continental

Fortaleza

ueno bank
El banco paraguayo de todos.

ARCOIRIS
INDUSTRIA ALIMENTICIA

DIEZX
LÍDERES 2025

LUNES 27 DE ENERO DE 2025

AÑO 2

Nº 689

LÍDERES 2025

Los protagonistas del mundo empresarial paraguayo comparten sus estrategias para enfrentar un 2025 lleno de retos y oportunidades. Desde la apuesta por la innovación tecnológica hasta el fortalecimiento del capital humano, estos líderes están moldeando el presente y asegurando un futuro sostenible, destacándose por su capacidad de adaptación y visión estratégica.

INNOVACIÓN Y VISIÓN ESTRATÉGICA HACIA EL FUTURO

Una celebración del liderazgo que inspira, transforma y abre caminos hacia un futuro más próspero para todos es la premisa que plasma en sus páginas la edición de Líderes 2025.

PÁG. 2

Líderes 2025: Innovación y visión estratégica hacia el futuro

Una celebración del liderazgo que inspira, transforma y abre caminos hacia un futuro más próspero para todos es la premisa que plasma en sus páginas la edición de Líderes 2025.

En este recorrido se destacan historias y experiencias de los empresarios que arriesgan y ven más allá de la coyuntura económica para hacer crecer sus negocios y por ende contribuir con el desarrollo del país.

En un contexto positivo que dejó el 2024 con la obtención del grado de inversión, Paraguay se perfila como un destino atractivo para las inversiones y el desarrollo empresarial. Desde las perspectivas de los ejecutivos, este hito debe ir acompañado de mayores inversiones en cuanto a infraestructura, conectividad, educación, energía, entre otros aspectos que potenciarán la competitividad del país.

De cara al 2025, la tecnología se consolida como un aliado para las empresas, y la visión de negocios en general es muy optimista incluso para explorar mercados de la región.

En este contexto de adaptación a las tendencias globales, el liderazgo empresarial no solo se mide por los resultados, sino por la capacidad de anticiparse a los desafíos y capitalizar las oportunidades.

Estas entrevistas reflejan no solo los logros de líderes comprometidos con el progreso, sino también sus visiones a largo plazo para transformar sectores clave como el retail, tecnológico, la industria, el sistema financiero, inmobiliario, las telecomunicaciones, entre otros.

X4T
CRYPTO EXCHANGE
La plataforma líder en Paraguay para comprar, vender, intercambiar y efectivizar cripto.
X4TCOM
+ 595 992 44 33 44
Edificio The Top
Avda. Aviadores del Chaco
c/ César López Moreira 415
Asunción - Paraguay
DISPONIBLE EN Google Play
Consíguelo en el App Store
X4T.COM
My Wallet
Estimated Total Balance
2371.31
USD
Withdrawable Balance
754.25
USD
Assets Distribution
BNB 60.0241
SHIB 38.6463
AXS 1.3043
USDT 0.0251
BTC 0
Others 0
Deposit
Estimated Total Balance
2371.31
USD
Withdrawable Balance - 721.36
Deposit
Trade Crypto
My Wallet
Market
View All
NAME
LAST PRICE
BTC Bitcoin $104955
ETH Ethereum $3306.93
XRP
11:42
Retirar
Elija el método de retiro de su preferencia
Cripto
Retirar cantidad + 2% Tasa
Efectivo
Retirar cantidad + 3% Tasa
Ver todos
ÚLTIMO PRECIO
$70331
$3967.25
$1.002
FTM 35.2785
BTC 1.8619
Otros 0.8958

prensa@5dias.com.py

DESARROLLO

Víctor González Acosta, presidente de Habitalis

"Asunción hoy empieza a tener un proceso de crecimiento en altura que es bueno para la sostenibilidad de la ciudad"

Con el compromiso de mejorar la calidad de vida de las personas a través de desarrollos que combinan innovación, impacto social y respeto por la naturaleza, el arquitecto Víctor González Acosta destaca los desafíos y oportunidades del sector inmobiliario para este nuevo año.

Desde la incorporación del modelo multifamily en Asunción hasta proyectos ambiciosos como el desarrollo de un hub estratégico en el Chaco Central y la expansión del World Trade Center en Ciudad del Este, el presidente de Habitalis apuesta por proyectos que transformen Asunción y otras regiones clave del país como el Chaco Central.

¿Cuál es su mayor enfoque como líder en este 2025?

Ser un instrumento en el proceso de desarrollo de nuestra ciudad y de nuestro país. Ese es el propósito fundamental a través de lo que nosotros hacemos, que es el desarrollo inmobiliario. Contribuir con el desarrollo del Paraguay generando empleo, generando mejores condiciones de vida para la familia, calidad de vida. Mejorando las condiciones de nuestra ciudad, mejorando su morfología, contribuyendo con ese proceso con la capital Asunción.

¿Qué consejo le daría a quienes quieren llegar a liderar una empresa?

Creo que lo fundamental es el propósito. Definir cuál es la visión y cuál es la misión que uno tiene en esta tarea en particular. Como lo hace cualquier profesional en cualquier área, creo que la clave está en la entrega, en el amor que uno le pone a lo que hace. Yo estoy convencido que primero el amor y después la técnica. Si hay amor, hay pasión, hay dedicación, hay esfuerzo y lo demás se aprende. La técnica solamente es una herramienta y yo creo que esa es la clave para generar mejores espacios, mejor calidad de vida para nuestra familia, una mejor ciudad, un mejor país. Si cada uno desde el lugar donde nos toca trabajar, a nosotros desde el punto de vista de la construcción y el desarrollo inmobiliario, hacemos lo mejor que nuestra inteligencia y nuestra capacidad nos permite, vamos a estar contribuyendo. Y cada uno de esos lugares, si hacemos lo mismo, vamos a tener una ciudad mejor y un país mejor.

¿Cómo imagina el futuro de su empresa en los próximos años?

Con muchos desafíos en este proceso de construir una empresa familiar. En un país y en un proceso de crecimiento que requiere de sus actores para convertir esto que siempre decimos que estamos en un país lleno de oportunidades, hay que convertir en realidad. Y ese proceso de pasar de oportunidad a realidad requiere de proyectos, requiere de ideas, de visión. Y personalmente a mí esto es lo que me entusiasma hacer y lo haré hasta el último día de mi vida, porque me gusta emprender, contribuir, ser un instrumento para, en este caso nuestro, hacer ciudad, construir espacio.

¿Cuáles son los retos por superar en el sector inmobiliario nacional?

En ese sentido los desafíos son enormes. Desde el punto de vista urbano, tenemos ciudades que están empezando a construirse como tal. Asunción mismo, una ciudad que hace 15 años atrás era una ciudad básicamente de baja altura, de vivienda, hoy empieza a tener un proceso de crecimiento en altura que es bueno para la sostenibilidad de la ciudad. Necesitamos aumentar la densidad, densificar más la ciudad. Y esto pasa en todas las otras áreas, pasa también en el área de las oficinas corporativas, en el área del retail, de los shopping, que está muy consolidada la ciudad y ofrece un destino importante desde ese punto de vista. Queremos seguir trabajando, contribuyendo en este proceso de migración de la vivienda al departamento en Asunción y en todas las ciudades de nuestro país. Queremos incorporar por primera vez en Asunción el concepto de multifamily, que son espacios de renta para chicos entre 25 y 35 años, para lo cual estamos asociados con la empresa mexicana número uno y con una importante caja de inversión que es una empresa de gestión, de management, y queremos contribuir a la ciudad para que los chicos puedan tener un lugar donde vivir, cerca del lugar donde trabaja, cerca del lugar donde está la familia, y no tienen que ir dos horas o una hora y media en Uber, en auto o en bus. Eso es un desafío que queremos que este 2025 también se logre.

Víctor González Acosta, presidente de Habitalis.

En ese sentido, ¿Cómo se encuentra la evolución del mercado inmobiliario en el interior del país?

Mucho más allá de Asunción hay un país que está creciendo y tenemos que contribuir todo a ser parte de ese proceso de crecimiento. Nosotros tenemos un desafío hoy, por ejemplo, de desarrollar el primer hotel de bandera internacional en el Chaco Central, en un punto clave que depende de nosotros los paraguayos, que ese espacio convirtamos en un gran hub de servicio, de transporte, de carga, de logística, de industria, para poder aprovechar esta gran obra de infraestructura que es el Corredor Bioceánico, que es una especie de Canal de Panamá abierto, que une los océanos, continentes y tenemos que hacer cada uno de nosotros lo mejor que podemos en el área que nos toca trabajar para hacer que eso sea una realidad. Que podamos construir un hub en el Chaco Central, que tiene una potencia extraordinaria, ya lo está demostrando hoy a través de la cooperativa, el trabajo enorme que hacen varios sectores de la industria, y de la producción agrícola, y mañana puede ser un gran centro, y nosotros queremos ser parte de ese proceso.

También queremos consolidar el centro corporativo en Ciudad del Este con la segunda torre del World Trade Center, ya en el área donde está la primera torre y donde hay algunos desarrollos. Y queremos también contribuir en San Bernardino con un desarrollo de un condominio cerrado boutique, que va a ser exclusivo, con todo el concepto de poner en valor San Bernardino a partir de su naturaleza. El proyecto se va a llamar Bosque Hogar, partiendo justamente de poner en valor esto que en el tiempo seguramente la gente va a valorar en su verdadera dimensión, preservar esa zona verde alrededor del lago de la forma más natural posible, que ahí va a estar nuestro atractivo, como lo hicieron en otros países, como Costa Rica, por ejemplo. El mantener el verde y la naturaleza, hoy es la razón de haberse convertido en un destino turístico mundial. Y porque no San Bernardino, si hacemos las cosas bien, puede ser un lugar donde la gente venga a Paraguay y lo podamos llevar a disfrutar de espacios con alta sostenibilidad en todo lo que es verde, agua, naturaleza. Así que hay abundantes proyectos y sueños en mi cabeza.

Como líder empresarial, ¿Cuál es su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?

Hay muchísimo que hacer. En Paraguay, decimos siempre los paraguayos, todo está por hacerse. Es cuestión de que nos animemos a hacerlo los propios paraguayos. Tenemos todas las condiciones de hacerlo. Yo invito a la gente a pensar en todos juntos construir este país, más allá de lo público. Una nación se construye con tres pilares: el sector privado que tiene que hacer su mejor aporte, con propósito, con contenido, con impacto social; la sociedad civil es una herramienta fundamental y el sector público también. Todos juntos tenemos que construir ese país que todos queremos.

VITRIUM CAPITAL

CONSTRUIMOS CONFIANZA, DESARROLLAMOS FUTURO

Proyectos en Asunción

CONSULTÁ POR FINANCIACIÓN PROPIA O BANCARIA

URUGUAY

ROTUNDA AL LAGO | BY VITRIUM CAPITAL · 01 VISCA · 01 CERO UNO/ PARQUE BATLLE · 01 CERO UNO/ DEL CENTRO · 01 VILA · 01 SYNC · 01 CERO UNO/ LIBERTADOR

ARGENTINA

Pueblo Caamaño · SERENA DE MORRA · 01 CERO UNO/ tigre

Más de 18 años en el mercado inmobiliario

PARAGUAY | URUGUAY | ARGENTINA

Contacto:

+595 99 228 2443

RETAIL

Miguel Riveros, director de Tupi

"Consideramos el negocio como un servicio, siendo la fórmula clave para el éxito de nuestra organización"

prensa@5dias.com.py

Con una mentalidad de servir a todos con quienes interactúa, ya sean clientes, colaboradores o proveedores, el fundador de Tupi, Miguel Riveros, centra su estrategia empresarial bajo la premisa del servicio y trabajo honesto. Con un año 2024 positivo en todas sus líneas, para este nuevo periodo también augura mantenerse en la senda del crecimiento de la mano de innovaciones constantes.

¿Cómo cerraron su negocio en 2024?
De manera muy positiva, venimos navegando a velocidad crucero. Desde que empezamos, crecemos todos los años y el 2024 no fue la excepción, fue un año de buen crecimiento y buenos resultados.

¿Cuáles fueron los principales logros?
Considero que el principal logro fue que empezamos a trabajar en un nuevo sistema de ventas para nuestra organización, el Marketplace, con la modalidad de incorporar sellers (vendedores) a nuestro sitio web y gracias a Dios fue muy exitoso. Aun sin publicitar, las marcas y las empresas ya se acercan con la intención de trabajar con nosotros, eso es algo realmente muy positivo y grato, porque significa que gozamos de la confianza no solo de nuestros clientes, sino también de nuestros proveedores. Creo que esto irá aumentando de forma exponencial, estamos apuntando todo el crecimiento a este rubro.

¿Qué estrategias clave les permitieron obtener buenos resultados el año pasado?
Nuestra estrategia ha sido mantener un trabajo honesto, responsable y servicial. Consideramos el negocio como un servicio, y mi mentalidad es servir a todos con quienes interactúo: clientes, colaboradores y proveedores. Esta fórmula es clave y fundamental para el éxito de nuestra organización.

¿Cuándo inicia su vocación de emprendedor?
Desde muy joven soñaba en que en algún momento podía tener una empresa. Sin embargo, era imposible arrancar por falta de recursos económicos. Pensé en la forma de lograrlo y lo que me nació fue que tenía que prepararme en conocimientos para conseguir un buen empleo donde gane bien y me permita ahorrar, y efectivamente lo logré. A los 25 años me gradué en la categoría más joven de la época en la facultad de Economía. Esto me permitió conseguir empleos con buenos pagos y a partir de ahí empecé a ahorrar disciplinadamente manteniendo una vida austera por años, junté un capital y luego inicié mi carrera de emprendedor.

¿Cuáles son los desafíos en su rol como un empresario que lidera una organización conformada por varias compañías?
Verdaderamente es un arte que no se logra espontáneamente, se logra con paciencia, disciplina y perseverancia. Uno no puede tener el control de varias empresas sin tener gente formada, y ¿cómo se puede tener gente formada? Capacitándoles en una escuela, en un laboratorio de entrenamiento constante, de pruebas y exámenes hasta lograr personas preparadas y comprometidas con tu causa. Una vez cumplido ese propósito, una empresa puede crecer.

Esto, por la Gracia de Dios, me permite descansar más, no estresarme tanto, puesto que puedo dejar con seguridad y confianza el gobierno de las empresas en manos de personas preparadas y confiables.

¿Qué momento de su vida marcó un aprendizaje importante en su carrera?
Un momento muy clave analizando mi vida fue cuando tuve un grave problema de salud que me obligó a delegar. Antes me consideraba un Superman que tenía que estar en todos lados y resolver todos los problemas solo, sin embargo, esa situación dramática me obligó a delegar en personas que antes ni pensaba, y resultó ser muy satisfactorio increíblemente. Ahí aprendí que la clave es delegar, antes de eso pensaba que era imposible.

Un emprendedor tiene que entender que el aprendizaje nunca termina y que debe adquirir conocimientos continuamente. Yo no paro de aprender, por ejemplo, busco saber sobre los mejores, su vida, su biografía y cómo lo hicieron. En la actualidad, existen tantas formas de aprender, se tiene toda la información a mano, ya depende de cada persona ser curioso e investigar.

¿Qué siente al ser reconocido como un empresario destacado en el país?
Me hace muy feliz, nunca pensé ser reconocido de esta forma teniendo en cuenta que mis orígenes son muy difíciles. Me siento muy bendecido y haré todo lo posible para seguir así y no defraudar a la gente. Quiero dejar un legado que inspire a otras personas, de que se pueden lograr todos los sueños aún en condiciones muy precarias como fue para mí. Absolutamente todo se puede conseguir con esfuerzo, dedicación y disciplina, y por sobre todo con fe en nuestro Señor, que es lo más grande que hay.

¿Cuál es su visión a futuro?
Tengo una visión muy especial que está en manos de Dios. Me gustaría dejar todo el manejo de las empresas a mi familia y mis principales colaboradores, y que siga teniendo un funcionamiento exitoso, de modo a que me permita desarrollar otros proyectos que sean para el bien de la patria y de mis compatriotas.

Miguel Riveros, director de Tupi.

"El principal logro fue que empezamos a trabajar en un nuevo sistema de ventas para nuestra organización, el Marketplace, con la modalidad de incorporar sellers a nuestro sitio web".

EL DATO

PARA RIVEROS, UN EMPRENDEDOR TIENE QUE ENTENDER QUE EL APRENDIZAJE NUNCA TERMINA.

ueno bank
El banco paraguayo de todos.
Download on the App Store
GET IT ON Google Play
EXPLORE IT ON AppGallery
Descargá la app y conocé más.

prensa@5dias.com.py

INDUSTRIA

Rafael Ortega, director de Arcoiris

"Introducimos mano de obra robótica en los procesos de producción como señal de que vamos a la vanguardia"

De cara al 2025, el director de Arcoiris, Rafael Ortega, proyecta un año de consolidación y expansión. La compañía busca mantenerse a la altura de las demandas del mercado, no solo innovando en productos y procesos, sino también explorando nuevos mercados internacionales y reforzando su presencia en países como España, Polonia y Estados Unidos.

Con una visión estratégica que combina tecnología, responsabilidad social y productos de calidad, Arcoiris apunta a seguir liderando la industria alimenticia y de esa forma contribuir al desarrollo del país.

¿Qué logros puede destacar de su empresa en el 2024?
Hemos recibido premios en la categoría Especias en el Ranking de Marcas realizado por la Cámara de Anunciantes del Paraguay como la empresa más recordada, utilizada y preferida del país, un sector muy importante y de gran crecimiento año a año en nuestra industria. También en la misma categoría Especias recibimos un reconocimiento en la primera Edición de la Expo Comampar.

