



RECONOCIMIENTO

BANCO ATLAS LOGRA LIDERAZGO EN FINANCIAMIENTO PARA LA PRIMERA VIVIENDA EN PARAGUAY

PÁG. 6

DIOSX

JUEVES
26 DE
DICIEMBRE
DE 2024

AÑO 2

Nº 668

BIENES RAÍCES

GERENTE GENERAL DE
ITACUA BIENES RAÍCES



BEATRIZ BENÍTEZ:

“Generamos un vínculo con nuestros clientes a través de inversiones inmobiliarias rentables.”

La inversión inmobiliaria es uno de los grandes atractivos de la economía actual, ya que se considera una de las opciones más seguras. En este sentido, Itacua Bienes Raíces ofrece una amplia variedad de alternativas para que más paraguayos puedan invertir en el sector inmobiliario y asegurar su futuro mediante la compra de lotes, inmuebles y departamentos.

La Gerente General de Itacua destacó que su objetivo es generar inversiones confiables. Además, subrayó el lanzamiento de “Senderos del Sol”, el séptimo loteamiento de la empresa, ubicado en la ciudad veraniega de San Bernardino, que ofrece más de 50 terrenos en una de las zonas más icónicas del país. A este proyecto, se sumarán próximamente lanzamientos en Areguá, Escobar y otras localidades.

Págs. 4-5

NX 350h
TECNOLOGÍA QUE CONECTA

LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

(021) 619-0450 | Lexus Paraguay | Avda. Mariscal López esquina Reclus - Asunción

TOYOTOSHI
SOCIEDAD ANÓNIMA

La maleta vacía en la estación de Sapucaí



RUBÉN
OVELAR
CEO EN SENIOR PUBLICIDAD
VICEPRESIDENTE DE CERNECO

"El inicio de un nuevo año es como esa maleta vacía: una oportunidad perfecta para llenarla con esperanza, metas y voluntad de superación. El 2025 puede traer desafíos, pero también nuevas oportunidades".



Amanecía en la estación de tren de Sapucaí. Ese aire fresco que se sentía esa madrugada de enero, tan diferente del calor agobiante del verano paraguayo que parecía derretir hasta los pensamientos, traía consigo un tenue susurro de promesas para el nuevo año. Pero Mario no podía sentir las.

Sentado en un vetusto y despintado banco de madera, con una vieja maleta de cuero entre las manos, su mirada se perdía en el horizonte, como si buscara allí respuestas que no llegaban. Había perdido su empleo hacia tres meses, y la incertidumbre le pesaba más que el calor sofocante.

LA LLEGADA DEL ANCIANO

Mientras pensaba en cómo había llegado a ese punto, un hombre mayor, con sombrero pirí de ala ancha y un bastón, se sentó a su lado.

- "Buen día, joven. ¿Estás esperando el tren?", preguntó con voz tranquila.

Mario levantó la mirada y suspiró.

- "No, don. Solo vine porque no tengo otro lugar adónde ir", contestó Mario.

El anciano lo observó con curiosidad y luego miró la maleta de cuero que Mario sostenía.

- "Parece que llevás algo importante ahí", dijo el hombre.

Mario esbozó una sonrisa amarga y bajó la vista.

- "Está vacía, igual que mi suerte. Perdí el trabajo, y siento que todo lo que tenía se fue con él", respondió casi sollozando.

El anciano se quedó en silencio por un momento. Luego, con una leve sonrisa, le dijo:

- "¿Sabés qué es lo bueno de una maleta vacía? Que podés llenarla con lo que quieras", le respondió con seguridad.

Mario, intrigado, levantó la mirada hacia él.

- "¿Pero, cómo don? Si estuvieras en mi lugar, ¿qué pondrías dentro de esta valija?"

El hombre apoyó ambas manos en el bastón, como si buscara las palabras exactas, y respondió con calma:

- "Primero voy a llenarla de esperanza... porque si uno no tuviera algún tipo de anhelo, no hay motivo para seguir. Luego voy a cargar una buena dosis de valentía, porque el camino nunca será fácil. Y, por último, voy a completar la carga con la perseverancia, porque, aunque el tren tarde, siempre llega", manifestó con esa misma sabiduría que le dan los años de ancianidad.

