio técnico de posventa, fortaleciendo esos lazos emocionales que son decisivos para el consumidor garantizando la mejor experiencia con la marca.", enfatizó.

En línea con su filosofía de mejora continua, James Paraguay ha introducido este año nuevos productos que responden a las demandas del mercado. Destacan los termotanques de 110 litros horizontales, una innovación que amplía su oferta para cubrir diversas necesidades y segmentos.



El 98% de las decisiones son emocionales y solo el 2% de las decisiones son racionales, por eso la atención al cliente pasa a ser un punto clave. Esto para nosotros es algo ineludible y así desarrollamos un compromiso mayor hacia nuestros clientes".

Bentos también anunció el lanzamiento de cuatro nuevos modelos de duchas inglesas "Triton by James", que incorporan tecnología de resistencia blindada para un mayor ahorro de energía. Estos productos, además de ser fáciles de instalar, no requieren mantenimiento, lo que representa una solución práctica y eficiente para los hogares. Un aspecto diferenciador de James es su oferta de termotanques eléctricos de acero y de cobre, siendo los únicos en el mercado en proporcionar estos últimos con una garantía de 10

años, lo que refleja su compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente.

SOBRE JAMES

Desde su llegada a Paraguay en 1984, JAMES se ha consolidado como una de las marcas líderes en el mercado de electrodomésticos, destacándose por su compromiso con la calidad, la innovación y un servicio técnico que brinda respaldo a sus consumidores. Con una trayectoria que abarca décadas, la empresa supo adaptarse a las necesidades del exigente consumi-

dor paraguayo, ofreciendo una amplia gama de productos que van desde termotanques hasta líneas completas de climatización y lavado.

Con más de 40 años de presencia en Paraguay, JAMES ha cimentado su reputación como una marca que no solo comercializa electrodomésticos, sino que también construye relaciones a largo plazo con sus clientes. "Avanzamos hacia nuevos desafíos con el renovado compromiso de brindar productos que mejoren la calidad de vida,

el confort y la seguridad en el hogar", afirmó Bentos.

La política de mejora continua y el respaldo del servicio técnico diferenciado son pilares que han permitido a James mantener un crecimiento constante y una posición destacada en el competitivo mercado de electrodomésticos. La empresa reafirma su compromiso con la excelencia, la preservación ambiental y el bienestar de los consumidores, consolidándose como la "Marca del Respaldo y el Mejor Servicio Técnico" en Paraguay.



ANÁLISIS

Abel Gamarra Director de RGA S.A.

“Nos esforzamos por enriquecer la experiencia virtual así como presencial”

prensa@5dias.com.py

Con más de diez años de trayectoria en el mercado paraguayo, RGA S.A. se ha consolidado como un referente en la distribución de productos electrónicos y electrodomésticos. Bajo la dirección de Abel Gamarra, la empresa representa marcas reconocidas como Kolke, Nappo y Level, destacándose por su enfoque en la excelencia del servicio y su compromiso con las necesidades del cliente.

Desde sus inicios, la visión de RGA ha sido clara: liderar el sector con una orientación marcada hacia el cliente, proporcionando soluciones innovadoras y adaptadas a las demandas del mercado. “Nuestra misión diaria es ser el aliado estratégico de nuestros clientes, basando nuestro trabajo en la confianza, el respaldo y la búsqueda constante de la excelencia en el servicio”, afirma Abel Gamarra.

La empresa no solo se enfoca en la distribución, sino que también busca ser un socio clave para sus aliados comerciales, acompañándolos en su crecimiento y desarrollo en un entorno altamente competitivo.