En el ámbito de responsabilidad social, apostamos fuertemente a la ayuda solidaria en la comunidad, la cual necesita de nosotros. Esa iglesia que quiere renovar sus bancos y colocar ventiladores en sus salones, esa escuela con el bebedero viejo y máquinas de informática viejas, el club de fútbol que necesita pelotas y remeras o lumínica para la buena práctica del deporte, ahí está presente Arcoiris.

¿Qué estrategias les permitieron obtener buenos resultados el año pasado?
Mantener relaciones estrechas y una buena alianza comercial con nuestros clientes mayoristas, con nuestro talento humano y proveedores ha sido nuestra mayor conquista y virtud durante estos 25 años de vida institucional. Creemos fielmente que las relaciones sólidas y a largo plazo nos permitirá abrir caminos, potenciando el progreso de quienes nos ven crecer año a año y nosotros a ellos. Realizamos las inversiones necesarias para la mejora continua de maquinarias, tecnología y todo aquello que permita agilizar los procesos para responder con rapidez a la demanda del mercado.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en el desarrollo empresarial local?
La influencia del grado de inversión creo que será visible o tangible dentro de uno a dos años recién. Las inversiones nuevas tardarán en llegar, pero llegarán, de eso no me queda duda. Lo único que hay que pulir en el país para que todo extranjero que se anime a hacer de Paraguay su foco de inversión es combatir y eliminar la corrupción, mejorar la justicia y potenciar la seguridad para que estos nuevos proyectos de inversión persistan en el largo plazo, sino todo será un espejismo que se diluirá muy rápidamente.

Arcoiris innova en la industria alimenticia paraguaya con productos y envases de calidad.

¿Qué recomendaciones puede brindar para los empresarios en términos de inversiones estratégicas?
Nosotros los empresarios paraguayos debemos buscar la perfección en todos nuestros actos para bien de nuestros colaboradores, clientes y buscando aprovechar las ocasiones próximas de inversión extranjera o nacionales. El Paraguay es un país demasiado rico en varios recursos como la mano de obra joven, baja carga de impuestos, energía eléctrica abundante, pero no siempre disponible pero se puede mejorar, y tierra muy fértil en todo el país, lo que nos hacen más que atractivos para cualquier tipo de inversión.

Arcoiris introdujo mano de obra robótica en sus procesos de producción como señal de que vamos por la vanguardia tecnológica en todo sentido, y creo que todos debemos aprovechar las soluciones de inteligencia artificial disponibles para simplificar el trabajo y hacerlo más rentable a la empresa.

¿Cuáles son los principales proyectos de Arcoiris para este 2025?
Estar atentos siempre a todo lo que acontezca a nivel mundial en cuanto a productos alimenticios, introducirlos al mercado nacional dándole el toque o cualidad paraguaya para estar a tono y en consonancia a un mercado muy dinámico. Sobre todo, seguir elaborando y envasando mejores alimentos para nutrir a nuestro país con lo mejor de lo mejor. Seguir revolucionando y desafiando al mercado llegando a las mesas de los hogares paraguayos con productos de calidad garantizada, conquistando a los fieles consumidores que día a día nos eligen.

Seguiremos apostando al talento humano y al equipo de colaboradores que se desempeñan en las distintas áreas. Por sobre todo, el objetivo principal es entregar productos de valor y con certificación de calidad que logramos garantizar a través de la Norma ISO 9001:2015 y HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) certificaciones que nos permiten estar a la altura de las exigencias de los consumidores.

¿Qué tendencias marcarán a la industria alimenticia este 2025?
Arcoiris seguirá innovando en la industria alimenticia paraguaya con productos y envases de calidad acordes al primer mundo, porque tenemos el compromiso firme de liderar este mercado y eso solo se logra con un alto grado de responsabilidad, persistencia y una buena dosis de ingenio e innovación insertos en nuestros chips empresariales.

Realizamos las inversiones necesarias para la mejora continua de maquinarias, tecnología y todo aquello que permita agilizar los procesos para responder con rapidez a la demanda del mercado. Inversiones en comunicación y marketing para construir relaciones estrechas con nuestros consumidores; por sobre todo acciones con nuestros clientes mayoristas, presencia de marca en puntos de ventas, eventos, activaciones de marca; siempre aprovechando oportunidades que nos ayuden a acercarnos y fidelizar a nuestros clientes.

¿A cuántos mercados internacionales llega hoy Arcoiris y cuáles son los nuevos a los cuales apuntan ingresar?
En cuanto a la presencia en el exterior, estamos trabajando con cuatro distribuidoras en España, seguimos enviando yerba mate compuesta a Polonia y varios productos a Estados Unidos, Canadá y Bolivia también se nutren de nuestros productos.

Como líder empresarial, ¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?
Creo que tendremos un año tranquilo en lo político, se vienen muchas inversiones en infraestructura vial y de otras índoles y eso va a mover la economía, desde el más humilde obrero hasta los más encumbrados lo cual beneficia a todos. También si Dios permite la Selección Paraguaya clasificará después de 11 años a un Mundial y el fútbol nos hará sentir más felices y nos hará olvidar de algún que otro sinsabor que pueda acontecer.

Las inversiones extranjeras de a poco se harán visibles y estimo un crecimiento económico bueno, mientras que las condiciones de empleo se mantengan iguales hasta hoy. El gran desafío es atajar el robo a mano abierta en la principal aseguradora social de salud del país, en donde se nos obliga a pagar mensualmente nuestro aporte por nuestros empleados y ellos no reciben ningún o pocos medicamentos necesarios y una atención por demás pésima.

Fortaleza

SAN MARTÍN

Un compromiso que se eleva en una zona privilegiada

www.fortalezainmuebles.com

prensa@5dias.com.py

DINAMISMO

Felipe Cogorno Álvarez, director del Grupo Cogorno

"Este 2025 será un año clave para el grupo, y uno de los proyectos más destacados es nuestra nueva unidad en Ciudad del Este"

Felipe Cogorno lidera una de las empresas más emblemáticas del mercado fronterizo en Paraguay. Con una trayectoria marcada por la innovación y un enfoque centrado en el cliente, el grupo ha logrado consolidarse como un referente en la región.

En este 2025, el Grupo Cogorno se prepara para continuar marcando la diferencia, destacándose por su capacidad de adaptación y visión estratégica. Entre sus principales proyectos, resalta la apertura de una nueva unidad en Ciudad del Este, diseñada para ofrecer una experiencia de compra única y fortalecer la presencia del grupo en una de las áreas más dinámicas de la frontera.

Felipe Cogorno Álvarez, director del Grupo Cogorno.

¿Cuáles fueron los principales logros obtenidos en su empresa en el 2024?
El 2024 fue un año de grandes logros para nuestra empresa. Uno de los hitos más importantes fue consolidarnos como líderes en el mercado fronterizo, destacándonos no solo por la amplia variedad de productos que ofrecemos, sino también por la calidad y la atención al detalle en cada experiencia de compra. Trabajamos continuamente para garantizar que nuestros clientes disfruten de un servicio personalizado y de confianza, lo que nos ha permitido fortalecer nuestra relación con ellos. Además, hemos logrado mantenernos a la vanguardia de las tendencias y satisfacer las necesidades de un público cada vez más exigente. Sin duda, este éxito es el reflejo del compromiso y la dedicación de todo nuestro equipo.

¿Qué estrategias clave les permitieron obtener buenos resultados el año pasado?
El enfoque en la experiencia del cliente fue fundamental. Trabajamos intensamente en la capacitación de nuestros colaboradores para garantizar un servicio de excelencia y fortalecimos nuestra oferta con productos exclusivos y promociones atractivas. También implementamos tecnologías que optimizaron la gestión operativa y nos permitieron responder con agilidad a las demandas del mercado.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en el desarrollo empresarial local?
La obtención del grado de inversión ha sido un punto de inflexión para el país. Ayuda a mejorar la confianza de los inversionistas y generó un entorno más atractivo para los negocios. Esto se traduce en oportunidades tanto para empresas locales como internacionales, y fomenta un círculo virtuoso de desarrollo económico.

¿Qué recomendaciones pueden brindar para los empresarios en términos de inversiones estratégicas?
En un contexto tan dinámico como el actual, es crucial diversificar. Recomiendo identificar tendencias globales que puedan adaptarse al mercado local y apostar por la innovación, tanto en productos como en procesos. Además, invertir en la formación de equipos y en la digitalización es clave para mantenerse competitivo.

¿Cuáles son los principales proyectos del grupo para este 2025?
Este 2025 será un año clave para el grupo, y uno de los proyectos más destacados es nuestra nueva unidad en Ciudad del Este. Ubicada estratégicamente en una de las regiones más dinámicas de la frontera, esta tienda refuerza nuestro compromiso de estar más cerca de nuestros clientes, ofreciendo una experiencia de compra única con una amplia variedad de productos y servicios. Además, seguimos trabajando en la mejora de nuestras instalaciones actuales y en iniciativas sostenibles que reflejen nuestro compromiso con el medio ambiente.

¿De qué manera las innovaciones tecnológicas marcarán a su sector este 2025?
La tecnología seguirá siendo un motor de cambio. Este 2025, la inteligencia artificial y las herramientas de análisis predictivo tendrán un papel clave para entender mejor a nuestros clientes y personalizar sus experiencias. Además, la automatización continuará optimizando nuestras operaciones, permitiéndonos ser más eficientes y sostenibles.

> *Recomiendo identificar tendencias globales que puedan adaptarse al mercado local y apostar por la innovación, tanto en productos como en procesos. Además, invertir en la formación de equipos y en la digitalización"*

Como líder empresarial, ¿cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?
Creo firmemente en el potencial de nuestro país. Este año será de desafíos, pero también de grandes oportunidades si trabajamos en conjunto. Mi mensaje es que sigamos apostando por la innovación, la colaboración y el desarrollo de nuestro talento humano. Juntos podemos construir un entorno empresarial sólido que impulse el progreso económico y social del Paraguay.

¡SEGUINOS!
tupi_sa
TUPI Electrodomesticos S.A.
TUPI SA
tupisa

Top of Mind
Paraguay 2024

TU MEJOR TIENDA ONLINE
24h www.tupi.com.py
Desde cualquier parte del país
Avda. Boggiani esq. Músicos del Chaco
(021) 569 9000

prensa@5dias.com.py

EXPANSIÓN

Esteban Piccini, CEO del Holding Sport Group

"Dentro de las proyecciones para el 2025 tenemos en Paraguay la apertura de ocho tiendas monomarcas"

Sport Group, un holding con presencia internacional y un portafolio diversificado de marcas, continúa consolidándose como un referente en la industria de retail. Bajo el liderazgo de Esteban Piccini, CEO de la compañía, la empresa cerró el 2024 con un crecimiento en ventas y una expansión estratégica hacia nuevos mercados.

Además, logró importantes adquisiciones y sumó reconocidas marcas a su cartera, reforzando su adaptación a las tendencias globales. Con una visión a largo plazo, Sport Group busca seguir contribuyendo con el crecimiento económico y social del país.

¿Cómo cerraron su negocio en 2024?
Sport Group cerró el año con un crecimiento del 25% en ventas a nivel compañía, con el ingreso a nuevos mercados como EuroAsia, aperturas de nuevas tiendas de TL Sports & Outdoors y tiendas monomarcas como Fila, New Era, Hoka tanto en Paraguay como en Uruguay. En el 2024 hemos incrementado nuestra presencia a nivel nacional e internacional potenciando las tiendas de TL Sports & Outdoors, como así también tiendas monomarcas de algunas de las marcas representadas por el grupo.

Además el ingreso a nuevos mercados como Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Uzbekistan, con la distribución de Umbro. Se destaca además la apertura de oficina en España y la adquisición de tiendas retail bajo el nombre comercial de Brand Democracy.

De igual forma, incorporamos al grupo la empresa Virgen S.A., distribuidora de marcas de consumo masivo como leche de coco, sales del himalaya, harina de arroz, harina de coco, vinagre de manzana, cacao en polvo, vitaminas entre otras. También incorporamos nuevas marcas al portfolio como Premiata, Sun 68, Michael Kors, UGG, Hunter, MC2, entre otras.

¿Qué estrategias clave les permitieron enfrentar los retos del año pasado?
En un mercado tan dinámico donde influyen muchos factores, algunas de las estrategias claves son la adaptación, la flexibilidad ante el cambio, la optimización de los recursos, la diversificación y por sobre todo la innovación constante.

¿Cómo perciben el entorno económico en Paraguay para 2025, especialmente siendo un país con grado de inversión?
El entorno económico de Paraguay para el 2025 es en general positivo debido a varios factores como la atracción de inversiones extranjeras, la energía a bajo costo, pero también enfrenta algunos desafíos como mejorar la infraestructura especialmente en términos de transporte, rutas, puertos y conexiones aéreas. Una vez que esto vaya mejorando, las perspectivas de negocio podrían mejorar sustancialmente, lo cual facilitaría el comercio internacional.

¿En qué sectores recomiendan invertir en Paraguay durante este año?
Paraguay presenta ya hace unos años varias oportunidades de inversión debido a su crecimiento económico sostenido, ubicación y sus políticas favorables para los negocios. Por ejemplo el turismo, la inversión en infraestructura hotelera, servicios turísticos y la promoción del país como destino turístico puede resultar rentable, el aumento de turistas mejora el comercio en general en el país en todos los rubros.

¿Qué tendencias marcaran a su sector este 2025?
Algunas de las tendencias globales en el rubro son la sostenibilidad y materiales ecológicos. Hoy en día los consumidores aprecian los productos sostenibles tanto en términos de materiales como en proceso de producción, alineándonos con esta tendencia estamos incorporando marcas y productos con materiales ecológicos.

En Uruguay prevén la apertura de seis tiendas de TL Sports & Outdoors para el 2025.

Digitalización y venta online, el e-commerce ha crecido significativamente y para estar alineados con esta tendencia estamos invirtiendo en nuestro canal digital ofreciendo una mejor experiencia de compra con los detalles de cada producto que les permita comparar con otras marcas y/o productos.

Otras de las tendencias globales son el estilo de vida "athleisure" que combina ropa y calzado deportivo con un look casual, donde se busca la comodidad ante todo. En Sport Group estamos conscientes de esta tendencia por lo que constantemente realizamos lanzamientos de productos o incorporación de marcas que contengan estas características.

Enfoque en el mercado nicho, sabemos que cada consumidor tiene necesidades diferentes por lo que una de las tendencias también es poder recomendar a cada consumidor cuál es el tipo de producto adecuado para cada uno. Por ejemplo, para personas con condiciones medicas específicas como pies planos, problemas de postura o paar actividades deportivas específicas.

Globalización de marcas en diferentes mercados, recientemente hemos ganado la representación de marcas en diferentes mercados de Latinoamérica como también EuroAsia, no solo de marcas deportivas sino también de joyería como PANDORA, vitaminas como Mary Ruth´s, y marcas casuales como Premiata, DC, MC 2 Saint Barth, Quicksilver, Offwhite, Superga, Autry, entre otras.

¿Cuáles son las principales metas y proyectos de su empresa para este año?
Dentro de las proyecciones para el 2025 tenemos en Paraguay la apertura de ocho tiendas monomarcas Fila, Hoka, Asics, New Era, Clarks, UGG, Quiksilver, Saucony. En Uruguay la apertura de seis tiendas de TL Sports & Outdoors en los shoppings Tres Cruces, Montevideo, Nuevocentro, Portones, Punta Shopping y Costa Urbana. En Chile por su parte prevemos abrir la tienda de TL Sports & Outdoors en Parque Arauco.

En Bolivia tenemos previsto la apertura de oficina/show room y tienda TL Sports & Outdoors en Ventura Mall, mientras que en Ecuador la apertura de tienda monomarca de Merrel.

¿Cómo planea su empresa contribuir al crecimiento de su sector y al desarrollo de Paraguay este año?
Como empresa tenemos el compromiso de seguir contribuyendo al crecimiento de nuestro sector y al desarrollo del país a través de varias estrategias. En primer lugar la generación de empleo y capacitación constante, esto no solo mejorará las habilidades de nuestros colaboradores sino también contribuirá a la creación de empleo en diversas regiones del país y de los países donde tenemos presencia.

En segundo lugar, el apoyo a las comunidades locales ya que nos comprometemos a fortalecer nuestra presencia en las comunidades a través de proyecto sociales. También otro dato importante que en el año 2023 Sport Group estuvo entre los 50 mayores aportantes de impuestos directos al Estado paraguayo debido al pago de más de G. 15.000 millones. Recordemos que el pago de impuestos es una de las principales fuentes de financiamiento del Gobierno, lo que permite a éste llevar a cabo proyectos e inversiones en áreas cruciales como infraestructura, salud, educación, seguridad y programas sociales. Contribuir significativamente a los impuestos ayuda a mejorar la calidad de vida en la sociedad y promueve el crecimiento económico general.

ELECTROBAN

HD PLAY

¡INNOVACIÓN EN TU HOGAR!

NUEVOS LANZAMIENTOS - NUEVOS LANZAMIENTOS - NUEVOS

TELEVISORES LED HD PLAY USMART UHD 4K

LAVARROPAS AUTOMÁTICA

Enterate más en nuestra web

www.electroban.com.py

SI TIENE **BUEN PRECIO** ES HD

prensa@5dias.com.py

INMOBILIARIO

César Cáceres, presidente de RE/MAX Paraguay y director regional de RE/MAX Mato Grosso do Sul e Parana Oeste

"La clave está en diversificar y apostar por sectores con alto retorno a largo plazo"

Con una cultura de colaboración, la visión de RE/MAX se centra en empoderar a sus asociados y liderar un mercado en constante evolución. Su presidente, César Cáceres, vislumbra un panorama prometedor, marcado por la reciente obtención del grado de inversión por parte de Paraguay, lo que posiciona al país como un destino atractivo para capitales extranjeros.