LA ACTITUD DE MARIO

Las palabras calaron hondo en Mario. Esa tarde, regresó a su casa decidido a empezar de nuevo. Buscó cursos gratuitos, revisó su

currículum y se dedicó a aprender cosas nuevas. Cada día era un pequeño paso hacia un futuro incierto, pero estaba decidido a no dejar que la maleta de su vida siguiera vacía.

En marzo, cuando menos lo esperaba, recibió una llamada. Una empresa valoró su esfuerzo y lo contrató para un puesto mejor del que había perdido. Mientras organizaba su escritorio el primer día, recordó las palabras del anciano. Su maleta, aquella que había llevado vacía a la estación, ahora estaba llena de aprendizajes, de experiencias y de la certeza de que siempre hay un tren esperando para el que está preparado.

UNA OPORTUNIDAD

El inicio de un nuevo año es como esa maleta vacía: una oportunidad perfecta para llenarla con esperanza, metas y voluntad de superación. El 2025 puede traer desafíos, pero también nuevas oportunidades. Solo necesitamos perseverar, aprender y estar preparados para ese momento.

SIEMPRE HAY UN TREN

No importa cuántas veces tengamos que empezar de nuevo, lo importante es no rendirse. Porque, como en la historia de Mario, siempre hay un tren que llega y siempre hay una oportunidad esperando. La clave es estar listo para ese momento.

¡Anticipados deseos de éxitos para el 2025!

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.



MÁS INFORMACIÓN
tigre@5dias.com.py
0982456111

5DIAS
POWERPLAYER

prensa@Sdias.com.py

Itacua Bienes Raíces es una empresa especializada en negocios inmobiliarios que diseña, desarrolla, gerencia, comercializa e invierte en bienes raíces urbanos y semiurbanos. Con el Banco Continental como aliado estratégico, una institución reconocida por su sólida trayectoria, confianza y profesionalismo, ofrecen opciones de financiación convenientes y un sólido respaldo a sus clientes. Su objetivo es brindar una amplia variedad de productos que permitan a más personas convertirse en inversores inmobiliarios, destacó su Gerente General, Beatriz Benítez.

Benítez resaltó los desafíos para el 2025 y celebró un 2024 próspero con el lanzamiento de "Senderos del Sol", una innovadora propuesta de loteamientos en San Bernardino, conocida como la capital del verano. Además, en una entrevista exclusiva, compartió detalles sobre esta y otras alternativas que tienen a disposición de sus clientes.

¿Cuáles son las políticas que llevan adelante para que más clientes apuesten a Itacua?

Nuestro objetivo es construir una relación exitosa con nuestros clientes y está cementado en la creación de una amplia gama de oportunidades de inversión inmobiliaria para que más personas puedan comenzar a invertir en bienes raíces y fortalecer su patrimonio. Además, nos enfocamos en mantenernos cerca de nuestros clientes, recorriendo constantemente todas las ciudades del país donde tenemos proyectos para presentar nuestros productos.

Estoy convencida de que la base fundamental de nuestro éxito está en generar un vínculo sólido de confianza con nuestros clientes para alcanzar grandes resultados. Brindar oportunidades de inversión, ofrecer opciones de financiación propia y a través del Banco Continental, así como facilitar la compra de tierras, lotes, viviendas o departamentos, nos permite establecer esa relación. Las reuniones cara a cara, las visitas a los clientes y a las ciudades, y nuestra variedad de propuestas son aspectos fundamentales en este proceso.

¿Qué estrategias llevan adelante en el sector inmobiliario?

Nuestra estrategia de productos inmobiliarios se

REAL ESTATE

Beatriz Benítez, Gerente General de Itacua Bienes Raíces

“Nuestro objetivo es ofrecer una gran variedad de productos para que más personas puedan convertirse en inversores inmobiliarios”



Loteamientos en Cambyreta, Fracción Florida.

basa en la innovación y en el constante lanzamiento de nuevas oportunidades de inversión. Actualmente, estamos en un momento muy especial, ya que este mes iniciamos la entrega de los 130 departamentos de Centric Félix Bogado y presentamos Senderos del Sol, un loteamiento en San Bernardino, ubicado sobre la Avda. Guillermo Naumann, a minutos del centro de la ciudad y rodeado de naturaleza.