DIGITAL Y PRESENCIAL

Para RGA, el futuro del mercado de electrodomésticos en la región está marcado por la digitalización. “Anticipamos un futuro con mayor protagonismo digital, donde las tiendas online y las compras virtuales serán cruciales. Sin embargo, reconocemos el valor de la interacción humana y la experiencia tangible del producto”, señala Gamarra. En este escenario, la estrategia de RGA se centra en innovar continuamente para ofrecer una experiencia de cliente enriquecida, combinando las ventajas del mundo digital con el valor del contacto directo. Además, la empresa aspira a mantener un rol protagonista como asesor estratégico para sus socios, ayudándolos a enfrentar los desafíos del mercado

y a aprovechar las nuevas oportunidades.

DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS

El camino hacia el liderazgo no ha estado exento de desafíos. Entre las dificultades más importantes que ha enfrentado RGA está la competencia con marcas centradas exclusivamente en costos, así como las múltiples barreras de entrada en el sector.

Para enfrentar estos obstáculos, la empresa ha apostado por un análisis constante del mercado, centrado en las necesidades del cliente en cuanto a posventa y servicios. “La inversión en marketing digital y la colaboración estrecha con cada retailer son puntos fundamentales para el éxito”, destaca Gamarra. Esta combinación de análisis riguroso y enfoque personalizado ha permitido a RGA mantener una posición destacada en el mercado.

RGA distribuye una amplia gama de productos que abarcan diversas categorías, como audio, periféricos, pantallas, climatización, gastronomía, herramientas y mobiliario. Lo que distingue a las marcas que representa es la combinación de calidad, innovación y una relación precio-beneficio competitiva.

Kolke, Nappo y Level se caracterizan por ofrecer productos diseñados pensando en el consumidor. “Utilizamos herramientas de big data para analizar tendencias, inteligencia artificial para proyecciones de consumo y, sobre todo, un profundo conocimiento del mercado local”, explica Gamarra. Este enfoque tecnológico y centrado en el cliente permite a RGA seleccionar productos que responden a las necesidades reales del consumidor paraguayo.

PRESENCIA

Las marcas representadas por RGA S.A. están presentes en los principales comercios de Paraguay, tanto en tiendas físicas como en plataformas digitales. “Hoy podemos decir que real-



Abel Gamarra Director de RGA S.A.

mente nuestras marcas se encuentran en los mejores comercios del país, tanto de manera física como digital. Estamos en cada casa de electrodomésticos preferida por los consumidores”, señala Gamarra.

El director destaca que una de las razones por las que las empresas eligen trabajar con RGA es su enfoque en el acompañamiento más allá de la simple relación comercial. “Nos eligen porque buscamos ser el mejor aliado, más allá del comercio los ayudamos a mejorar o establecer procesos que incluso los ayudan

en su desenvolvimiento con otros proveedores”, explica.

Una de las claves del éxito de RGA es su capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente. “Centramos nuestros esfuerzos en desarrollar beneficios únicos a cada tipo de cliente, entendiendo sus calendarios, sus necesidades, su tipo de cliente. Prácticamente nos convertimos en un colaborador más, antes que en un proveedor”, afirma Gamarra.

Esta filosofía de trabajo permite a RGA crear lazos sólidos

y duraderos, al ofrecer soluciones personalizadas que optimizan la operativa de sus clientes y les brindan un valor agregado.

Para garantizar la eficiencia en la distribución, RGA cuenta con una infraestructura logística propia que incluye depósito y transporte, lo que les permite asegurar entregas rápidas y de calidad en Asunción y sus alrededores. A nivel nacional, la empresa colabora con aliados estratégicos que les permiten extender su alcance y mantener los mismos estándares de excelencia.

Nuestras marcas se separan del resto por estar pensadas en el consumidor. La creación de cada producto viene del uso de big data para el análisis de tendencias, IA para proyecciones y un profundo conocimiento del mercado”.

“Nuestro departamento de monitoreo de entregas, utilizando software y herramientas de gestión, optimiza cada etapa del proceso para garantizar que las mercancías lleguen a tiempo y en perfectas condiciones”, detalla Gamarra. Este compromiso con la puntualidad y la calidad es un factor diferencial en un mercado cada vez más competitivo.