En este contexto, la compañía planea fortalecer su presencia mediante la expansión de oficinas y franquicias, así como promover iniciativas que impulsen la profesionalización del sector. Además, con tendencias como construcciones eco-amigables y la digitalización del mercado inmobiliario, la empresa busca mantenerse a la vanguardia, ofreciendo soluciones innovadoras para un público cada vez más exigente.

¿Cómo cerraron el negocio en 2024?
El 2024 fue un año de consolidación y crecimiento sostenido para RE/MAX Paraguay. Con un notable incremento en el número de transacciones y resultado generado, es reflejo de nuestra apuesta por la excelencia y la innovación en el sector inmobiliario. Este logro es fruto del esfuerzo conjunto de nuestros asociados, quienes han demostrado un compromiso inquebrantable con los valores y principios de nuestra marca.

¿Cuál es la visión del negocio o las estrategias que han llevado a RE/MAX a ser una empresa líder en su sector?
Nuestra visión es liderar y apuntalar el sector inmobiliario en el país y en el mundo a través de empoderar a los asociados RE/MAX para que alcancen su máximo potencial. Contamos por una formación continua, tecnología de punta y una cultura de colaboración. Esto nos ha permitido ubicarnos a la vanguardia del mercado y también convertirnos en el referente indiscutible en el sector inmobiliario. Creemos firmemente que el éxito colectivo es el resultado de las oportunidades que ofrecemos a cada uno de los que son parte de RE/MAX.

¿Cómo perciben hoy en día el clima de negocios en Paraguay para este 2025, especialmente luego de haber obtenido el grado de inversión?
Paraguay está entrando en una etapa clave de desarrollo económico. La obtención del grado de inversión es un hito que genera confianza y abre puertas a capitales extranjeros. Este contexto nos invita a redoblar esfuerzos para aprovechar las nuevas oportunidades que se presentan, especialmente en el sector inmobiliario, donde existe un gran potencial para proyectos de alto impacto. Desde 2011 posicionando al Paraguay como destino de inversión inmobiliaria y en puertas de este año de concretar varios de los proyectos inmobiliarios más importantes de la historia del país, por su envergadura y valor.

¿Qué recomendaciones pueden brindar para los empresarios en términos de inversiones estratégicas?
La clave está en diversificar y apostar por sectores con alto retorno a largo plazo. El sector inmobiliario sigue siendo una opción sólida, especialmente en desarrollos que atiendan las necesidades de una población en crecimiento y de inversionistas nacionales e internacionales. El crecimiento de las inversiones inmobiliarias y el aumento del valor de las propiedades es una constante. En los últimos 10 años los precios de los inmuebles han tenido un crecimiento de cerca del 10% anual, lo que se traduce en un destino de inversión muy importante.

¿Qué tendencias marcarán al sector inmobiliario este 2025?
Los barrios cerrados, edificios en altura y construcciones eco-amigables o sustentables serán las tendencias para los próximos años. La sostenibilidad y la tecnología serán los grandes protagonistas.

Para Cáceres, el crecimiento de las inversiones inmobiliarias es una constante.

Los compradores buscan propiedades que sean funcionales y compaginen con la armonía del medioambiente. Además, la digitalización seguirá transformando la forma en que se gestionan las transacciones, con herramientas más ágiles y eficientes que mejoran la experiencia del cliente.

¿Cuáles son las principales metas y proyectos de su empresa para este año?
En 2025 nuestra meta es consolidar aún más nuestra presencia en Paraguay, además de seguir expandiéndonos con más oficinas en distintas ciudades y fortaleciendo nuestras franquicias actuales. Queremos seguir liderando el mercado con innovación y excelencia, enfocándonos en mejorar la experiencia de nuestros clientes. Además, planeamos lanzar iniciativas que impulsen la capacitación y el desarrollo profesional en el sector.

> *Los barrios cerrados, edificios en altura y construcciones eco-amigables o sustentables serán las tendencias para los próximos años. La sostenibilidad y la tecnología serán los grandes protagonistas".*

¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?
Este año 2025 es una gran oportunidad para invertir en el mercado inmobiliario. Tanto para la adquisición de inmubles, el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios o la inversión en proyectos existentes. Creemos que 2025 será un año de oportunidades no repetibles que demandarán adaptabilidad y visión estratégica. Invitamos a todos los actores económicos a trabajar juntos, apostando por el crecimiento sostenible y priorizando proyectos que generen impacto positivo para el país. Como RE/MAX, reafirmamos nuestro compromiso con el desarrollo de Paraguay y con la construcción de un futuro más próspero para todos.

AINTECH

ADVANCE IN TECHNOLOGY

25 AÑOS DE EXPERIENCIA

Lideres en Paraguay en servicios de ingeniería, construcción y mantenimiento de redes de **fibra óptica**.

Con cerificaciones **ISO 9001 y 45001**

www.aintech.com.py

aintechpy

AUTOMOTRIZ

José Carlo Bogarín, director ejecutivo de Automotor

"La transición hacia vehículos eléctricos e híbridos seguirá siendo una de las principales tendencias"

prensa@5dias.com.py

Para el 2025, Automotor planea una ambiciosa expansión con nuevos locales, ampliación de su red de talleres y el fortalecimiento de su portafolio con vehículos eléctricos e híbridos. Con tendencias globales como la electromovilidad, la digitalización y la preferencia por SUVs en ascenso, la empresa busca mantenerse a la vanguardia.

En esta entrevista su director ejecutivo José Carlo Bogarín explora los logros y los desafíos que marcaron a la compañía el año pasado. Para acompañar la dinámica actual del mercado, enfatizó en la transformación organizacional que llevaron a cabo para continuar por el camino de una atención al cliente diferenciada.

José Carlo Bogarín anunció la apertura de nuevos locales a nivel país este año.

> *El ADN de Automotor innovador es el que nos convierte en referentes del mercado año a año y esto se logra a través de la constante transformación organizacional, inversión en sistemas líderes a nivel mundial y capacitación constante".*

¿Cómo se desempeñó el negocio de Automotor en el 2024?

Los objetivos que más satisfacción nos han dado son haber consolidado a Geely como la marca más matriculada del país, una muestra de la alta calidad de sus productos, destacándose el Geely Coolray con un crecimiento de 36%. Además, el exitoso lanzamiento de SsangYong-KGM en el país, con foco no solo en el servicio posventa de los modelos del portafolio actual, sino también de años anteriores. Con respecto a Hyundai, hemos relanzado el Grand I10, logrando posicionar como tercero en el segmento en menos de un año. El HB20 es el líder absoluto de su segmento, con una participación de mercado mayor al 50%. Hyundai Creta ha duplicado la cantidad de unidades matriculadas, posicionándose como segundo en su clase. Se destaca además la Hyundai Santa Fe totalmente renovada, con diseño moderno y equipamiento superior.

En paralelo, hemos continuado con nuestra transformación organizacional para hacer una estructura más dinámica y que permita a todos los miembros del equipo estar cerca de los clientes. Por último, la implementación exitosa de SAP y Salesforce, los mejores softwares a nivel global, habiendo encarado el desafío de haber sido el desarrollo más grande de la región de Salesforce.

¿Cuáles fueron los desafíos superados en el sector en el 2024?

Uno de los principales desafíos al que nos enfrentamos fue la inestabilidad en la cadena de suministro global, especialmente en lo que respecta a vehículos híbridos y eléctricos que afectaron la planificación de ventas y marketing de varias marcas y también a los repuestos, por lo que experimentamos demoras significativas en tiempos de entrega. La bajante del río Paraguay agudizó esta situación. La competencia creciente, especialmente con la entrada de nuevas marcas y cambios de representante, nos impulsó a mejorar nuestros procesos internos, diseñar una experiencia de atención a nuestros clientes excelente y a diferenciar nuestra oferta a través de la incorporación de nuevas marcas como KGM, lanzamiento de nuevos productos como la Geely Starray y relanzamientos de productos favoritos entre los paraguayos como la Hyundai Tucson. Por último, el contexto económico fue una oportunidad para flexibilizar nuestros planes de financiación y estrechar nuestros vínculos con instituciones financieras para poder ofrecer rapidez, practicidad y tasas competitivas a nuestros clientes.

¿Cuál es la visión del negocio o las estrategias que han llevado a Automotor a ser una empresa líder en su sector?

El ADN de Automotor innovador es el que nos convierte en referentes del mercado año a año y esto se logra a través de la constante transformación organizacional, inversión en sistemas líderes a nivel mundial, capacitación constante y foco en estar donde el cliente nos necesita siempre. Una de nuestras principales estrategias ha sido incorporar constantemente nuevas marcas y productos a nuestro portafolio para satisfacer a cada segmento del mercado a través de la escucha constante a nuestros clientes y anticiparnos a sus necesidades. Nuestro enfoque en la sostenibilidad también nos ha diferenciado. Hemos lanzado vehículos más amigables con el medioambiente como el Hyundai Kona, alineándonos con las tendencias globales y contribuyendo a un futuro más verde en Paraguay. Todo esto sumado al constante análisis de tendencias globales y un fuerte compromiso con la calidad han llevado a Automotor a liderar la innovación del mercado y construir una marca que los paraguayos confían y valoran.

¿Cómo perciben hoy en día el clima de negocios en Paraguay para este 2025, especialmente luego de haber obtenido el grado de inversión?

Este 2025 lo vemos con mucho potencial de crecimiento, especialmente por haber obtenido el grado de inversión, ya que atrae la atención de nuevos inversionistas, fortaleciendo la posición de Paraguay como un destino atractivo para los negocios y la industrialización del país. Este escenario nos permite apostar por una agresiva expansión de Automotor no solo a nivel de marcas, sino también de infraestructura. En este 2025 realizaremos la apertura de nuevos locales a nivel país, ampliación de la red de talleres, mejora de instalaciones para adaptarlas a las necesidades de nuestra cada vez más demandante clientela y en trabajar en una red de distribuidores que nos permitirá estar cada vez más cerca de los consumidores.

¿Qué tendencias marcarán al sector automovilístico este 2025?

Electromovilidad y sostenibilidad: la transición hacia vehículos eléctricos e híbridos seguirá siendo una de las principales tendencias. Aceleraremos nuestros esfuerzos de armar nuestra propia red de carga a nivel país e incorporaremos nuevos productos a nuestro portafolio.

Conectividad y digitalización: este año veremos avances en vehículos con sistemas inteligentes que integran aplicaciones móviles, navegación en tiempo real y diagnósticos automatizados. Alineados a esto, tenemos el próximo lanzamiento de Lynk & Co con un modelo de negocio bastante disruptivo.

Preferencia por SUV: la demanda de este tipo de vehículos continúa en ascenso debido a su funcionalidad, espacio y adaptabilidad a diversos terrenos, por lo que este año nuestros nuevos productos estarán enfocados a este segmento.

Planes de financiación más accesibles: esto será clave para atraer nuevos segmentos de mercado y fomentar la renovación de la flota vehicular.

Clientes cada vez más digitalizados: las plataformas digitales para la atención al cliente y gestión de servicios seguirán ganando protagonismo. El cliente actual valora la conveniencia y la transparencia, lo que nos desafía a innovar constantemente en este ámbito.

HABITALIS

CREAMOS BIENESTAR

Un concepto que inspira y crea comunidades pensando en el bienestar de nuestros residentes

Diseñados y pensados bajo los estándares de Wellness Design

Materialidad · Colores · Biofilia · Iluminación · Ubicación · D. Activo · Confort · Agua & Aire

(021) 663 377 · (0982) 224 433 · Habitalis · habitalis.py

prensa@5dias.com.py

OPORTUNIDADES

Christian Cieplik, gerente general de Santa Margarita

"Nuestro país está comenzando a ser un jugador cada vez más importante en la provisión mundial de alimentos saludables"

Con una visión empresarial basada en la sostenibilidad y la innovación, Santa Margarita se ha adaptado a los desafíos del sector a través del fortalecimiento de su distribución en Brasil y el lanzamiento de productos que responden a las demandas de consumidores cada vez más exigentes.

Desde la perspectiva de Christian Cieplik, gerente general de la compañía, la estabilidad económica de Paraguay, fortalecida por el grado de inversión, crea un entorno ideal para impulsar tanto el mercado local como las exportaciones, consolidando al país como un jugador clave en la provisión de alimentos saludables a nivel global.

¿Cuáles fueron los objetivos conseguidos por su empresa el año pasado?
Los principales objetivos fueron recuperar y aumentar el consumo de la yerba mate en general, aumentar nuestra participación en la categoría de yerba tradicional, conquistar tres mercados nuevos, sembrar muchas oportunidades para cosechar este año 2025, las inversiones múltiples que estamos haciendo tanto en centros logísticos, nueva planta multipropósito y un molino de yerba mate de última generación nuevo que estimamos todos en pleno funcionamiento para este abril 2025.

¿Cuáles fueron los desafíos superados en el sector en el 2024?
Conectarnos mejor con el público en nuestras líneas de tés, afianzar nuestra mega menta, compensar la caída del mercado argentino con una renovada fuerza distribuidora en Brasil sumado a un excelente performance en España más los tres nuevos mercados recientes. Tener listo los desarrollos para lanzar este año en febrero una nueva línea de tés de yerba mate saborizados, una yerba mate clásica suave todo pensando en nuestro mercado y el mundo.

¿Cuál es la visión del negocio o las estrategias que han llevado a Santa Margarita a ser una empresa líder en su sector?
La visión es integrativa, sostenible y sustentable en el tiempo como negocio trabajando con todos los eslabones de la cadena en un continuo mejoramiento de las buenas prácticas, eficiencias y conocimiento; sumado a exitosos lanzamientos e incorporaciones tanto en los tés, la yerba mate y la línea de edulcorantes. Siempre como resultado de lo que el consumidor espera y quiere considerando que todo debe partir desde ahí hacia atrás.

¿Cómo perciben hoy en día el clima de negocios en Paraguay para este 2025, especialmente luego de haber obtenido el grado de inversión?
El grado de inversión y la puesta en la mente de nuestro país de las grandes potencias y sus capitales también nos posiciona como un país serio que los mercados internacionales relacionan directamente con calidad en nuestros productos exportables. La inversión en aumento con la consecuente mayor generación de empleos formales nos alienta que este año nuestra gente, nuestro mercado disponga de más dinero para satisfacer sus necesidades y eso genere un mayor Producto Interno Bruto y por ende consolide el comercio local, ventas y facturaciones.

¿Qué recomendaciones pueden brindar para los empresarios en términos de inversiones estratégicas?
Nuestro país está comenzando a ser un jugador cada vez más importante en la provisión mundial de alimentos saludables entre otros productos industrializados mediante la maquila, sumado a lo que va significar la puesta en marcha de Paracel y el Corredor Bioceánico nos hace entender que las inversiones en esos múltiples campos como en servicios complementarios serán sin duda alguna acertadas además de generar otra vez beneficios para todos a través de la generación de valor y empleo formal creándose un círculo virtuoso.

Christian Cieplik, gerente general de Santa Margarita.

¿Qué tendencias marcarán en la industria este 2025?
Un público más exigente tanto local como internacional, el posicionamiento de nuestra yerba mate de forma científica como saludable con varias propiedades coadyuvantes, nuestras líneas de tés saludables como opciones válidas satisfaciendo las más exigentes demandas de una forma mucho más sólida y comprobada para ubicarse en el sitial que se merece hace mucho tiempo por nuestras buenas prácticas y cuidado del medioambiente en cada eslabón.

¿A cuántos mercados internacionales llegan hoy y cuáles son los nuevos a los cuales apuntan ingresar?
Estamos en 14 mercados y estimamos llegar de forma empresarial bien estructurados con fuerza a tres grandes mercados más en las diferentes maneras ya sea con nuestros tés y línea de yerba mate saborizadas. También tendremos novedades mediante servicio bajo el régimen de maquila para terceras marcas, nuevas oportunidades tanto en yerba mate como tés.

> *Estamos en 14 mercados y estimamos llegar bien estructurados con fuerza a tres grandes mercados más en las diferentes maneras, ya sea con nuestros tés y la línea de yerba mate saborizadas".*

Como líder empresarial, ¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?
Las grandes inversiones industriales que hemos realizado en todas nuestras divisiones son el reflejo de estar seguros de que no solamente el mercado nacional tendrá un repunte sólido y sostenible, sino las necesidades del mundo también, para lo cual estamos preparados para cumplir con las más altas exigencias y las más variadas pretensiones de nuestro clientes nacionales y globales. Invertir en eficiencia logística e industrias en nuestro país es la forma más segura y rentable para el capital, además de ser la forma más contundente de patriotismo al generar más oportunidades a todos los que habitan en nuestra privilegiada tierra guaraní mediante una más equitativa distribución de la riqueza con más empleos formales y más cadenas de provisiones asociadas.

CCPA

El Inglés Hace Crecer tu Empresa

capacita a tu equipo
PARA COMPETIR EN UN
MERCADO GLOBAL

Modalidad
Online o presencial

Duración
Flexible según tus necesidades

Certificación
Reconocida internacionalmente

- Negociaciones internacionales exitosas
- Comunicación efectiva con clientes y socios globales
- Más oportunidades para tu negocio

Invierte en el crecimiento de tu empresa

¡Capacita a tu equipo ahora!

CONTACT

0984 941 526
off-site@ccpa.edu.py

CRECIMIENTO

Hamza Damani, presidente de Electroban S.A.E.C.A.