El loteamiento ofrece terrenos de posesión inmediata en una ubicación estratégica, listos para construir, con infraestructura de calidad que incluye calles empedradas, terrenos nivelados, acceso a agua corriente, energía eléctrica, un pórtico de ingreso y una plaza pública. Además, se encuentra rodeado de urbanizaciones y barrios cerrados, lo cual garantiza un entorno seguro y agradable, ideal tanto para vivienda como para inversión. Su lanzamiento se llevó a cabo en un momento mágico para nosotros como empresa, ya

que estamos en verano, y presentar un producto así en esta temporada resulta sumamente motivador.

¿Cuál sería la propuesta de valor de Senderos del Sol?

Es un privilegio para nosotros presentar un proyecto de estas características en la ciudad de San Bernardino. Senderos del Sol está compuesto por 53 lotes con precios promocionales de lanzamiento desde G. 1.870.000 por mes y en hasta 130 cuotas. Se encuentra en una zona muy tranquila, rodeada de naturaleza, pero a la vez, a minutos del centro de la capital del verano. Nuestro objetivo fue ofrecer una opción de loteamiento accesible, pero con un estándar de calidad más alto, convirtiendo a Senderos del Sol en una gran oportunidad de inversión.

San Bernardino no solo es la capital del verano, sino también un destino cada vez más atractivo para quienes buscan calidad de vida durante todo el año. Senderos del Sol representa nues-



“Además del lanzamiento de Senderos del Sol, tenemos planeado para enero el lanzamiento de un nuevo loteamiento en el distrito de Escobar, departamento de Paraguari y otro en la ciudad de Areguó”.

tra apuesta para atender esta demanda, ofreciendo una combinación ideal de ubicación, naturaleza, accesibilidad y una excelente proyección de inversión.

En la preventa de Senderos del Sol, que iniciamos a principios de diciembre, logramos vender el 80% de los lotes en sólo 20 días. Estamos muy contentos de ofrecer la oportunidad de invertir en este producto que tantas personas estaban esperando.

Con este proyecto, Itacua Bienes Raíces refuerza su compromiso de desarrollar inversiones inmobiliarias

rentables de calidad que impulsan el crecimiento de las ciudades y brindan a las familias paraguayas oportunidades únicas para construir su futuro.

¿Cuál es la meta de Itacua en el rubro de bienes raíces?

Nuestro principal objetivo es fortalecer el patrimonio de nuestros clientes a través de inversiones inmobiliarias confiables, accesibles y de alta rentabilidad. Contamos con oportunidades distribuidas en distintas regiones del país lo que nos permite adaptarnos a las posibilidades y necesidades de una amplia



Centric Felix Bogado, un desarrollo

variedad de clientes.

Ofrecemos alternativas de inversión diseñadas para todo tipo de perfiles, desde quienes buscan iniciarse en el mundo inmobiliario hasta aquellos que desean diversificar su cartera de inversiones. Nuestra meta es crear oportunidades para que más personas puedan acceder al mercado inmobiliario y reconocer el valor a largo plazo de invertir en inmuebles.

En Itacua Bienes Raíces, trabajamos para acercar productos que estén alineados con las necesidades y aspiraciones de nuestros

an gama
s se
os”



o de Itacua Bienes Raíces.



Beatriz Benítez. Gerente General de Itacua Bienes Raíces



“El éxito de nuestros productos radica, en gran medida, en la credibilidad que construimos como empresa. Somos aliados estratégicos del Banco Continental”.

EL DATO

EL EDIFICIO CENTRIC FÉLIX BOGADO CONSTA DE 130 APARTAMENTOS.

LA CIFRA

80%

DE LOS LOTES DE SAN BER FUERON VENDIDOS EN 20 DÍAS.

LA CIFRA

53

TERRENOS FORMAN PARTE DE SENDEROS DEL SOL.

clientes, asegurando que cada uno encuentre la opción ideal para su realidad. Con una amplia variedad de propuestas, buscamos no solo satisfacer sus expectativas, sino también superar las mismas, construyendo relaciones de confianza y contribuyendo a su crecimiento.

¿Nos puede hablar de los productos que ofrece Itacua?