PROYECCIÓN

Aunque RGA S.A. se enfoca actualmente en fortalecer las marcas que ya representa, también tiene planes de expandir su portafolio en el futuro. “Por el momento el foco de RGA está en seguir creciendo con las marcas que representamos, sumar nuevas categorías a Level en un futuro cercano y continuar con las innovaciones de productos tanto en Nappo como Kolke”, anticipa Gamarra.

Abel Gamarra enfatiza la importancia de la cooperación entre las empresas del sector como una estrategia para fortalecer el mercado. “Considero fundamental que las empresas del sector trabajemos en conjunto y de manera colaborativa. Compartir información y experiencias, así como establecer políticas y prácticas de trabajo conjuntas, nos permitirá crecer como industria y fortalecer el mercado en beneficio de todos”, reflexiona.

Claves para triunfar como profesional en ciberseguridad en un mercado de escasez



MARCELO BERENSTEIN
SOCIO DE NEXT MEDIA

La ciberseguridad plantea retos urgentes para las empresas pero también abre un abanico de oportunidades para los profesionales".



La ciberseguridad continúa siendo una de las principales preocupaciones de las empresas. En 2025, la falta de talento para cubrir estos roles volverá a ser una problemática destacada. ¿Qué tener en cuenta para volverse un recurso valioso en este contexto?

El camino hacia la digitalización de todos los sectores productivos continuará en 2025. En Paraguay, 50% de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) ya atraviesan este proceso con el objetivo de tener operaciones más eficientes, mejorar su productividad y aumentar sus ganancias. Sin embargo, esta tendencia, altamente positiva en lo económico, también desencadena **problemáticas relacionadas a la ciberseguridad** que afectan a todas las compañías por igual.

De acuerdo con el Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicación, durante el año 2024 se registraron más de 300 eventos en instituciones públicas y una infiltración en los sistemas de gobierno para capturar información sensible.

Al generarse mayores volúmenes de información y datos, los cibercriminales tienen más oportunidades para atacar corporaciones y dañarlas tanto en sus finanzas como en su imagen pública. Muestra de esto es la definición estratégica a nivel nacional sobre Ciberseguridad que se desarrolló en Paraguay "Estrategia Nacional de Ciberseguridad", donde se destaca que **la ciberseguridad es la mayor preocupación de este País**.

Este escenario provoca que las compañías establezcan estrategias para defenderse ya que, en promedio, una violación grave de seguridad puede generar pérdidas hasta

US\$ 1.000.000. De todas maneras, no es un desafío sencillo debido a la falta de profesionales en la materia, problemática de la cual Paraguay no se encuentra exento.

"La ciberseguridad plantea retos urgentes para las empresas pero también **abre un abanico de oportunidades para los profesionales**. Este campo abarca perfiles muy diversos, desde técnicos y arquitectos hasta estrategias en el C-Level, directamente conectados con el corazón del negocio", destaca Elias Vucinovich, Enterprise Security Architect / APU de Logicalis. Y suma: "La clave para destacar en este mercado en constante evolución está en **combinar habilidades técnicas sólidas, competencias interpersonales y una actitud proactiva**. Hoy, más que nunca, la versatilidad y la preparación marcan la diferencia en una industria con una demanda que no deja de crecer".

Claves para convertirse en un profesional de la ciberseguridad

En un contexto donde la demanda de expertos en ciberseguridad supera ampliamente la oferta, los profesionales del sector tienen oportunidades de crecimiento. Aprovecharlas requiere seguir ciertos pasos clave que combinan formación técnica, desarrollo de habilidades interpersonales y una actitud proactiva. A continuación, exploramos las estrategias fundamentales para destacar en este mercado en constante transformación:

Capitalizar el contenido gratuito en Internet: Especializarse en ciberseguridad puede lograrse con la amplia gama de materiales disponibles en Internet. Existen cursos y plataformas gratuitos que ofrecen información valiosa, tanto independiente como específica de los fabricantes.