"Apuntamos a mejorar la rentabilidad y ampliar nuestro mercado de la mano de las importaciones"

prensa@5dias.com.py

El 2025 llega con grandes desafíos y oportunidades para el sector retail en Paraguay, en un contexto que promete un ambiente de negocios favorable tras la obtención del grado de inversión.

Hamza Damani, presidente de Electroban S.A.E.C.A comparte cómo la compañía logró cumplir con las metas trazadas para 2024, destacando un giro estratégico en las políticas corporativas, mejoras financieras significativas, y la introducción de una nueva marca. Estos logros, impulsados por un equipo multidisciplinario comprometido y una apuesta agresiva por incrementar las importaciones, marcan el compromiso de la compañía con el crecimiento económico del país.

EL DATO

ELECTROBAN INTRODUJO RECIENTEMENTE UNA NUEVA MARCA AL MERCADO.

LA CIFRA

400%

MÁS DE LA ÚLTIMA VEZ SUBIERON LAS IMPORTACIONES.

EL DATO

APUNTAN A MEJORAR LA RENTABILIDAD Y AMPLIAR EL MERCADO CON IMPORTACIONES.

¿Cómo cerró Electroban el 2024?

El cierre del 2024 se dio conforme a nuestras proyecciones, que representa un enorme logro en mi primer año como líder de esta empresa, con un cambio importante en las políticas internas de la compañía en forma generalizada desde el gobierno corporativo hasta nuestras fórmulas de negocio.

Desde su perspectiva, ¿Cuáles fueron las metas alcanzadas?

Implementamos exitosamente nuevas políticas comerciales, introducimos de forma casi inmediata nuestra nueva marca, mejoramos nuestros indicadores financieros y contamos con el apoyo de nuestros aliados estratégicos.

¿Cuáles fueron las estrategias que les ayudó a obtener buenos resultados el año pasado?

Principalmente se da por el trabajo y esfuerzo conjunto de un equipo multidisciplinario, una retroalimentación continua de las decisiones tomadas, y también como un aspecto clave por la reincursión en las importaciones en 400% más de la última importación realizada por Electroban S.A.E.C.A. en el 2019.

En lo que respecta a los desafíos, ¿Cuáles fueron los superados dentro del sector en el 2024?

En tres campos diferentes superamos retos. En primer lugar, lo que tiene que ver la adecuación al cambio general de nuestras principales políticas. Como segundo punto logramos realizar la inversión necesaria en importaciones y además iniciamos los trabajos de posicionamiento de marca.

¿Cómo perciben hoy en día el clima de negocios en Paraguay para este 2025, especialmente luego de haber obtenido el grado de inversión?

Formando parte del grupo de empresas conocedora del mercado de valores, esperamos la apertura de nuevos referentes que den apoyo de inversión mediante mejoras continuas de costos financieros y en el conocimiento de nuevos mercados y desarrollo de nuevos productos, hasta el momento son percepciones que creemos tendrá su periodo de maduración.

Hamza Damani, presidente de Electroban S.A.E.C.A.

¿Las ventajas y desafíos que observa de invertir en Paraguay?

Las ventajas de invertir en Paraguay sabemos que se dan por la carga adecuada impositiva, mano de obra, ya que el mercado se encuentra concentrado en una población económicamente activa en su mayoría; extensiones de tierra que conservar en base a un apoyo de desarrollo de energía más limpia, y sobre todo, un gran potencial de desarrollo.

¿Cuáles son las tendencias que marcarán al sector retail este 2025?

La autenticidad en el desarrollo de la marca, el uso adecuado de la inteligencia artificial en el marketing y estudio de mercado; la rapidez en la atención al cliente de calidad y el desarrollo de una cadena logística eficiente.

¿Qué proyectos apunta consolidar su grupo empresarial este año?

Contar con toda la gama de productos comercializados por Electroban con su propia marca, con el distintivo de la calidad incorporada, amigables con el ambiente. De igual forma, apuntamos a mejorar la rentabilidad y ampliar nuestro mercado de la mano de las importaciones.

> *"Las ventajas de invertir en Paraguay se dan por la carga adecuada impositiva, mano de obra, extensiones de tierra que conservar en base a un apoyo de desarrollo de energía más limpia, y un gran potencial de desarrollo. El cierre del 2024 se dio conforme a las proyecciones".*

¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?

Mi visión es la estabilidad y un crecimiento paulatino en diversos sectores. Debemos mejorar y buscar conjuntamente una evolución económica sostenible en todos los rubros, establecer alianzas de servicios y cooperación ya que, si a todos nos va bien, creceremos todos juntos y seguiremos aportando nuevas fuentes de empleos y apoyo a las familias paraguayas para una mejor calidad de vida, lo que al final repercute en más mercado y más utilidad para nuestras empresas mediante el consumo.

SHOPPING CHINA

IMPORTADOS

¡LA MAYOR TIENDA DE IMPORTADOS DE

AMÉRICA LATINA!

· CIUDAD DEL ESTE · SALTOS DEL GUAIRÁ · PEDRO JUAN CABALLERO

COMPRÁ **ONLINE**

www.shoppingchina.com.py

@shoppingchinaparaguay

SHOPPING CHINA
MEJOR SHOPPING DE
IMPORTADOS DEL MUNDO
2024

Great Place To Work. Certified 2025 PY

Great Place To Work.

prensa@5dias.com.py

INVERSIONES

Francisco Gómez, director ejecutivo de Fortaleza

"Nuestra recomendación es apostar por proyectos que no solo ofrezcan rentabilidad, sino que promuevan un desarrollo sostenible"

Fortaleza lidera su sector con proyectos ambiciosos y reafirma su compromiso con la inversión en ladrillos como una opción segura y confiable. Su director ejecutivo Francisco Gómez, destaca la importancia de apostar por el desarrollo urbano como motor económico y social, y profundiza en esta entrevista sobre las tendencias de inversión estratégica que consolidan a Paraguay como un mercado en constante crecimiento.

¿Cómo cerraron el negocio en 2024?

El 2024 fue un año sumamente positivo para nosotros, marcado por avances significativos en proyectos emblemáticos como Fortaleza Molas López y las dos torres de Fortaleza Carmelitas. Además, cerramos el año con gran entusiasmo al anunciar nuestro próximo gran desafío: Fortaleza San Martín. Estos hitos reflejan nuestro compromiso continuo de brindar beneficios a nuestros inversores, como lo hacemos mes a mes en los eventos de sorteo y adjudicación, donde seguimos notando un incremento en la confianza de las personas hacia nuestro sistema, que no solo asegura su futuro, sino que también contribuye al desarrollo de Asunción.

Además, el 2024 nos dejó importantes reconocimientos como ser certificados por GPTW como uno de los mejores lugares para trabajar, un logro que refleja el esfuerzo y la dedicación de nuestros colaboradores quienes trabajan incansablemente para ofrecer inversiones seguras y confiables. También nos enorgullece haber sido reconocidos como la marca más recordada por los paraguayos en el Top of Mind, un resultado que refuerza nuestro compromiso de ofrecer a los ciudadanos el mejor lugar para direccionar sus inversiones.

Hemos fortalecido nuestras alianzas estratégicas, destacando especialmente la colaboración con la Asociación Paraguaya de Golf con quienes compartimos valores como la perseverancia y la excelencia. Reafirmamos nuestro compromiso social mediante nuestra constante colaboración con la Fundación Florencia, apoyando a niños y jóvenes con hipoacusia y mejorando la calidad de vida de sus familias.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en la atracción de capital extranjero y en el desarrollo empresarial local?

Desde nuestra perspectiva, el grado de inversión está impulsando un auge significativo en el sector enfocado en el desarrollo urbano. Expertos ya mencionan una "segunda oleada" de crecimiento que no solo mejorará la calidad de vida de los ciudadanos, sino que también incrementará los ingresos de las personas y les abrirá nuevas oportunidades para establecer un patrimonio sólido y duradero. Paraguay está en la mira de importantes inversiones extranjeras, particularmente de países como Argentina, Chile e incluso Estados Unidos. Sin embargo, lo más relevante es cómo esta estabilidad y el auge económico generan un terreno fértil para que no solo las empresas locales se fortalezcan, sino también para que los paraguayos encuentren oportunidades únicas de inversión.

Esto fomenta una sinergia común que no solo impulsa el desarrollo local, sino que consolida al país como un actor relevante en el mercado internacional. Este escenario, además de atraer capital extranjero, fortalece la imagen país, refuerza la confianza en nuestra economía y genera un impacto positivo en el bienestar de los ciudadanos, marcando un camino hacia un Paraguay más sólido y competitivo en el ámbito global.

¿Qué recomiendan a los extranjeros interesados en invertir en Paraguay este año?

Paraguay se presenta este año como un destino atractivo para quienes buscan inversiones en un entorno de estabilidad económica y con amplio potencial de crecimiento. Sin embargo, entendemos que el verdadero desarrollo radica en generar un impacto positivo tanto para quienes deciden apostar por el país como para las comunidades locales que forman parte de este crecimiento. Por eso, nuestra recomendación es apostar por proyectos que no solo ofrezcan rentabilidad, sino que también promuevan un desarrollo sostenible y fortalezcan la conexión con el entorno. En Fortaleza hemos construido un modelo que facilita la creación de valor a largo plazo, priorizando siempre las oportunidades que beneficien a las personas y potencien el progreso de manera equilibrada. Creemos que este enfoque no solo asegura un retorno seguro para quienes invierten, sino que también permite formar parte de un Paraguay cada vez más consolidado en la región y en el mundo.

Francisco Gómez, director ejecutivo de Fortaleza.

¿Cuáles son los principales proyectos de Fortaleza para este 2025?

Nos preparamos para inaugurar Fortaleza Molas López, realizar avances significativos en las dos torres de Fortaleza Carmelitas y dar inicio a una nueva etapa con la palada inicial de Fortaleza San Martín. Nuestro enfoque principal es seguir ofreciendo un lugar seguro de inversión, generando confianza tanto en quienes ya forman parte de nuestro sistema como en aquellos que decidan sumarse a este camino.

Ser la marca preferida y más recordada por los paraguayos es un logro que valoramos profundamente y que esperamos continuar construyendo con esfuerzo y dedicación. Además, seguimos comprometidos con nuestras contribuciones constantes a través de alianzas estratégicas con entidades que comparten nuestra visión de empujar al país hacia adelante en todos los sentidos. Este 2025 aspiramos a seguir destacando tanto en el ámbito empresarial como en el impacto positivo que buscamos generar en nuestras comunidades.

Desde su perspectiva ¿Cuál será el impacto del sector inmobiliario en la economía local?

La inversión en el sector de inversión en ladrillos sigue siendo un motor clave para el crecimiento económico local y un mercado con amplio potencial de desarrollo. Las recientes proyecciones del Banco Central del Paraguay destacan un posible incremento del 2,4% en la actividad económica de este sector, lo que equivale a US$ 1.902 millones. Este impacto no solo impulsa el desarrollo urbano, sino que también fortalece la generación constante de empleos, brindando estabilidad y oportunidades a numerosas familias.

Además, invertir en este rubro representa una opción de inversión confiable y segura, un valor que en Fortaleza hemos priorizado durante más de tres décadas. Nuestro compromiso radica en ofrecer soluciones que no solo transforman ciudades, sino que también ayudan a nuestros inversores a construir un patrimonio sólido y duradero, asegurando un futuro próspero para ellos y sus familias. Creemos firmemente que el desarrollo urbano es una pieza clave para el progreso económico y social del país, y continuaremos trabajando para ser parte activa de este crecimiento.

¿Qué tendencias marcarán al sector inmobiliario este 2025?

Las tendencias para este 2025 reflejan un crecimiento continuo en las inversiones enfocadas en desarrollo urbano. Las personas han reconocido que este tipo de inversión no solo es una de las más seguras, sino también una opción confiable para protegerse de posibles volatilidades económicas.

Si bien Paraguay se caracteriza por su estabilidad macroeconómica, siempre es recomendable apostar por alternativas que brinden seguridad y valor a largo plazo. En nuestro caso, dirigir una parte del capital hacia nuestro sistema no solo representa una forma accesible de diversificar las inversiones, sino también una oportunidad para construir un patrimonio en áreas estratégicas de alto valor, cercanas al eje corporativo.

Además, ofrecemos la facilidad de realizar pagos en guaraníes, pensando siempre en el inversor paraguayo y en su capacidad de acceder a estas oportunidades. Este enfoque no solo beneficia a nuestros inversores, sino que también contribuye al desarrollo sostenible del país, creando un impacto positivo tanto a nivel individual como colectivo.

BIG MOVES

SKYWARD X

Donde la suspensión ligera y el súper confort se combinan para una experiencia suave y sin esfuerzo.

Descubrí este y otros modelos en la nueva tienda

Planta baja

@hokaparaguay

HOKA

INNOVACIÓN

Juan Cazenave, presidente de Softshop S.A.

"Al diversificar nuestra economía, seremos más resilientes ante shocks negativos, como los impactos climáticos en el sector agroindustrial"

prensa@5dias.com.py

El presidente de Softshop destacó el 2024 como un año de grandes avances para la empresa, especialmente marcado por la inversión en nuevas unidades de negocio y el fortalecimiento de alianzas estratégicas.

Con una visión estratégica a largo plazo, Juan Cazenave subraya el potencial del grado de inversión como un catalizador para atraer capital extranjero y mejorar la competitividad empresarial local. Sin embargo, enfatiza que este proceso requiere tiempo y el establecimiento de condiciones complementarias para maximizar su impacto.

¿Cómo cerraron el negocio en 2024?

Bien, si lo tuviese que definir fue un año marcado para nosotros por la inversión en nuevas unidades de negocios. Los principales logros fueron afianzar las alianzas con proveedores estratégicos con certificaciones nuevas en Nube y AI. Dentro de estas alianzas estratégicas, cerramos un acuerdo muy importante con Google, donde nos dieron la licencia para fabricar chromebooks con marca propia a la que llamamos Arai. Estas computadoras con sistema operativo de Google hacen un excelente complemento al workspace y la vemos con muy buena perspectiva a futuro. También logramos desarrollar y vender nuevos productos de IA para medicina, agronegocios así como administración y gobernanza de agentes de IA.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en la atracción de capital extranjero y en el desarrollo empresarial local?

Todavía es muy pronto para observar resultados tangibles. Sin embargo, el mercado se volverá más competitivo con la incorporación de nuevos jugadores, lo que exigirá a las empresas locales desarrollar mayor competitividad. Vamos por buen camino, pero atraer inversiones hacia la economía real, que es donde se genera empleo, lleva tiempo y requiere varias condiciones complementarias al hecho de que el país esté dentro del grado de inversión. En el futuro, la economía en su conjunto aumentará gracias a estas inversiones. Además, al diversificar nuestra economía, seremos más resilientes ante shocks negativos, como los impactos climáticos en el sector agroindustrial. Esto tendrá un efecto positivo generalizado, incluidas las tasas de interés, que con el tiempo se reflejarán en un mayor bienestar para toda la población.

¿Qué recomiendan a los extranjeros interesados en invertir en Paraguay este año?

Por conversaciones con empresarios que ya vinieron a invertir en el país y sus comentarios, creo que lo más relevante es asociarse con un local para invertir. Es un mercado con muchas oportunidades, pero con sus particularidades. Por lo que la figura del socio local se hace muy relevante.

¿Cuáles son los principales proyectos de SoftShop para este 2025?

Este año vamos a completar nuestras soluciones como servicio para el sector financiero, así como para el sector comercial en general. Vamos a impulsar la consolidación de los dispositivos Cromebook en los escritorios empresariales. Profundizaremos y desarrollaremos nuevos casos de uso de la IA. Asimismo, acompañaremos el lanzamiento de nuevos productos de nuestro aliado de negocios IBM.

Juan Cazenave, presidente de Softshop S.A.

¿Cuál es la visión del negocio o las estrategias que han llevado a Softshop a ser una empresa líder en su sector?

La clave de nuestro éxito fue acompañar la innovación con capacitación de nuestro equipo humano, con inversiones para crear los ambientes necesarios para el desarrollo de los nuevos productos.

¿Qué tendencias marcarán al sector tecnológico este 2025?

Este año vamos a tener muchos lanzamientos y transformación de productos impulsados por la inteligencia artificial (IA), nuevas infraestructuras para soportar esas cargas. Pero lo más importante será que se harán público los nuevos algoritmos de IA sobre computación cuántica.

> *"En lo empresarial este año será de cambio. Se vendrán nuevos proyectos, se consolidarán otros. Es importante ser rápido para poder hacer ajustes de timón en la estrategia".*

Como líder empresarial, ¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?

Por el momento se ve un año parecido al 2024 en lo económico. Espero que el clima ayude y que así la economía se pueda dinamizar. En lo empresarial este año será de cambio. Se vendrán nuevos proyectos, se consolidarán otros. Es importante ser rápido para poder hacer ajustes de timón en la estrategia. En cuanto al mensaje para los demás actores, Quisiera darlo a los emprendedores. Lo más importante es que se animen y tomen confianza para sus nuevos proyectos. Como siempre se dice, en este país hay mucho para hacer y la fuerza del emprendedor es clave para el desarrollo.

LA AUTÉNTICA FORMA DE
REFRESCARNOS
YERBA MATE
KURUPÍ
COMPUESTA CON HIERBAS
Menta y Boldo
YERBA MATE
KURUPÍ
SPONSORS OFICIALES DE LA SELECCIÓN PARAGUAYA DE FÚTBOL
Santa Margarita S.A.
LABORATORIO Y HERBORISTERÍA

EDUCACIÓN

Carson Villalba, director ejecutivo del Centro Cultural Paraguayo Americano (CCPA)

"Estamos muy optimistas por las potencialidades y oportunidades que se abren para el país"

prensa@5dias.com.py

Con más de 80 años de historia, el Centro Cultural Paraguayo Americano (CCPA) se prepara para enfrentar los desafíos del 2025 con una renovada oferta educativa diseñada para responder a las demandas actuales del mercado laboral y empresarial.