En Itacua Bienes Raíces contamos con cuatro unidades de negocio diseñadas para atender diversas necesidades del mercado inmobiliario: Loteamientos en zonas de alto desarrollo

urbano; Desarrollos residenciales y comerciales, como Centric Félix Bogado; Comercialización de propiedades propias y de terceros; y Administración de Propiedades, con el objetivo de garantizar el cuidado y la rentabilidad de las inversiones de nuestros clientes. Gracias a un equipo de expertos en el sector, transformamos oportunidades inmobiliarias en soluciones de valor que generan confianza y resultados a largo plazo.

El éxito de nuestros productos radica, en gran medida, en la credibilidad que construimos como empresa. Una de nuestras mayores

fortalezas es la alianza estratégica que mantenemos con el Banco Continental, una institución reconocida por su sólida trayectoria y prestigio en el mercado. Este vínculo nos permite ofrecer a nuestros clientes opciones de financiación exclusivas y diseñadas a medida, asegurando inversiones confiables y accesibles.

El respaldo de un banco con grado de inversión, el primero en el país en alcanzar este hito, no solo refuerza nuestra posición en el mercado, sino que también es una prueba tangible de la seriedad, la seguridad y

la confianza que caracterizan a Itacua Bienes Raíces. Para nuestros clientes, esta alianza representa la tranquilidad de invertir con el respaldo de dos empresas líderes, comprometidas con brindar oportunidades competitivas en el sector inmobiliario.

¿Cuál es la proyección de cara al 2025?

Además del lanzamiento de Senderos del Sol, tenemos planeado para enero el lanzamiento de un nuevo loteamiento en el distrito de Escobar, departamento de Paraguari y otro en la ciudad de Areguá. Vamos a pasos agigantados, y nuestra

premisas es seguir lanzando nuevas oportunidades de inversión constantemente. También, muy pronto, vamos a presentar un nuevo edificio residencial en uno de los barrios más emblemáticos de Asunción.

En Itacua Bienes Raíces, creemos que todos pueden convertirse en inversores inmobiliarios, y por eso ofrecemos una amplia variedad de opciones. Contamos con oportunidades de inversión en loteamientos ubicados en distintas localidades del país, como Benjamín Aceval, Encarnación, Cambyretá y San Juan Bautista. Son productos acce-

sibles que están pensados para asegurar el futuro de los hijos y los nietos.

En lo que respecta al rubro de alquileres, también nos dedicamos a la administración de los departamentos que comercializamos, con el objetivo de hacer que la inversión sea sencilla y práctica para los compradores. Asimismo, en nuestra cartera contamos con una amplia variedad de terrenos y propiedades a la venta en todo el país. Nuestro objetivo es ofrecer la mayor gama de productos inmobiliarios para que más personas puedan convertirse en inversores.



prensa@5dias.com.py

El Banco Atlas celebra su liderazgo en 2024, otorgando oportunidades a más de 300 familias paraguayas para acceder a su primera vivienda con este producto.

En el marco del Informe de Gestión de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD), la entidad fue reconocida como el mayor financiador de créditos para la adquisición de la primera vivienda en Paraguay. Este logro resalta la posición de liderazgo del banco en el sector de vivienda, consolidando su compromiso con el desarrollo del país y el bienestar de las familias paraguayas.

Desde 2021, cuando la AFD comenzó a emitir su boletín estadístico comparativo, Banco Atlas ha liderado ininterrumpidamente el producto "Primera Vivienda". Durante 2024, el banco desembolsó 333 operaciones que permitieron a igual número de familias acceder a su primera vivienda. Estas operaciones representan un monto superior a los 98.000 millones de guaraníes en desembolsos, un hito que reafirma su papel protagónico en el segmento.

El reconocimiento, otorgado por directivos de la AFD, subrayó el impacto de Banco Atlas en el financiamiento de viviendas. Este segmento se encuentra en constante crecimiento, con una alta demanda de servicios financieros que Banco Atlas ha sabido atender mediante productos especializados.

Desde la entidad destacan que su principal diferencial radica en el acompañamiento personalizado que ofrecen a sus clientes. "Nos especializamos en asesorar a los clientes en cada etapa, revisando tiempos de construcción, valores de inversión y proyecciones de pago, asegurando carpetas de crédito consistentes. Nuestro objetivo es seguir impulsando soluciones habitacionales, conscientes del déficit habitacional que aún existe en el país", comentó Yasmin Lombardo, Gerente Comercial de la Banca Personas de Banco Atlas.