Además, los centros de contenido de las principales consultoras, como Gartner, IDC, Deloitte e ISG, brindan información estratégica y práctica. Este paso inicial es esencial para construir una base sólida y explorar las diversas ramificaciones de la ciberseguridad.

Participar en eventos y construir networking: La asistencia a eventos es fundamental para todo aquel que quiera adentrarse en el ecosistema de la ciberseguridad. Estos encuentros reúnen a profesionales de las mayores empresas, además de ofrecer contenidos y oportunidades de networking durante las visitas a los stands del evento. El contacto directo ayuda a comprender las necesidades del mercado y crea conexiones valiosas dentro del sector.

Invertir en certificaciones básicas y avanzadas: La certificación es un hito importante para validar habilidades. Es posible aprovechar certificaciones independientes de proveedores, como CompTIA Security+, y avanzar hacia certificaciones avanzadas como CISSP, CISM, OSCP o CEH. Estos sellos no sólo aumentan las posibilidades de empleo, sino que también demuestran que el profesional apuesta por el desarrollo continuo.

Desarrollar madurez y habilidades de comunicación: La escasez de profesionales experimentados puede ser una ventaja pero crecer rápidamente dentro de la industria requiere saber comunicarse adecuadamente. No basta con dominar la parte técnica ya que es fundamental traducir temas complejos a un lenguaje comprensible para el público empresarial. Un profesional maduro no sólo entiende la tecnología, sino también cuál será su impacto en el negocio.

ANÁLISIS

En el sector electrodomésticos, estos productos lideran el mercado

Lo más importado en el país: Aires acondicionados y los televisores

prensa@5dias.com.py

Las importaciones de electrodomésticos en Paraguay en el 2024 alcanzaron un total de 370,6 millones de dólares, reflejando una fuerte demanda de productos destinados a mejorar la calidad de vida y el confort en los hogares. Este crecimiento está impulsado por cambios en los hábitos de consumo, el acceso a financiamiento y la influencia de las tendencias tecnológicas, que han transformado las preferencias de los consumidores paraguayos.

Los artículos más importados fueron los aires acondicionados tipo split, con 130,0 millones de dólares (35,1% del total), seguidos por los televisores con 64,5 millones de dólares (17,4%), los refrigeradores con congelador con 32,0 millones de dólares (8,6%), las lavadoras automáticas de hasta 10 kg con 23,9 millones de dólares (6,5%) y los hornos eléctricos, cocinas y parrillas eléctricas con 21,2 millones de dólares (5,7%). Estos cinco grupos de productos representan más del 70% del valor total de las importaciones de electrodomésticos, subrayando la importancia de estos bienes en la vida cotidiana de los hogares paraguayos.

El aire acondicionado split encabeza la lista de importaciones con más de 130 millones de dólares, reflejando la necesidad de hacer frente a las altas temperaturas en Paraguay. El crecimiento de las temperaturas extremas debido al cambio climático ha convertido estos dispositivos en una necesidad básica para muchos hogares y oficinas. Además, los avances en tecnología de eficiencia energética han incentivado

la compra de modelos que ofrecen un menor consumo eléctrico, lo que reduce los costos a largo plazo para los usuarios.

En segundo lugar, los televisores representan 64,5 millones de dólares en importaciones. La digitalización, el auge de las plataformas de streaming y la mejora en la calidad de imagen han incentivado a las familias paraguayas a invertir en tecnología de entretenimiento. El acceso a contenidos en alta definición y la proliferación de eventos deportivos internacionales transmitidos en tiempo real han aumentado la demanda de televisores de última generación, particularmente aquellos con tecnología 4K y pantallas de gran tamaño.

Los refrigeradores con congelador, con un valor de importación de 32 millones de dólares, son otro segmento destacado. Estos electrodomésticos se consideran esenciales para el almacenamiento adecuado de alimentos, especialmente en un clima cálido como el de Paraguay. Las preferencias del consumidor se inclinan hacia modelos con funciones avanzadas, como el ahorro de energía, sistemas de enfriamiento rápido y mayor capacidad de almacenamiento, que facilitan la gestión del hogar.