De cara a un año prometedor para Paraguay, el director ejecutivo Carson Villalba, afirmó que el CCPA tiene como objetivo no solo modernizar la educación, sino también contribuir al desarrollo del capital humano paraguayo, promoviendo competencias técnicas y habilidades prácticas.

¿Qué logros obtenidos en el 2024 podría destacar?

Los principales logros obtenidos estuvieron vinculados a la incorporación de tecnologías a través de toda la organización incluyendo inteligencia artificial, espacios de realidad virtual únicos en el país, nuevos sistemas informáticos y modernizaciones de plataformas de aprendizaje.

¿Cómo perciben el clima económico y de negocios en Paraguay para este 2025, especialmente siendo un país con grado de inversión?

En líneas generales, estamos muy optimistas por las potencialidades y oportunidades que se abren para el país. Somos conscientes que para que el país pueda aprovechar las oportunidades que se esperan, necesitamos mejorar algunos aspectos como la seguridad jurídica, infraestructura y educación. En este último aspecto esperamos aportar a nuestra sociedad no solo con nuestros servicios tradicionales, sino también con unas nuevas ofertas educativas adaptadas a las necesidades actuales del país, las empresas y los jóvenes paraguayos

> *Nuestra visión económica es optimista y creemos que el optimismo de muchos de nosotros debe ser acompañado y coordinado entre sectores para que sea fructífero para todo el país".*

¿En qué sectores recomiendan invertir en Paraguay durante este año?

El país tiene muchas potencialidades para invertir en servicios innovadores que puedan ser brindados desde Paraguay al mundo, industrias e infraestructura. Necesitamos como país empezar a mirar a sectores de mayor valor agregado. Las nuevas tecnologías como Inteligencia Artificial y las capacidades de comunicación abren todo un mundo de oportunidades para todas las sociedades que decidan invertir en estas áreas.

¿Qué tendencias marcarán al sector educativo este 2025?

Creemos que las tendencias de seguir incorporando tecnología continuarán y siguen siendo muy necesarias. También atender la necesidad de ajustar la oferta educativa y de formación a las necesidades reales actuales del mercado y las empresas. La educación tradicional está distanciada de las necesidades y oportunidades de la actualidad.

¿Cuáles son las principales metas y proyectos del CCPA para este año?

Tenemos importantes proyectos que venimos trabajando y serán lanzados en este 2025. Principalmente nuevas ofertas educativas en nuevos sectores que permitan a nuestros jóvenes y al país aprovechar oportunidades existentes con tecnologías actuales y nuevas. Nuestra nueva oferta buscará promover el emprendedurismo y empleo desarrollando competencias que realmente se necesitan en el mercado. Todo esto resaltando la calidad y excelencia que siempre caracterizó al CCPA desde hace más de 80 años.

Carson Villalba, director ejecutivo del Centro Cultural Paraguayo Americano (CCPA)

¿Cómo planea su empresa contribuir al crecimiento de su sector y al desarrollo de Paraguay este año?

Una de las debilidades del país es la educación y el desarrollo de competencias necesarias para las empresas y sectores actuales. Esto incluye competencias técnicas relevantes y soft skills que son muy importantes para el individuo y las empresas. En una publicación reciente de 5Días, justamente se notaba que casi el 70% de nuestros jóvenes no acceden a una educación universitaria ni técnica relevante para ser emprendedores en sectores no tradicionales o acceder a empleos de calidad. El CCPA tiene planeado cumplir un rol necesario en esta área con una oferta educativa relevante y de calidad. Nuestra misión y nuevas ofertas educativas apuntan a atender estas necesidades de forma pragmática, asegurando la adquisición de competencias necesarias con calidad y visión internacional.

> *Creemos que las tendencias de seguir incorporando tecnología continuarán y siguen siendo muy necesarias. También atender la necesidad de ajustar la oferta educativa a las necesidades reales actuales del mercado".*

¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?

Nuestra visión económica es optimista y creemos que el optimismo de muchos de nosotros debe ser acompañado y coordinado entre sectores para que sea fructífero para todo el país. Deseamos trabajar con los diferentes sectores, empresarial corporativo, MYPIMES y sectores del gobierno como el MEC, MITIC, Ministerio de Trabajo y SNPP para materializar el desarrollo de capital humano que el Paraguay necesita.

150 mts de altura | **500** m² de parque elevado natural | **192** unidades | **+20** amenities

+595 992 286 661 • Avda. Gral. San Martín y San Juan XXIII **www.civis.com.py**

ANÁLISIS

Federico Gagliardo, presidente de Vitrium Capital

"Probablemente dentro de 10 años el mercado de renta sea quizás más cercano al 90% del mercado de vivienda nueva"

prensa@5dias.com.py

Con un sólido crecimiento del 38,4% en 2024, Federico Gagliardo, presidente de Vitrium Capital, enumera las ventajas competitivas del mercado paraguayo, caracterizado por su población joven y una economía estable que favorece el acceso a créditos y el crecimiento del sector inmobiliario.

Además, Gagliardo expone cómo las tendencias globales, como la tecnología y la sustentabilidad, están transformando el real estate. Desde la integración de soluciones tecnológicas avanzadas, como domótica y QR interactivos en los proyectos, hasta la certificación EDGE para garantizar la sostenibilidad, Vitrium Capital se posiciona a la vanguardia del mercado.

¿Cuáles fueron los principales objetivos conseguidos en el 2024?

La empresa tuvo un año excepcional. Vimos un crecimiento del 38,4% contra el año 2023. En Paraguay lanzamos un proyecto nuevo, que es 01 Vila en el barrio Ykua Sati. Seguimos avanzando con la obra de 01 Sync en Villa Morra, que se va a entregar en junio. Y estuvimos preparando la licitación de la obra de 01 Las Mercedes, que se va a iniciar ahora en marzo. Así que fue un año muy activo, de mucho crecimiento.

¿Cómo observa la evolución del mercado del real estate en Paraguay desde su desembarco en el país?

Paraguay tiene un potencial muy importante, porque es un mercado que tiene una población muy joven, y una población que sigue creciendo. En varios países de Latinoamérica, el crecimiento poblacional se empezó a estancar, la tasa de nacimientos en muchos países ya está por debajo de uno, con lo cual cada mujer tiene un hijo. La tasa tiene que estar por arriba de dos para que la población crezca. Por ejemplo, en Argentina está 1,35, en Uruguay está en 0,85, en Paraguay creo que está en 2,6 así que tiene como bastante espacio de crecimiento. Y a su vez la estabilidad que ha tenido la economía durante estos últimos 10 a 15 años ha hecho que cada vez más gente acceda a crédito, que hayan mejorado los ingresos en general de la población, y eso hace que de a poco más gente pueda acceder a crédito hipotecario y se pueda comprar su primera vivienda. Eso va a seguir evolucionando durante los próximos años.

Para mí hay muchísimo espacio en el mercado de Paraguay. Sí creo también que en este momento hay una cantidad muy importante de proyectos en el mercado y han ingresado proyectos de distintas calidades. Entonces el consumidor puede estar confundido porque hay productos de excelente calidad hasta de muy mala calidad, entonces la oferta está muy mezclada y eso puede distorsionar los valores del mercado en el corto plazo.

¿A qué publico están orientados los proyectos de Vitrium Capital?

Nosotros estamos muy enfocados en la clase media, pero dentro de la clase media hay gente mayor que tiene hijos ya son grandes y se quieren mudar en un apartamento porque el costo de mantenimiento más bajo que una casa; también gente divorciada, por ejemplo, que busca una nueva casa para vivir, parejas jóvenes que están iniciando su vida en familia, todavía sin hijos; parejas jóvenes con un hijo pequeño, gente soltera que vive sola. Es bastante diverso. El mercado de renta es el más fuerte de nuestros mercados. Hoy en día, poco más del 70% de nuestras ventas son de inversores, porque alquila mucha gente. Pero alquila mucha gente en la mayoría de los mercados y en el mundo esto es una tendencia en crecimiento. Probablemente dentro de 10 años el mercado de renta sea quizás más del 85%, más cercano al 90% del mercado de vivienda nueva. Porque los jóvenes cada vez están menos interesados en comprar su vivienda, pero sí necesitan vivir en un lugar. Entonces si la población crece, no necesariamente eso significa que las unidades se las vamos a vender a jóvenes que compren su vivienda, sino también a inversores que le alquilen a esos jóvenes.

Federico Gagliardo, presidente de Vitrium Capital

¿Y eso por qué? Por distintos factores. En Latinoamérica porque todavía hay gente que no accede al crédito, entonces es un proceso evolutivo en donde en una economía como Paraguay, que es una economía joven, esa penetración del crédito hipotecario va a ir aumentando a lo largo de los años. Pero hay muchos inversores que compran para alquilarle a los jóvenes. Los jóvenes son más nómadas, hablando de chicos de menos de 30 años están más dispuestos a moverse, a trabajar seis meses de un lado, seis meses del otro. Y no están tan interesados hoy en tener su casa. Hay otras prioridades, como viajar, invertir, ahorrar dinero para el futuro, pero no necesariamente en su hogar. Entonces el mercado de renta va a seguir creciendo, eso estoy seguro. Esta tendencia va a continuar.

¿Qué tendencias marcarán al sector en cuento a estructuras edilicias y modelo de financiación?

Lo que está ocupando un lugar preponderante en el mercado inmobiliario es la tecnología, cada vez más, tanto para el Backoffice, todo lo que es diseño de proyectos, la arquitectura, renderizado, los videos, etc. La tecnología está tomando un lugar cada vez más central, la inteligencia artificial también. En los proyectos también y en la ejecución de la obra, la supervisión de la obra. Nosotros por ejemplo ahora en nuestras obras que todavía están en la estructura de hormigón tenemos QR en algunos departamentos, en donde con el teléfono escaneas el QR y ya en el teléfono podés ver la unidad cómo va a quedar terminada. Además, todas nuestras obras tienen domótica en todas las unidades, tienen ingresos con huella digital, apertura y cierre de cortinas con el celular, prendida o apagada de luces con el celular, Bluetooth. Eso va a seguir avanzando, sin dudas, cada vez más.

Con respecto a la financiación, nosotros tenemos financiación con bancos, principalmente con Banco Itaú y contamos también con financiación propia en los proyectos, con opciones bastante variadas para pagar durante la obra, en pozo, durante la obra o terminada.

¿Qué recomendaciones puede brindar para los empresarios en términos de inversiones estratégicas?

Lo primero que decimos siempre es que Paraguay tiene una economía muy estable, con una tasa de inflación promedio del 3 al 4% de los últimos años. Históricamente ha sido incluso menor y eso es muy importante. Reglas de juego muy estables a lo largo del tiempo. Impuestos bajos. Entonces, esas tres condiciones hacen que sea como el escenario ideal para un inversor. Otra tendencia importante es la sustentabilidad. Y ahí hay muchos inversores que ya buscan proyectos sustentables. Todos nuestros proyectos están certificados bajo la norma internacional EDGE de la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial. Los proyectos en Paraguay tienen altos índices de sustentabilidad, los proyectos certificados, porque la generación de energía en Paraguay es 100% renovable, lo cual mejora la sustentabilidad de los proyectos.

Mi sugerencia siempre para el inversor de renta es que diversifique su portfolio, pero en productos de alta calidad. Cuando los mercados pasan por crisis, y esto lo he vivido varias veces en la Argentina, y ha pasado también en Estados Unidos, por ejemplo, en la crisis del 2008, los activos de mayor calidad son los que mejor resisten a las crisis. Los activos de baja calidad caen muy rápido de precio, son los que se destruyen en las crisis y la gente sale a comprarlos por monedas, pero los activos de alta calidad resisten muy bien.

Si uno piensa en largo plazo, las economías van a pasar por momentos buenos y por momentos malos. Si tu activo es un activo de calidad, va a resistir todas las crisis, siempre va a sostener su valor, y siempre va a ser un producto demandado de renta. De nuevo, largo plazo, producto de alta calidad, y la tasa de renta de Paraguay neta al bolsillo, después de impuestos y todos los gastos, suele estar entre el 5 y el 6%. Es una renta muy sana.

Al inversor de capital, o sea, al que quiere invertir en proyectos más de largo plazo, nosotros tenemos algunas plataformas para que los inversores se puedan acercar para hacer socios en los proyectos e invertir desde la compra de la tierra con nosotros, y eso suele dar una rentabilidad de entre el 10 y el 12% anual en dólares. Y esas son inversiones más atractivas, más sólidas, más de largo plazo, en donde el inversor es socio del proyecto.

Great Place To Work. Certified PARAGUAY

SOMOS LA MARCA **QUE LIDERA** EL SECTOR INMOBILIARIO

SUMATE A LA COMPAÑÍA #1 EN BIENES RAÍCES

RE/MAX

www.remax.com.py

BLOCKCHAIN

Nicole Cobelli, vicepresidente de X4T

"Es una gran ocasión para posicionar a Paraguay como un hub de innovación financiera en la región"

prensa@5dias.com.py

En un contexto global donde las tecnologías financieras están transformando la manera en que las personas y empresas manejan sus activos, X4T se ha destacado en el ámbito de las criptomonedas en Paraguay. Su vicepresidente Nicole Cobelli, detalla en esta entrevista cómo la empresa está invirtiendo en infraestructura, educación financiera y alianzas estratégicas para fomentar la adopción de criptomonedas, no solo como una alternativa de inversión, sino como una herramienta accesible para la vida cotidiana.

Cobelli afirmó que las innovaciones basadas en blockchain seguirán mejorando la seguridad en transacciones.

> *El mercado local pasó de un interés inicial por "conocer y probar" las criptomonedas, a verlas como una opción real de inversión y resguardo de valor que puede manejarse de forma sencilla desde el celular descargando la app. Cada vez son más las personas que invierten".*

¿Cuáles fueron las principales metas alcanzadas por su empresa el año pasado?

En el 2024 logramos consolidarnos como la plataforma líder de intercambio de criptomonedas en Paraguay, reforzando la confianza de nuestros usuarios gracias a nuestra calidad suiza con estándares internacionales. Ampliamos la base de clientes tanto locales como internacionales y fortalecimos nuestra estructura regulatoria al trabajar de cerca con las autoridades pertinentes, permitiéndonos ofrecer un servicio más seguro, accesible y transparente para quienes buscan incursionar en el mundo cripto.

Asimismo, introdujimos una política de comisiones altamente competitiva, convirtiéndonos en una de las plataformas con las tarifas más bajas del mercado gracias a nuestros colaboradores como Circle y Fireblocks, brindando a los usuarios una experiencia de intercambio eficiente y rentable. Además, fuimos reconocidos con el premio al "Mejor Stand en Tecnología e Innovación" en la Expo MRA y participamos en varios eventos financieros de relevancia, obteniendo una mayor visibilidad en el sector y consolidando a X4T como referente en el ámbito cripto.

¿Cómo perciben hoy en día el clima de negocios en Paraguay para este 2025, especialmente luego de haber obtenido el grado de inversión?

Vemos un clima de negocios muy alentador. El grado de inversión otorga mayor credibilidad al país, atrayendo capital extranjero y generando un ambiente de crecimiento. Para el sector cripto, esto se traduce en un mayor interés por parte de inversores y emprendedores que desean aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado paraguayo. Desde X4T consideramos que esta es una gran ocasión para posicionar a Paraguay como un hub de innovación financiera en la región.

¿Cuáles son las principales metas de X4T para este 2025?

Queremos consolidar aún más nuestra presencia en el mercado regional, ofreciendo nuevas soluciones de inversión y manteniendo altos estándares de seguridad y transparencia. Planeamos invertir en infraestructura y en la capacitación de nuestro equipo con el fin de impulsar el desarrollo de productos innovadores que faciliten la adopción de criptomonedas en la vida cotidiana. Además, buscamos fortalecer alianzas con instituciones locales e internacionales para continuar promoviendo la confianza y la legitimidad del ecosistema cripto.

En cuanto al mercado local, ¿cómo fue evolucionando en función al nivel de operaciones y transacciones que registran?

Hemos observado un incremento sostenido en el volumen de operaciones y en la cantidad de usuarios que confían tanto en la tecnología blockchain como en nuestra plataforma X4T.com. El mercado local pasó de un interés inicial por "conocer y probar" las criptomonedas, a verlas como una opción real de inversión y resguardo de valor que puede manejarse de forma sencilla desde el celular descargando la app. Cada vez son más las personas que invierten en grandes volúmenes de Bitcoin, Ethereum, XRP, así como en stablecoins como USDT y USDC, además de otras 50 criptomonedas disponibles en la plataforma. Esta transición refleja la confianza que el público va adquiriendo, así como el mayor acceso a la información y a la educación financiera relacionada con el mundo cripto.

¿De qué manera las innovaciones tecnológicas marcarán a su sector este 2025?

Las innovaciones tecnológicas, especialmente aquellas basadas en blockchain, seguirán mejorando la seguridad y la eficiencia de las transacciones. Además, la integración de herramientas de inteligencia artificial y análisis de datos ayudará a personalizar la experiencia del usuario y a optimizar los procesos internos. En X4T continuamos invirtiendo en estas áreas para ofrecer soluciones que no solo cumplan con altos estándares de calidad, sino que también sean sencillas y amigables para los usuarios.

¿Cuál es su visión económica para este año?

Somos optimistas respecto al crecimiento económico de Paraguay, especialmente en lo relacionado con el sector tecnológico y los servicios financieros digitales. Consideramos que las condiciones macroeconómicas y el ambiente de mayor confianza e inversión pueden impulsar proyectos de innovación que diversifiquen la economía, generen empleos de calidad y fortalezcan la competitividad del país.