El compromiso de Banco Atlas con sus clientes y su enfoque especializado en

RECONOCIMIENTO

Uso de fondos de la Agencia Financiera de Desarrollo

Banco Atlas logra liderazgo en financiamiento para la primera vivienda en Paraguay

inversiones inmobiliarias son pilares fundamentales para su éxito. Este enfoque no solo responde a las necesidades de los clientes, sino que también contribuye al desarrollo económico y social del país.

"Llevamos más de 15 años trabajando en conjunto con la AFD, definiendo métodos de trabajo desde 2007. Gracias a nuestra gestión y cercanía con el cliente, hoy somos la entidad que más dinero ha desembolsado a través de estos fondos", agregó.

En el año de su 35º aniversario, Banco Atlas celebra ser líder indiscutible en el financiamiento para la vivienda. Este logro se suma a su destacada trayectoria como un banco que prioriza la confianza, la excelencia en el servicio y el impacto positivo en la vida de sus clientes.

Con este reconocimiento, Banco Atlas reafirma su compromiso de seguir siendo un aliado estratégico para las familias paraguayas que sueñan con acceder a su prime-



Stella Guillén, presidenta de la AFD, hizo entrega del reconocimiento a Banco Atlas.

ra vivienda, marcando un nuevo capítulo en su historia de liderazgo y resultados.

CRECIMIENTO

Banco Atlas es una entidad en crecimiento sostenido con más de 160.000 clien-

tes y una cartera diversificada. Cuenta con 27 oficinas a nivel nacional y una plataforma digital robusta

Banco Atlas desembolsó 333 operaciones que permitieron llegar o igual número de familias para acceder a su primera vivienda. Estos movimientos representan un monto superior a los G. 98.000 millones en desembolsos.

EL DATO

BANCO ATLAS TRABAJA CON LA AFD DESDE HACE 15 AÑOS.

que facilita las gestiones de los clientes, siendo más del 66% de las transacciones realizadas de manera digital a través de su app y homebanking. Forma parte del Grupo AZETA, con más de 70 años de experiencia en diversos sectores de la economía. El banco tiene la categoría AA-py con tendencia estable en su calificación de riesgos, certificada por FIX SCR S.A.

Esta banca privada logró ingresos financieros de US\$ 91,7 millones a octubre de este año y ganancias de US\$ 34,8 millones, según el Banco Central del Paraguay (BCP). En lo que respecta a cartera de créditos, logró un aumento del 13% con relación al 2023, con US\$ 1.090 millones. En lo que respecta a depósitos, Atlas alcanzó unos US\$ 1.099 millones, un ascenso de 6% respecto al mismo periodo del año pasado.



Amplia tu alcance con la tapa
inversa por el **Dakar 2025** de **5Días**
de la mano de **Beto Rodríguez**

Rumbo al
DAKAR
2025

Presencia destacada en tapa y digital. <<<

Impacto en una audiencia clave, amante <<<
de la adrenalina y la excelencia.

Cobertura multiplataforma para que tu <<<
marca cruce la meta del éxito.

No pierdas esta oportunidad única

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



prensa@5dias.com.py

El Grupo E2, empresa argentina especializada en desarrollos inmobiliarios con proyección global, anunció su desembarco en España con el proyecto Casa Gualba. Se trata de un exclusivo complejo hotelero de categoría cinco estrellas operado bajo una reconocida marca de cadena internacional, de la mano y sello indiscutido de Paul French Gallery y Pablo Chiappori, el prestigioso arquitecto e interiorista de fama mundial.

Ubicado en la ciudad de Gualba, en un entorno privilegiado dentro de una reserva natural, con vistas a las sierras y a tan solo 40 minutos de Barcelona, Casa Gualba se erige como un refugio de tranquilidad, rodeado por el Parque Natural Montseny y a poca distancia de las playas de la Costa Brava. Con este emprendimiento y alineado con sus objetivos de negocio, Grupo E2 inicia su camino internacional en Europa y en esta oportunidad ingresa al mundo de la hotelería siendo este uno de varios hoteles que se planifican abrir durante los próximos cinco años.