Por su parte, las lavadoras automáticas de hasta 10 kg alcanzaron un valor de 23,9 millones de dólares en importaciones, reflejando una demanda sostenida por equipos que optimizan las tareas domésticas. La preferencia por lavadoras de alta eficiencia, que reducen el consumo de agua y electricidad, también ha impulsado este mercado. Los hornos eléctricos, cocinas y parrillas eléctricas comple-

LOS ELECTRODOMÉSTICOS QUE MÁS SE IMPORTARON EN EL 2024

	FOR DÓLAR*
Aire acondicionado split	130.067.029
Televisores	64.537.224
Refrigerador con congelador	32.055.364
Hornos eléctricos, cocinas y parrillas eléctricas	21.264.928
Lavadora automática (hasta 10 kg)	23.917.520
Ventiladores	27.330.148
Cocinas de hierro o acero a gas o combustibles líquidos	7.529.270
Otros aparatos eléctricos de uso doméstico	6.896.368
Licudadora eléctrica doméstica	6.197.774
Freidora eléctrica	5.620.511
Equipos para calentar alimentos o preparar bebidas calientes	5.008.769
Horno de microondas	4.777.004
Secador de cabello eléctrico	4.007.261
Total	370.629.068



tan el grupo de productos más importados con 21,2 millones de dólares, destacándose por su versatilidad y su capacidad para facilitar la preparación de alimentos en el hogar.

FACTORES QUE IMPULSAN IMPORTACIONES

Innovación tecnológica: La constante innovación en los electrodomésticos, con la incorporación de tecnologías inteligentes y funciones automatizadas, ha creado un atractivo adicional para los consumidores. Dispositivos que permiten el control remoto a través de aplicaciones móviles o que cuentan con funciones de autodiagnóstico están ganando popularidad en el mercado local.

Facilidades de financiamiento: El acceso a créditos y las opciones de pago en cuotas han permitido que más familias adquieran electrodomésticos de alto valor. Este fenómeno se ve reflejado en el incremento sostenido de las importaciones, ya que las instituciones financieras han flexibilizado las condiciones para la adquisición de bienes duraderos.

Confort: La aspiración a un estilo de vida más cómodo y moderno impulsa el consumo de bienes duraderos. La presencia de marcas internacionales reconocidas y la disponibilidad de productos de última generación alimentan esta tendencia. Los consumidores paraguayos buscan no solo

funcionalidad, sino también innovación y diseño en los electrodomésticos que adquieren.

PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO

Se espera que la demanda de electrodomésticos siga en aumento, impulsada por la innovación tecnológica, la urbanización y la mejora del poder adquisitivo de la clase media paraguaya. Además, la tendencia hacia hogares más inteligentes con dispositivos conectados podría diversificar aún más las categorías de importación en los próximos años. Los fabricantes y distribuidores han comenzado a apostar por líneas de productos que integran inteligencia artificial, automatización y conectividad,

LA CIFRA

35%

DEL TOTAL REPRESENTARON LOS LOS AIRES ACONDICIONADOS

EL DATO

LAS VENTAS EN ESTE SECTOR SEGUIRÁN SIENDO IMPULSADAS POR LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.

lo que abre nuevas oportunidades de crecimiento en el mercado paraguayo.

El crecimiento de las importaciones de electrodomésticos en Paraguay no solo refleja una evolución en las preferencias de los consumidores, sino también un cambio estructural en el modo de vida, donde el confort, la tecnología y la eficiencia se vuelven prioridades esenciales. Con un entorno económico que favorece el consumo de bienes duraderos y una población cada vez más receptiva a las innovaciones, el sector de electrodomésticos tiene perspectivas positivas a mediano y largo plazo, consolidándose como un pilar importante del comercio exterior en el país.