¿Cómo planean desde X4T contribuir al crecimiento económico de Paraguay este año?

Nuestra contribución se basa en crear y promover servicios de intercambio cripto de manera segura y confiable, impulsando la inclusión financiera y la inversión. Para ello, reforzamos la transparencia y la protección de nuestros usuarios a través de rigurosos procesos KYC (Conoce a tu Cliente) y KYT (Conoce tu Transacción), trabajando en conjunto con Elliptic, una de las principales plataformas de análisis y monitoreo de transacciones cripto. Asimismo, mantenemos un diálogo cercano con las entidades reguladoras y otros actores del sector, buscando establecer un marco normativo sólido que impulse la adopción de la tecnología blockchain en el país.

Paralelamente, estamos renovando la sección educativa de nuestra plataforma para ofrecer contenidos más interactivos y completos sobre criptomonedas. Esta nueva sección será completamente gratuita y no requerirá registro alguno, de modo que cualquier persona pueda acceder a artículos y recursos formativos. Con ello, buscamos aumentar el entendimiento sobre las criptos, prevenir fraudes o estafas y fomentar un uso responsable de estas herramientas. Con estas iniciativas, no solo apoyamos a nuestros usuarios, sino que también impulsamos el crecimiento sostenible del ecosistema económico de Paraguay en su conjunto.

Cappro

Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales

La agroindustria, un motor de Desarrollo para el PARAGUAY

Este sector, clave para nuestra economía, posiciona a nuestro país como protagonista en los mercados globales, siendo el motor del desarrollo económico y social al generar más empleo formal y de calidad, mayores ingresos de divisas y otros beneficios.

Además, la industria aceitera es fundamental para el desarrollo de industrias como la de biocombustibles, avícola, porcina, entre otras, generando un impacto positivo en la cadena productiva nacional.

A través del procesamiento de nuestras materias primas agrícolas, podemos agregar valor a nuestra producción y así contribuir al crecimiento sostenible del Paraguay.

¡Apostemos por el desarrollo agroindustrial!

somos Industria

TELECOMUNICACIONES

Carlos Garcete, director de Aintech

"Hemos observado un creciente interés de compañías americanas y asiáticas por establecer fábricas de fibra óptica"

prensa@5dias.com.py

El director de Aintech profundizó en el impacto del grado de inversión en el desarrollo del sector de telecomunicaciones y el creciente interés de empresas internacionales por establecer operaciones en el país.

Para este año, la compañía apunta a la expansión hacia nuevos mercados y liderar proyectos innovadores como la implementación de redes subterráneas y el despliegue de infraestructuras para 5G. En ese contexto, Carlos Garcete destacó la importancia de invertir en certificaciones internacionales, en un 2025 que será clave para el desarrollo de las redes de fibra óptica.

Carlos Garcete, director de Aintech.

> *En 2025, nuestros proyectos clave incluyen la expansión hacia nuevos mercados, ofreciendo nuestros servicios a industrias como manufactura, energía y transporte. Seguiremos optimizando nuestras operaciones".*

¿Cuáles fueron los principales logros obtenidos en su empresa en el 2024?

En el 2024, Aintech consolidó su liderazgo en el sector de telecomunicaciones participando en el desarrollo e implementación de los más importantes proyectos de fibra óptica a nivel nacional. Entre los hitos más destacados están la expansión de redes GPON en áreas urbanas y rurales, las colaboraciones estratégicas con actores claves del sector tecnológico para desarrollar soluciones innovadoras y el reconocimiento de la industria, posicionándonos como el principal referente del rubro en calidad y cumplimiento de plazos. Los logros obtenidos en 2024 nos motivaron a implementar mejoras significativas en los procesos internos y en la estructura que soporta cada proyecto, fortaleciendo nuestro compromiso con la mejora continua.

¿Cuál es la visión del negocio o las estrategias que han llevado a Aintech a ser una empresa líder en su sector?

Nuestra estrategia para convertirnos en líderes del sector se ha basado en un firme compromiso con la calidad, innovación constante y la inversión en infraestructura, tecnología y talento humano. Contamos con un plantel profesional altamente capacitado que garantiza la excelencia en cada proyecto. Este equipo junto con certificaciones como ISO 9001 y 45001, refuerza nuestros estandares de calidad y seguridad. Además, invertimos continuamente en el desarrollo de soluciones tecnologicas avanzadas, lo que nos mantiene un paso adelante y nos permite expandirnos a nuevos sectores con confianza.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en el desarrollo empresarial local?

El grado de inversión tiene un impacto significativo en el desarrollo empresarial local, ya que influye directamente en el entorno en el que operan las empresas. Pienso que un buen grado de inversión genera confianza entre los inversionistas extranjeros, quienes perciben el mercado como estable y propicio para establecer operaciones o asociaciones; lo cual genera la creación de empleos y transferencia de tecnología. En el sector de telecomunicaciones, hemos observado un creciente interés de compañías americanas y asiáticas por establecer fábricas de fibra óptica y elementos de redes en el país.

¿Qué recomendaciones puede brindar para los empresarios en términos de inversiones estratégicas?

Creo que invertir en certificaciones internacionales para fortalecer la credibilidad de la empresa y facilitar el acceso a mercados más exigentes y competitivos. Estas certificaciones son clave para demostrar altos estándares de calidad y profesionalismo, lo que genera confianza entre los clientes y socios comerciales. Es importante priorizar la inversión en infraestructura propia, ya que esta garantiza una operación más eficiente y una capacidad de respuesta ágil y sobresaliente. Contar con recursos propios permite gestionar los proyectos con mayor control y adaptabilidad ante los desafíos del mercado.

La automatización de procesos es otra estrategia fundamental. Implementarla permitirá optimizar recursos, reducir costos operativos y aumentar la productividad sin comprometer la calidad. Asimismo, se recomienda fortalecer la visibilidad de la empresa en redes y diversificar los servicios y productos para ampliar su alcance y relevancia en el mercado. Finalmente, mejorar continuamente la estructura operativa y optimizar los costos de operación son pasos esenciales para mantenerse competitivo. Esto debe hacerse con un enfoque estratégico que garantice la máxima eficiencia sin perder de vista los altos estándares de calidad que diferencian a la compañía.

¿Cuáles son los principales proyectos de su empresa para este 2025?

En 2025, nuestros proyectos clave incluyen la expansión hacia nuevos mercados, ofreciendo nuestros servicios a industrias como manufactura, energía y transporte. Seguiremos optimizando nuestras operaciones para proporcionar soluciones más eficientes y competitivas. Además, planeamos fortalecer nuestra participación en el desarrollo de redes de infraestructura subterránea y continuar creciendo en servicios de ingeniería detallada y diseño de redes. Aumentaremos nuestras alianzas estratégicas con marcas y productos líderes a nivel mundial, consolidando nuestra posición como referentes en el sector.

¿Qué tendencias marcarán a su sector este 2025?

El sector de telecomunicaciones en Paraguay está marcado por tendencias que definirán su evolución en los próximos años. Con la inminente licitación de las redes móviles de nueva generación 5G en el primer trimestre de 2025, el despliegue de esta tecnología será un proyecto gradual que requerirá una expansión significativa de las redes de fibra óptica. Estas redes serán fundamentales para soportar el tráfico de datos y garantizar el máximo aprovechamiento de las capacidades del 5G.

Otra tendencia relevante es la creciente migración de las redes aéreas de telecomunicaciones hacia infraestructuras subterráneas. Este cambio, impulsado por el gobierno, no solo mejora la calidad y la estabilidad de los servicios, sino que también contribuye a la estética urbana. La subterranización de las redes de telecomunicaciones, junto con los servicios de energía fija, representa un paso importante para que Paraguay esté a la altura de países donde esto es un estándar desde hace décadas.

Como líder empresarial, ¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?

Mi visión económica para 2025 es apostar por la diversificación como motor de crecimiento. Como líderes, creemos que la colaboración entre sectores es clave para construir un entorno empresarial sólido y sostenible. Mi mensaje para otros actores es seguir invirtiendo en innovación y calidad, ya que estos elementos son fundamentales para fortalecer el desarrollo del país y generar un impacto positivo en nuestra sociedad.

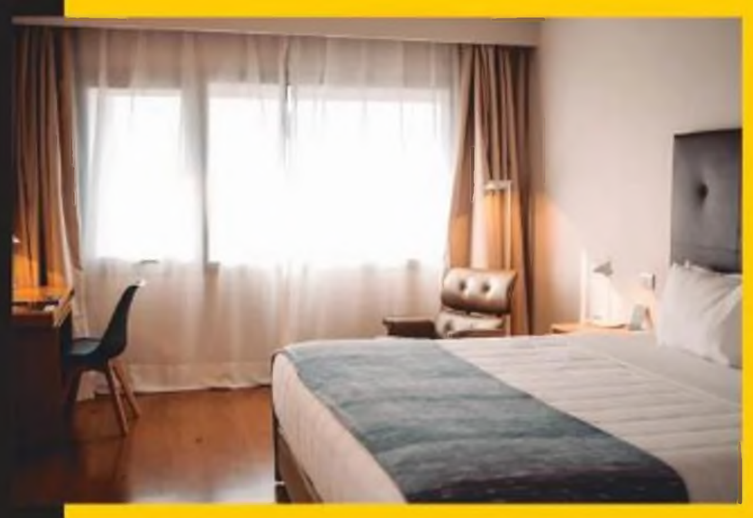
DAZZLER

BY WYNDHAM

ASUNCIÓN

EL HOTEL MÁS GRANDE DE PARAGUAY

300 Habitaciones | Restaurantes | Gimnasio | Spa
Terraza y Piscina | Business Center | Salones de eventos
Desayuno incluido



+595 983 107 846 Dazzler Paraguay www.dazzlerasuncion.com

prensa@5dias.com.py

TENDENCIAS

Kevin Bendlin, CEO de Civis

"El mercado de bienes raíces sigue siendo una apuesta sólida, especialmente en proyectos mixtos y sostenibles"

Civis demostró en el 2024 su capacidad para innovar y adaptarse a las nuevas tendencias del mercado inmobiliario. Con una fuerte apuesta por la expansión nacional, con el desembarco de su primer proyecto en Encarnación, Kevin Bendlin, CEO de la firma, comparte su perspectiva sobre las innovaciones que hoy dan forma al sector y analiza el impacto del grado de inversión en la atracción de capital extranjero.

¿Cuáles fueron los principales logros obtenidos en su empresa en el 2024?

El 2024 fue un año excepcional para Civis. Nos demostró que, con visión, esfuerzo y trabajo en equipo, podemos superar cualquier desafío. Dimos un salto cualitativo y cuantitativo en todos los sentidos. Entregamos más de 150 unidades terminadas, marcamos un hito con los lanzamientos de nuestros primeros edificios de usos mixtos, el primero en el barrio Villa Morra y nuestro primer rascacielos de 150 metros de altura en el barrio Las Lomas, a metros de delSol Shopping, que será un hito permanente en el skyline de Asunción. Además, crecimos un 49% en colaboradores, un claro reflejo de nuestro compromiso con el talento humano y el desarrollo profesional. Generando un ecosistema con servicios 360° para inversores y residentes, logramos compromisos de inversión por más de US$ 35 millones en nuestros proyectos, consolidando nuestra posición como referentes en el sector; cerrando el año con más de 400 unidades vendidas. Finalmente, lanzamos nuestro primer fondo privado de renta variable en dólares, enfocado en la captación de capital institucional, una estrategia clave para atraer inversiones y fortalecer nuestro ecosistema financiero.

¿Qué estrategias clave les permitieron obtener buenos resultados el año pasado?

El éxito de Civis se basa en una combinación de estrategias claras y una cultura organizacional única. Somos un equipo joven, disruptivo y comprometido con transformar el rubro inmobiliario. Nuestra capacidad para replantearnos constantemente, adaptarnos a los cambios y cuestionar el status quo nos permite innovar de forma constante. Apostamos a la integración de tecnología, procesos eficientes y, sobre todo, a rodearnos de personas con ideas frescas y perspectivas diferentes. Nuestros logros no son casualidad, son el resultado de un equipo apasionado por cambiar la manera en que se construye y vive el futuro.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en la atracción de capital extranjero y en el desarrollo empresarial local?

El grado de inversión es un motor clave para atraer capital extranjero a Paraguay. Este reconocimiento de confianza abre puertas a inversores institucionales que buscan estabilidad y oportunidades en mercados emergentes. Para nosotros, significa un respaldo a la visión que tenemos como país: ser un destino atractivo para desarrollar grandes proyectos y generar impacto. Además, impulsa la creación de ecosistemas empresariales más sólidos, fomentando un círculo virtuoso entre la inversión privada, la infraestructura y el desarrollo local.

¿En qué sectores recomiendan invertir en Paraguay durante este año?

Paraguay ofrece grandes oportunidades en sectores como el inmobiliario, y la industria, así como en infraestructura y energías renovables. En particular, el mercado de bienes raíces sigue siendo una apuesta sólida, especialmente en proyectos mixtos y sostenibles, que responden a las nuevas demandas de urbanismo consciente, particularizada por consumidores jóvenes con una visión global. Asimismo, las áreas de tecnología y agroindustria tienen un enorme potencial para atraer inversión, gracias a la riqueza de recursos naturales y la creciente digitalización de procesos productivos.

Kevin Bendlin, CEO de Civis.

¿Cuáles son los principales proyectos de Civis para este 2025?

El 2025 será un año trascendental para Civis. Continuaremos creciendo desde adentro, incorporando nuevos talentos que impulsen nuestro avance. Planeamos invertir más de US$ 40 millones en proyectos innovadores y expandir nuestra presencia a nivel nacional con nuestro primer proyecto en la hermosa ciudad de Encarnación. Comenzamos el año con la entrega de un edificio y tenemos en agenda entregar dos más, así como viviendas tipo chalets, totalizando unas 180 unidades habitacionales entregadas, además de lanzar tres nuevos desarrollos que abarcarán nuestras distintas líneas de negocio. Nuestra visión es seguir marcando tendencia y generando valor para nuestros clientes y comunidades, en diferentes zonas del territorio nacional.

¿Qué tendencias marcarán al sector inmobiliario este 2025?

Algunas de las principales tendencias que dominarán el sector inmobiliario este año incluyen:

Sostenibilidad y certificaciones verdes: La demanda por proyectos amigables con el medio ambiente, seguirá en aumento.

Tecnología en la gestión inmobiliaria: La integración de herramientas digitales para la administración de propiedades y la experiencia del cliente será clave.

Proyectos mixtos y espacios para experiencias: Los desarrollos que combinan vivienda, comercio y entretenimiento continuarán ganando relevancia.

Movilidad verde: Infraestructuras que fomenten el uso de bicicletas y vehículos eléctricos marcarán una diferencia.

Demanda de viviendas accesibles: Habrá un enfoque creciente en opciones asequibles que atiendan las necesidades de la población más joven. La capacidad de financiación propia de los desarrolladores será un diferenciador.

Servicios 360: La tendencia hacia servicios 360 se enfoca en ofrecer soluciones integrales que abarcan desde el equipamiento de espacios y la incorporación de tecnología en departamentos hasta la gestión eficiente de posventa y administración de rentas. Este enfoque garantiza una experiencia completa y sin complicaciones, optimizando tiempo y recursos tanto para propietarios como para residentes.

> *El 2025 será un año trascendental para Civis. Planeamos invertir más de US$ 40 millones en proyectos y expandir nuestra presencia a nivel nacional con nuestro primer proyecto en Encarnación"*

¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?

Soy optimista respecto al futuro económico de Paraguay. Estamos en un momento clave con un contexto favorable para la atracción de inversiones y el desarrollo de proyectos que generen impacto. Mi mensaje a los actores empresariales y sociales es debemos avanzar juntos, adaptarnos a los cambios y acompañar la velocidad con la que evolucionan los mercados. Es esencial escuchar a las nuevas generaciones, quienes traen ideas frescas y una energía transformadora. Construyamos un país más competitivo, sostenible y conectado con el mundo.

ISUZU SERIE X

PARA LOS QUE VIVEN SIN LÍMITES.

CUBIERTAS OFF ROAD Hankook

ANTIVUELCO

CARPA MARÍTIMA

SEGUINOS (021) 729 78 78 www.isuzu.com.py

ISUZU | Automotor

DESAFÍOS

Sandra Noguera, gerente general de la CAPPRO

"La agroindustria es una de las áreas que el Gobierno debería fortalecer para alentar el crecimiento industrial"

prensa@5dias.com.py

La Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (CAPPRO) es el gremio que agrupa a las 10 principales industrias aceiteras del país que procesan oleaginosas para la obtención de la harina, cascarilla de soja y aceite crudo y refinado. Las firmas asociadas y principales procesadoras de oleaginosas del país son ADM Paraguay, Bisa, Bunge, Caiasa, Cargill, Contiparaguay, Copagra, LDC, Mercantil Comercial S.A. y Oleaginosa Raatz.

Sandra Noguera, gerente general del gremio, resaltó la importancia del trabajo público-privado para superar obstáculos logísticos críticos, como la bajante del río. Además, destacó el potencial del sector de la molienda de soja para atraer inversiones, generar empleo formal y aumentar las exportaciones.

¿Cuáles fueron los desafíos superados en el sector en el 2024?