Casa Gualba representa una oportunidad única para inversores interesados en Europa, ofreciendo la posibilidad de combinar la rentabilidad con el disfrute personal. Gracias a un modelo de negocio basado en un pull de rentas, los inversionistas podrán acceder a una amplia gama de alternativas para maximizar el rendimiento de sus unidades, que estarán completamente amobladas y diseñadas con un estilo de autor.

“Con Casa Gualba buscamos combinar la rentabilidad de nuestros proyectos con el legado simbólico que aportamos a cada lugar donde desarrollamos. Llegar a España con este proyecto es un hito en nuestra expansión global y un desafío emocionante. Estamos creando un refugio que ofrecerá a nuestros huéspedes una experiencia única, donde la tranquilidad y la

INTERNACIONALES

Especialistas en desarrollos inmobiliarios

El consorcio argentino Grupo E2 desembarcó en España con el proyecto Casa Gualba



La propuesta hotelera de la empresa argentina E2 busca conjugar naturaleza y confort en un solo sitio.

serenidad se convierten en un verdadero tesoro”, destacó Adrián Saraco, fundador y CEO de Grupo E2

Saraco enfatizó el carácter distintivo del proyecto: “Casa Gualba no es solo un alojamiento, es sinónimo de tranquilidad y conexión. Queremos que nuestros visitantes se sientan como en un hogar lejos del hogar, donde puedan disfrutar de una experiencia memorable y reconfortante en un mundo cada vez más acelerado.

Con este nuevo desarrollo, reafirmamos nuestro compromiso de ofrecer soluciones innovadoras y de alto impacto en el mercado inmobiliario internacional, combinando lujo, naturaleza y rentabilidad”.

PROYECTOS

El enfoque de Grupo E2 en el desarrollo de proyectos integra conocimientos en arquitectura, construcción, entretenimiento, deporte, educación y tiempo libre, con un compromiso cons-

tante por priorizar tanto al habitante como al inversionista como protagonistas. A lo largo de sus 17 años de trayectoria, Grupo E2 ha llevado adelante destacados desarrollos urbanísticos en Argentina y Uruguay, entre los que sobresalen El Naudir, El Casal, El Campo y El Naudir Delta, en la Provincia de Buenos Aires.

Casa Gualba refleja esta filosofía de Desarrollos E2, con espacios dedicados al agroturismo, como la reco-

lección de aceitunas para producción orgánica de aceite de oliva, donde los huéspedes podrán participar en actividades de cosecha y degustar productos locales de primera calidad. Para los amantes de la naturaleza y las actividades al aire libre, el proyecto ofrece una variada gama de experiencias con opciones como hiking, mountain bike, cabalgatas y un campo de Golf Pitch & Putt y cancha de fútbol y paddle. Por otro lado, contará con un

restaurante gourmet con un menú exclusivo para resaltar lo mejor de la gastronomía europea. A solo 30 minutos del complejo, las playas de la Costa Brava esperan a los huéspedes con un servicio completo que incluye traslados, brunch, sillas, sombrillas y todos los elementos necesarios para vivir un día inolvidable junto al mar.

El proyecto incluye unidades de 1, 2 y 3 dormitorios, con superficies que van desde 40 m² hasta 200 m², y opciones con terrazas privadas y piscinas exclusivas. Además, Casa Gualba ofrece una amplia gama de servicios y amenidades de primer nivel: gimnasio, spa, piscina, paddle, kids club, salón de eventos, restaurante gourmet, agroturismo, glamping y servicio de hotelería.

GRUPO EMPRESARIAL

E2 es una empresa latinoamericana que lleva más de 17 años dedicada a desarrollos urbanísticos a gran escala tanto en Argentina como en el resto del mundo. Conformada por un equipo de profesionales de diversas disciplinas: administración, comercialización, ingeniería y arquitectura.

Los criterios utilizados en la toma de decisiones por parte de E2 se basan en un firme compromiso con la calidad, el respeto y la transparencia en todas las actividades relacionadas con el desarrollo inmobiliario, que incluyen el análisis de factibilidad, la viabilidad de los proyectos, la búsqueda de inversores y la comercialización de desarrollos.