Un logro importante del 2024 fue el diálogo alcanzado entre los diferentes gremios de la cadena de la soja para conjugar los intereses e iniciar un trabajo conjunto con miras a demostrar a los mercados internacionales, especialmente a la Unión Europea, la sustentabilidad ambiental y social que posee la producción agrícola nacional. Otro avance destacado fue que gracias a los oportunos trabajos de dragado en el río Paraguay se pudo ganar alrededor de 100 centímetros de profundidad en el tramo sur del río Paraguay, desde Asunción hacia el sur; mientras que, desde Asunción al norte, se aumentó unos 60 centímetros de profundidad, gracias a que se previeron los trabajos actuando de manera preventiva al pronóstico de bajante crítica. El trabajo coordinado público-privado hizo posible que los trabajos de dragado y de mantenimiento del río Paraguay para la navegación fueran muy efectivos; por lo tanto, a pesar de que la condición del río Paraguay durante el 2024 fue la más crítica alguna vez registrada, las consecuencias que se vivió desde el punto de vista de la navegación no fueron las más críticas. Sin embargo, vemos que esa no es la solución de fondo que se espera para el desafío logístico, porque esos trabajos fueron solo medidas de contingencia para situaciones puntuales de emergencia. El desafío de fondo deberá ser resultado del estudio profundo de las situaciones del río y de las proyecciones climatológicas, y eso debe ser dentro del marco de un plan maestro de la hidrovía, que debería convertirse en la base fundamental de una política de Estado, una política nacional de infraestructura de largo plazo.

¿Cómo perciben hoy en día el clima de negocios en Paraguay para este 2025, luego de haber obtenido el grado de inversión?

El haber alcanzado el grado de inversión y más recientemente la mejora en la perspectiva de la calificación del país por parte de Standard & Poor´s elevan el posicionamiento de Paraguay ante el mundo y propician un mejor entorno para el desarrollo de nuestra economía y la sociedad, se trata de logros muy importantes y significativos para el país. Según analistas, entre los indicadores que ayudaron a mejorar la calificación fue el sólido desempeño económico que tuvo Paraguay durante más de una década, ya que el Producto Interno Bruto (PIB) creció en términos reales a una tasa anual promedio de 4,1% en 2010-2019. En ese sentido, las propias calificadoras destacaron el papel importante que desempeñaron las inversiones radicadas en ese periodo en la agroindustria nacional, tanto para apuntalar el crecimiento del PIB como para hacerlo más resiliente a las fluctuaciones.

Sandra Noguera, gerente general de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (CAPPRO).

Por eso, desde Cappro sostenemos que la agroindustria es una de las áreas que el Gobierno debería fortalecer, derribando algunos obstáculos, para alentar el crecimiento industrial y aumentar la inversión en el país, no solo para mejorar la calificación, sino para mejorar la condición de vida de los paraguayos gracias al efecto multiplicador de estas inversiones. Si se logra consolidar la agroindustria, se puede pensar en avanzar en la cadena de valor y en el desarrollo de otras industrias como la avícola, porcina, piscicultura, de biocombustibles, entre otras, con el consiguiente aumento de ingresos de divisas y generación de más empleos formales y de calidad. Alcanzar el grado de inversión es condición necesaria para atraer inversiones, aunque entendemos que no será suficiente si no aseguramos mayor institucionalidad y estabilidad en las reglas de juego para generar confianza en los inversores de que en el país existe previsibilidad para atraer nuevos proyectos y/o reinvertir.

¿Cuáles son las principales metas para Cappro este año?

La industria nacional de molienda de soja espera que para este año se pueda competir con mejores condiciones en el mercado internacional; por ejemplo, tener en el país políticas espejo con respecto a nuestros competidores, para que la soja se industrialice en Paraguay aprovechando al máximo la capacidad instalada; porque en el 2024 se cerró con una capacidad ociosa del 40%, es decir no estamos utilizando toda la capacidad instalada de 4,2 millones de toneladas. De igual manera, es un objetivo poder acceder a un régimen de admisión temporaria flexible que permita importar soja para ayudar a competir con plantas de otro país que ya cuentan con esa normativa; pero eso no es suficiente, también esperamos poder resolver el costo fiscal local que recae sobre las industrias aceiteras nacionales, ya que son las únicas industrias que no tienen derecho a recuperar el IVA crédito al exportar los productos industrializados a partir de la soja, harina y aceite de soja. Otra de las metas es poder concluir los trabajos, entre todos los gremios de la producción, comercialización y la industria de la soja, para la puesta en funcionamiento de la herramienta que pueda demostrar que los productos paraguayos cumplen con las exigencias socioambientales de las normas de los principales mercados del mundo, especialmente la norma 1115 de la Unión Europea, cuya aplicación fue postergada por un año, para inicio del 2026.

> *Si se logra consolidar la agroindustria, se puede pensar en avanzar en la cadena de valor y en el desarrollo de otras industrias como la avícola, porcina, piscicultura entre otras, con el consiguiente aumento de ingresos".*

¿De qué manera trabajan desde el gremio para impulsar y liderar procesos de transformación en la industria así como políticas públicas?

Mediante el diálogo con las autoridades del Gobierno, ya que estamos convencidos de que se puede trabajar en conjunto para buscar, entre los sectores público y privado, soluciones que a corto y mediano plazo, permitan mejorar la competitividad de las agroindustrias y puedan llevar a avances significativos en el desarrollo industrial del país. Además, lideramos a través del ejemplo, ya que las plantas agroindustriales se destacan por su capacidad para transformar materias primas agrícolas en productos de mayor valor agregado a través de procesos de transformación que involucran diversas tecnologías.

Volemos.com
Agenda:
• Trabajar en la mañana.
• Recorrer en la tarde.

prensa@5dias.com.py

HOTELERÍA

Andrés Casas, gerente general del Dazzler By Wyndham Asunción

"Es crucial que todos los actores del sector privado, público y social trabajemos juntos y colaboremos de manera activa"

El sector hotelero en Paraguay se encuentra en plena transformación, adoptando nuevas tendencias y oportunidades que buscan consolidar al país como un destino atractivo en la región. Andrés Casas, gerente general del Dazzler By Wyndham Asunción, comparte cómo el hotel a su cargo supo adecuarse a las demandas del mercado, cerrando un año positivo y preparándose para enfrentar los retos del sector.

Con proyectos como la renovación de sus instalaciones y la implementación de nuevas tecnologías, el Dazzler busca elevar los estándares de hospitalidad, mejorar la experiencia de sus huéspedes y fortalecer su posición en el competitivo mercado hotelero de Paraguay.

¿Cómo culminó el Dazzler el 2024?
En el 2024, cerramos el negocio con resultados positivos. Supimos adaptarnos a las nuevas demandas del mercado, lo que nos permitió finalizar el año con un balance favorable.

¿Cómo perciben hoy en día el clima de negocios en Paraguay para este 2025, especialmente luego de haber obtenido el grado de inversión?
El clima de negocios en Paraguay para este 2025 es muy prometedor, a pesar de algunos retos locales, creemos que el país se encuentra bien posicionado para seguir creciendo, con políticas que incentivan la inversión y la innovación en sectores clave.

¿Podría realizar un breve análisis de cómo se encuentra el sector hotelero en la actualidad?
El sector hotelero enfrentó retos significativos durante la pandemia, pero en el 2024 se empezó a notar una reactivación. Asunción se posiciona como destino clave en el país, lo que impulsa la demanda de servicios de alojamiento. Sin embargo, sigue existiendo una necesidad de modernización de infraestructuras y diversificación en los servicios para atraer a turistas más exigentes.

Andrés Casas, gerente general del Dazzler By Wyndham Asunción.

> *Asunción se posiciona como destino clave en el país, lo que impulsa la demanda de servicios de alojamiento. Sin embargo, sigue existiendo una necesidad de modernización y diversificación en los servicios para atraer a turistas más exigentes".*

¿Cuáles son las tendencias que marcarán al rubro de la hotelería este 2025?
En 2025, esperamos que algunas de las principales tendencias en el sector hotelero sean la sostenibilidad y la digitalización, mejorando la experiencia del huésped y optimizando los procesos operativos.

¿Cuáles son las principales metas y proyectos para el Dazzler este año?
En este 2025, nuestras principales metas incluyen la renovación de nuestras instalaciones e implementación de nuevas tecnologías para mejorar la experiencia del huésped. Además, estamos trabajando en fortalecer nuestras alianzas corporativas y establecer nuevas.

¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?
Este 2025 es un año clave para el crecimiento económico de Paraguay. Es crucial que todos los actores del sector privado, público y social trabajemos juntos y que colaboremos de manera activa, con un enfoque en el largo plazo, para asegurar un desarrollo económico inclusivo que beneficie a todos los paraguayos.

EL DATO

EN EL 2025 SUS METAS INCLUYEN LA RENOVACIÓN DE SUS INSTALACIONES.

Verano SEGURO

Es saber que estamos contigo

EN CADA PLAN

- Multirriesgo Hogar
- Seguro Automóvil
- Multirriesgo Comercio
- Accidentes Personales

ASEGURADORA Tajy

Viví seguro, viví mejor.

prensa@5dias.com.py

TRANSFORMACIÓN

Miguel Vázquez, CEO de ueno bank y presidente del Grupo Vázquez

"Buscamos posicionar a Paraguay como un referente regional en innovación financiera"

Con una visión enfocada en democratizar el acceso a servicios bancarios, ueno bank busca no solo convertirse en un actor clave en la transformación del sistema financiero, sino también contribuir activamente al desarrollo de Paraguay como un referente regional en innovación financiera.

El CEO de la entidad, Miguel Vázquez comparte su visión sobre cómo la innovación tecnológica, la inclusión financiera y las alianzas estratégicas están posicionando a ueno en el sector bancario paraguayo.

¿Cuáles fueron los principales logros de ueno bank en el 2024?
El 2024 fue un año transformador y gratificante para ueno bank. Logramos un crecimiento exponencial en nuestra cartera, llegando a más de 2 millones de clientes y superamos el millón de tarjetas de crédito activas en diciembre, algo sin precedentes en Paraguay. Esto refleja nuestra capacidad de entender y atender las necesidades del mercado.

Además, lanzamos productos innovadores para nuestro mercado financiero como Upay, nuestra plataforma de pagos digitales; Plan U, diseñado para reintegrar a personas al sistema bancario y Moonshot, un programa de apoyo a Mipymes y startups paraguayas que buscan crecer y hacer que sus ideas se conviertan en negocios rentables.

¿Qué estrategias les permitieron obtener buenos resultados el año pasado?
Nuestra estrategia se basa en la innovación tecnológica constante, trabajamos en la inclusión financiera, queremos que todos los paraguayos puedan tener la oportunidad de ser parte del sistema bancario, y en brindar una experiencia excepcional a cada cliente. En 2024, expandimos nuestra red de más de 500 Terminales de Experiencia Digital (TED) a todo el país, facilitando el acceso a servicios bancarios.

También reforzamos alianzas estratégicas con socios clave como Mastercard, mejoramos nuestra calificación crediticia; nos convertimos en el primer banco paraguayo en obtener una doble calificación de riesgo internacional, otorgada por Standard and Poor's (S&P Global Ratings) y Fitch Ratings. Ambas agencias internacionales nos asignaron una calificación crediticia a largo plazo de 'BB' con perspectiva estable, destacando nuestra solidez financiera, innovación digital y capacidad de crecimiento.

También desarrollamos soluciones financieras personalizadas para nuestros diversos segmentos, incluyendo sectores previamente desatendidos. Este enfoque centrado en el cliente y apoyado en tecnología nos permite mucha agilidad para destacarnos en el mercado.

Miguel Vázquez, CEO de ueno bank y presidente del Grupo Vázquez.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en la atracción de capital extranjero y en el desarrollo empresarial local?
El grado de inversión marca un antes y un después para Paraguay. Representa una mayor confianza de los mercados internacionales, lo que se traduce en financiamiento a tasas más competitivas y en un flujo de capital extranjero que beneficia a sectores clave como la infraestructura y la tecnología. Para nosotros, y para todas las empresas locales, esto significa mayores oportunidades de expansión y acceso a recursos que antes parecían lejanos. El desafío radica en mantener la estabilidad macroeconómica y consolidar el marco institucional que respalde este atractivo. Paraguay ofrece ventajas significativas, estabilidad macroeconómica, un sistema tributario competitivo y una ubicación estratégica en el Mercosur. Además, el potencial de crecimiento en sectores como la tecnología, la energía renovable y la agroindustria es enorme. Sin embargo, también existen desafíos, como la necesidad de mejorar la infraestructura y fortalecer las instituciones. Desde ueno, vemos estos retos como oportunidades para contribuir activamente al desarrollo del país.

¿De qué manera las innovaciones tecnológicas marcarán al sector financiero este 2025?
La tecnología será el motor del sector financiero en 2025. Esperamos avances significativos en inteligencia artificial y análisis de datos para personalizar aún más la experiencia de nuestros clientes. La digitalización seguirá siendo clave, con plataformas que simplifiquen transacciones y amplíen el acceso a servicios financieros. En ueno, continuaremos invirtiendo en tecnología para anticiparnos a las necesidades del mercado y liderar esta transformación, como lo venimos haciendo.

¿Cuáles son las principales metas y proyectos para ueno bank este año?
Este 2025, nos enfocaremos en consolidar nuestra presencia en el segmento de Mipymes, brindándoles herramientas financieras que impulsen su crecimiento. También planeamos fortalecer Upay como la plataforma líder en pagos digitales del país, expandiendo su funcionalidad y alcance. Además, seguimos comprometidos con la educación financiera y la inclusión, con el objetivo de bancarizar a más paraguayos y democratizar el acceso al sistema financiero. Esperamos superar los 3 millones de clientes activos y fortalecer nuestra presencia en los diferentes segmentos del mercado.

> *"Este 2025, nos enfocaremos en consolidar nuestra presencia en el segmento de Mipymes, brindándoles herramientas financieras que impulsen su crecimiento. También planeamos fortalecer Upay como la plataforma líder en pagos digitales del país".*

¿Cómo planean desde ueno bank contribuir al crecimiento del sistema financiero y el desarrollo de Paraguay este año?
Nuestro compromiso es ser un motor de desarrollo. Trabajaremos en tres áreas clave: inclusión financiera, acceso a crédito y educación financiera. Continuaremos eliminando barreras tradicionales a través de nuestra tecnología, ofreciendo soluciones accesibles y personalizadas. Además, seguiremos colaborando con startups y Mipymes, impulsando el emprendimiento como eje del crecimiento económico. Con nuestra visión y acciones concretas, buscamos posicionar a Paraguay como un referente regional en innovación financiera. Estamos orgullosos de habernos convertido en un referente de la banca y en un actor clave para la transformación del sistema financiero nacional.

prensa@5dias.com.py

MANAGEMENT

Rodrigo Arturi, director ejecutivo de Initiative Escuela de Negocios

"Lo que nosotros buscamos es acelerar el desarrollo de la economía de Paraguay a través de la formación de ejecutivos"

Tanto el sector empresarial como el ejecutivo deben converger para que las empresas encuentren el talento que impulse el crecimiento de Paraguay y los profesionales desarrollen las habilidades necesarias para liderar con éxito.

Rodrigo Arturi, director ejecutivo de Initiative Escuela de Negocios, anticipa múltiples oportunidades de negocios, pero también el reto de acelerar la formación de profesionales competentes que respondan a las exigencias del mercado.

¿Cómo perciben hoy en día el clima de negocios en Paraguay para este 2025, luego de haber obtenido el grado de inversión?

Creo que el clima de negocios en Paraguay es muy positivo, hay un alto grado de optimismo con cautela. Si bien es cierto, tenemos una mejora en el grado de inversión, todavía hay de alguna manera como la necesidad de tener indicadores más agresivos en materia de crecimiento y de un movimiento comercial más fuerte.

Las empresas están experimentando en términos generales incremento en sus ventas, pero no todavía los niveles que se esperaban y no creo que estemos en un nivel de haber recuperado el ritmo de crecimiento desde antes de la pandemia; y la economía hoy día en ese sentido se encuentra un poco más ajustada a necesidades y posibilidades de crecer. Así que en ese campo yo creo que el grado de inversión es muy positivo, por supuesto que lo es, va a atraer más inversión, pero aparejado a la mayor cantidad de inversión que pueda atraer, también hay un mayor desafío en términos de construir empresas sólidas que comiencen a competir con actores regionales o actores globales que tengan un nivel de eficiencia operativa mayor al que tienen las empresas actualmente. Una empresa que está actuando a una escala regional, a una escala internacional, tiene un factor diferenciador dentro de su mononegocio que es la eficiencia operativa, es decir, logran resultados mejores dado a que tienen un proceso bien diseñado con un management que conoce esos procesos y que sin duda alguna es una materia pendiente hoy en Paraguay donde tenemos que acelerar para poder entrar a competir de igual a igual.

¿Qué recomendaciones puede brindar para los empresarios en términos de educación?

Rodrigo Arturi, director ejecutivo de Initiative Escuela de Negocios.

Tenemos que pensar en que vamos a tener grandes oportunidades en el horizonte, en el futuro, y tenemos que ser muy observadores. Entender bien, observar cuáles son las tendencias, los comportamientos de los consumidores, los negocios, los modelos de negocio, estas nuevas generaciones, qué es lo que están requiriendo, qué es lo que quieren comprar, cómo se manejan, cuáles son las formas en las cuales quieren comprar los productos. Entonces tenemos que tener un alto nivel de observación, aprovechar esta oportunidad en la cual estamos con una economía estable, una economía que comienza a ser vista por otros inversionistas que quieren venir acá a inyectar capital y tener una gran capacidad de ejecución.

¿Qué tendencias marcarán al sector este 2025 en su rubro?

Sin duda que la inteligencia artificial llega a revolucionar por completo la forma de trabajar en las organizaciones, haciendo cambios drásticos en determinados sectores. Todas las áreas hoy día deben saber que la inteligencia artificial se va a aplicar en distintos momentos de la oferta de sus productos. Así que tener una estrategia definida en términos de digitalización, de transformación digital, es fundamental para poder sobrevivir. No obstante, yendo también a otras áreas de las empresas, nosotros lo que vemos es que existe cada vez una necesidad más grande de profesionalizar las empresas familiares.

Vemos que está la necesidad de crear directorios corporativos, personas que se sumen a los fundadores de la organización a tener pensamientos, ideas de cómo diseñar nuevas estrategias de crecimiento para las compañías.

En ese sentido lo que nosotros vemos es que hay un creciente nivel de necesidad en buscar personas que puedan aportar desde la alta dirección con su visión estratégica para los negocios. Sin duda que la profesionalización de las empresas familiares es un tema muy importante que se está desarrollando.

GUSTAVO SAMANIEGO, PRESIDENTE DE ASEGURADORA TAJY

"Tajy brinda un servicio integral a más de 600.000 asegurados"

prensa@5dias.com.py

Allá por 1997 se reunieron un grupo de Cooperativas para crear una empresa única en su género cual era una Sociedad Anónima, cuyos accionistas fueran cooperativas. La figura de S.A. era la que marcaba la Ley Nº 827/96 "De Seguros" y debían adaptarse a ella, decidiendo entonces que para formar parte de la misma, los accionistas debían ser cooperativas. En esta entrevista, Gustavo Samaniego, detalla los inicios de la Aseguradora Tajy.

¿Cuáles son las estrategias con las cuales dirige la compañía?

Debíamos mantener los principios, que eran aspiraciones e ideales. Los mismos fueron puestos a prueba durante la pandemia, que fue probablemente el desafío más grande que sufrió el país en los últimos 80 años. Decidimos entonces aferrarnos a esos principios más que nunca y no solo logramos cumplir con nuestras obligaciones con los asegurados y las accionistas, sino que pudimos consolidar aún más nuestra posición en el mercado. Recordemos que el flagelo que duró todo el año 2020 y gran parte del 2021, cuando aminoró la gravedad desde el punto de vista de la salud, pero aún seguían, por arrastre, los efectos en la economía. Fueron los años siguientes de un gran esfuerzo para absorber los efectos residuales de la misma y recién en el pasado Ejercicio pudimos retomar el ritmo de crecimiento logrando resultados realmente extraordinarios. Pudimos comprobar que nuestros principios nos sostenían cumpliendo con nuestros asegurados y accionistas y además pudimos consolidar el equipo gerencial y administrativo y el trabajo en el directorio y con los accionistas. Nos transformamos en un verdadero gran equipo basados en la eficiencia y la transparencia con la solidaridad como guía. Es para mí un gran honor presidir esta gran institución.

Gustavo Samaniego, presidente de Aseguradora Tajy.

¿Cuáles fueron sus principales logros en el 2024?

Recientemente hemos sido acreedores de importantes premios. El reconocimiento de una marca representa un activo estratégico fundamental, especialmente en sectores críticos como el del Seguro. En este contexto el Top of Mind se destaca como un evento clave que reconoce a las marcas más destacadas en el sector. La Aseguradora Tajy ha reafirmado su posición como líder al ser nuevamente reconocida por la sociedad. Este reconocimiento subraya la confianza y el prestigio que Tajy ha construido a lo largo de los años en el mercado asegurador.

COMPETITIVIDAD

Gabriel Rubbini, gerente general de la unidad de bebidas del Grupo Riquelme

"Es importante diversificar las líneas de negocio para mitigar riesgos"

prensa@5dias.com.py

Según compartió Gabriel Rubbini, cerraron el 2024 con resultados excepcionales, logrando superar muchos objetivos estratégicos. Uno de los hitos más importantes fue la consolidación de sus marcas principales, lo que les permitió ganar una posición más fuerte en el mercado. También lograron introducir nuevas categorías de productos alineadas con las tendencias de consumo, como bebidas más saludables y opciones innovadoras.

Además, de la unidad de bebidas del Grupo Riquelme fortaleció su eficiencia operativa mediante procesos mejorados y una ejecución comercial más efectiva, alcanzando una integración más sólida entre las áreas de producción y distribución; resultados que reflejan el compromiso del equipo y una visión clara de largo plazo.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en el desarrollo empresarial local?

Paraguay enfrenta un 2025 con un entorno económico muy alentador, impulsado por la obtención del grado de inversión. Esto no solo aumenta la confianza de los inversionistas locales e internacionales, sino que también refuerza la estabilidad macroeconómica del país. Este escenario nos permite visualizar un crecimiento sostenido y abre oportunidades para proyectos de mayor envergadura. Para nuestra industria, esto se traduce en un marco propicio para expandir operaciones, innovar en nuestras categorías de productos y explorar nuevas oportunidades tanto en el mercado interno como en mercados de exportación.

¿Qué tendencias marcarán a su industria este 2025?

Este año, las tendencias incluyen una fuerte inclinación hacia la innovación y la sostenibilidad. Los consumidores buscan cada vez más productos que reflejen sus valores, como bebidas funcionales y saludables, envases sostenibles y opciones que respondan a estilos de vida activos. La digitalización continuará siendo una tendencia transformadora, permitiendo a las empresas mejorar la experiencia del cliente mediante estrategias más personalizadas y eficientes. La competencia en mercados clave, como el de cerveza y bebidas carbonatadas, seguirá siendo intensa, lo que nos desafía a diferenciarnos a través de la calidad y la ejecución impecable en todos los puntos de contacto con el consumidor.

Gabriel Rubbini, gerente general de la unidad de bebidas del Grupo Riquelme.

> *Las tendencias incluyen una fuerte inclinación hacia la innovación y la sostenibilidad. Los consumidores buscan cada vez más productos que reflejen sus valores, como bebidas funcionales".*

¿Qué recomendaciones brinda a los empresarios para inversiones estratégicas?

Les recomendamos apostar por inversiones que fortalezcan la sostenibilidad del negocio a largo plazo. En un entorno competitivo y cambiante, es esencial priorizar la innovación en productos y procesos, incluyendo la incorporación de tecnologías que optimicen la eficiencia y la toma de decisiones basada en datos. También es importante diversificar las líneas de negocio para mitigar riesgos y explorar nuevas fuentes de ingresos. No menos relevante es invertir en las personas: capacitar al talento humano y desarrollar una cultura organizacional que fomente la creatividad y la adaptabilidad serán claves para mantener la competitividad.

¿Cuáles son los proyectos para el grupo empresarial este año?

Para este 2025, nuestras metas incluyen el fortalecimiento de nuestras operaciones tanto en el mercado local como en la región. Planeamos duplicar nuestra capacidad de producción en categorías clave como cerveza, mientras continuamos expandiendo nuestra presencia en segmentos de alta demanda, como aguas saborizadas y bebidas funcionales. Otro objetivo importante es la consolidación de nuestras marcas como referentes de calidad e innovación. Asimismo, estamos comprometidos con la sostenibilidad, invirtiendo en proyectos que reduzcan nuestro impacto ambiental y promuevan un desarrollo más equilibrado. Todo esto se alinea con nuestra visión de largo plazo de crear valor sostenible para nuestros clientes, colaboradores y accionistas.

DANIEL SAUCA, PRESIDENTE DE EXCELSIS

"Nos debemos ordenar en sistemas y procesos, profesionalizar las empresas"

prensa@5dias.com.py

El 2024 representó para Excelsis un volumen de negocios que superó las expectativas, pero más allá de ello, han consolidado los equipos de trabajo de la compañía; logrando entrenar a más recursos en inteligencia artificial (IA), machine learning, servicios cloud entre otros, según comentó su presidente Daniel Sauca, lo cual les permiten ofrecer a sus clientes soluciones innovadoras y acompañarlos en el viaje de la transformación digital.

¿Cuál es la visión del negocio que han llevado a Excelsis a ser una empresa líder?

Mantenerse vigente durante décadas no es fácil. Creo que la disciplina y la constancia en todo sentido es lo primero, manejar las finanzas, los costos eficientemente; tener espalda financiera que permita abordar proyectos más complejos, y sobre todo esto es crear relaciones de largo plazo con los clientes; estar cuando nos necesitan, en las buenas y en las malas.

¿Cómo perciben hoy el clima de negocios en Paraguay luego del grado de inversión?

El grado de inversión es un componente para la mejora del clima de negocios pero no es todo; lograr el grado de inversión es un paso pero adelante hay decenas de pasos que se deben dar, mejorar la infraestructura del país, invertir en formación de recursos humanos calificados. Si se logran hacer los siguientes pasos, los frutos de ese logro se verán en los próximos años de una forma brutal, y esto nos exige al sector privado a ser más competitivos, mejores técnicamente cuando lleguen las inversiones extranjeras que esperemos vengan en forma masiva en los próximos años. Estas empresas serán demandantes de muchos servicios pero con calidad técnica; hay que prepararse para pasar a otras ligas.

¿Qué recomendaciones brinda a los empresarios en términos de inversiones estratégicas?

El grado de inversión nos pone más en la vidriera, los inversores nos miran más y esos inversores van a venir a comprar empresas locales o bien buscar asociarse con los empresarios locales. Si los empresarios quieren lo primero o lo segundo, nos debemos ordenar en sistemas y procesos, profesionalizar las empresas en mayor profundidad, mejorar la gobernanza, más transparencia, más controles, más automatización. Todo esto implica inversiones inteligentes en procesos, personas y aplicaciones de tecnología como un todo; esa es una inversión estratégica.

Daniel Sauca, presidente de Excelsis.

prensa@5dias.com.py

MERCADOS

René Ruíz Díaz, presidente de Avalon Casa de Bolsa

"La clave es equilibrar la creación de valor a corto plazo con la construcción de una base sólida para el futuro"

El 2024 fue un año muy positivo para Avalon, caracterizado por un crecimiento sostenido en los volúmenes de activos bajo gestión y una expansión de su base de clientes, según comentó su presidente René Ruíz Díaz. Estos resultados reflejan la confianza depositada en la firma por parte de socios y clientes, tanto a nivel local como internacional. También consolidaron iniciativas estratégicas que fortalecieron su posición en el mercado, preparándoles para los retos y oportunidades del 2025.

¿Cómo observa el clima de negocios en Paraguay luego de ser grado de inversión?

La obtención del grado de inversión representa un hecho histórico que posiciona a Paraguay como un destino confiable y atractivo para el capital extranjero. Este logro crea un entorno de negocios más dinámico y lleno de oportunidades, pero también conlleva el desafío de adaptarse a un mercado más competitivo. Las empresas locales tienen que innovar y fortalecer sus capacidades para maximizar este potencial. Es crucial que los sectores público y privado trabajemos en sinergia para garantizar que este impulso económico se traduzca en beneficios concretos para toda la población paraguaya.

¿Cómo fue evolucionando el mercado en función al nivel de operaciones que registran?

El mercado local mostró un crecimiento sostenido en 2024, evidenciado por un aumento en el volumen y la complejidad de las operaciones gestionadas. Este dinamismo refleja la creciente confianza en el desarrollo de nuestra economía y en sectores clave con alto potencial. Sin embargo, sigue siendo esencial fortalecer la educación financiera y expandir el acceso a herramientas modernas que permitan a más empresas y emprendedores integrarse al mercado de capitales, maximizando las oportunidades que este entorno ofrece.

¿Qué recomendaciones brinda a los empresarios en términos de inversiones estratégicas?

En el contexto actual de mayor apertura y oportunidades, las inversiones estratégicas creo que deberían centrarse en tres pilares fundamentales: diversificación, innovación y sostenibilidad a largo plazo. Es clave que los empresarios adoptemos siempre una visión de largo plazo, invirtiendo en áreas que fortalezcan la resiliencia de nuestros negocios y nos permitan adaptarnos a los cambios constantes del mercado. La clave siempre es equilibrar la creación de valor a corto plazo con la construcción de una base sólida para el futuro.

René Ruíz Díaz, presidente de Avalon Casa de Bolsa.

¿Cuál es su visión para este año y su mensaje para los demás sectores?

El 2025 se perfila como un año de consolidación para Paraguay, impulsado por el grado de inversión, el fortalecimiento de nuestra imagen internacional y un entorno geopolítico favorable para la región. Mi visión es que debemos actuar con liderazgo, cooperación y una estrategia bien definida para aprovechar este momento clave.

Mi mensaje para los actores económicos y sociales es que tenemos que seguir trabajando para construir un Paraguay más competitivo e inclusivo, y con una fuerte integración al mundo exterior. Cada decisión debería orientarse no solo hacia el crecimiento económico, sino también en el bienestar de nuestra población y la sostenibilidad de nuestras comunidades. Este es el momento para aprovechar nuestro bono demográfico, invirtiendo en educación y en el desarrollo de talento local, para asegurar que nuestras fortalezas como país se traduzcan en progreso sostenido para todos.

JORGE SRUR, GERENTE REGIONAL SUR DE LA CAF BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA

"Nuestras proyecciones económicas son optimistas y se alinean con las expectativas del mercado"

prensa@5dias.com.py

El Gerente Regional Sur de la CAF Banco de Desarrollo de América Latina analizó el contexto de crecimiento económico sostenido de Paraguay, con buen reconocimiento internacional. Paraguay inicia el 2025 con un clima de negocios favorable, respaldado por la obtención del grado de inversión y una posición destacada en la región según la Encuesta de Clima Económico de la Fundación Getulio Vargas.

Jorge Srur habla de las oportunidades y desafíos del país, en las acciones clave para consolidar este círculo virtuoso de inversión, destacando sectores como energía renovable, infraestructura, tecnología y servicios.

¿Cómo percibe el clima de negocios en Paraguay para este año?

Claramente positivo. Esta percepción se basa en varios factores clave. En primer lugar, el país experimentó un buen crecimiento económico en 2023 y 2024, y las proyecciones para 2025 también son favorables. El grado de inversión y la mejora en las calificaciones de deuda resaltan como indicadores de la solidez económica y la confianza de los inversores. La Encuesta de Clima Económico de la Fundación Getulio Vargas, que ubica a Paraguay como el país de América Latina con el mejor clima de negocios, refuerza esta impresión. El mejor indicador es el propio interés que percibimos en aumento del interés en inversores externos y de las propias empresas de Paraguay por financiamiento a proyectos innovadores y sostenibles de alto valor agregado y gran potencial exportador y de creación de empleos de calidad.

¿Qué recomendaciones brinda a los empresarios en términos de inversiones estratégicas?

Más que recomendaciones, nos importa compartirles nuestra confianza y las acciones precisas con que acompañamos este círculo virtuoso de estabilidad macroeconómica.

Jorge Srur, Gerente Regional Sur de la CAF Banco de Desarrollo de América Latina

INVERSIONES

Christian Gossen, presidente del Grupo Hilagro

"Paraguay debe exportar y ser un jugador importante en lo que el mundo consume"

prensa@5dias.com.py

Para el Grupo Hilagro fue un año de muchas oportunidades desde la visión de su presidente. Durante el 2024 agregaron nuevas líneas de producciones en la industria y han reestructurado unidades de negocios en empresas que se fueron agregando en los últimos dos años. Según comentó Christian Gossen, aumentaron la cobertura de servicios a nivel país con la adquisición de negocios ya existentes.

¿Cuáles son las estrategias que llevaron al grupo a ser una empresa líder en su sector?

Nuestro objetivo es y será siempre buscar una relación comercial a largo plazo con los aliados que confían en nosotros. Sean clientes o proveedores. No siempre uno logra el objetivo deseado, pero la intensión siempre es ser una solución y la mejor opción para cual el aliado se decidió. Tener un trato justo y respetuoso con nuestros colaboradores que acompañan nuestra evolución. Buscamos un crecimiento sostenible y a un ritmo prudente. Todo crecimiento y expansión requiere a un capital humano que apuesta al mismo objetivo y considero que es la clave del éxito para cualquier emprendimiento.

¿Cómo observan la influencia del grado de inversión en el desarrollo empresarial local?

Crea expectativas positivas, por ahora pienso que mucho deber está por el lado nuestro como país, no solo las empresas, mismo del Estado y entes públicos. En nuestro grupo aún no tenemos experiencias a raíz de la calificación lograda a nivel país. Pero de seguro vendrán si demostramos profesionalismo y seriedad a las instituciones o personas que vendrán a visitar a las organizaciones. Pienso que iremos explorando más oportunidades y ganando conocimiento durante este año, sabiendo mejor qué beneficios nos traerá la calificación del grado de inversión.

¿Qué recomendaciones comparte para los empresarios para inversiones estratégicas?

En primer lugar, cada uno debe responder una pregunta ¿Fui hecho para emprender sólo o soy emprendedor para convivir en sociedad? Ambos modelos funcionan y tienen éxito. Pero si la respuesta es el segundo modelo, mi sugerencia siempre es saber bien quién será el socio o compañero de negocio que comparta los mismos valores y ética, que esté alineado con la visión del proyecto. Ningún negocio o proyecto puede ser tan bien planificado para garantizar el éxito. Pero cada inversión debería ser ordenadamente planificada y ser prudentes en el plan de ejecución. Siempre existen oportunidades y propuestas, las cuales requieren concentración para poder proyectar bien la rentabilidad, para definir hacer o no la inversión. Solemos decir con mi colega, no todos los negocios u oportunidades deben ser nuestras. Cada proyecto demanda enfoque y dedicación, nada sucede sólo.

Christian Gossen, presidente del Grupo Hilagro.

Para una inversión se necesita dos factores muy importantes: financiación y recursos humanos. Lo primero siempre habrá una herramienta que se puede aplicar, sea capital propio, un accionista que invierte o financiación externa. Pero de gran manera y en mi óptica, mucho más desafiante es el segundo factor. El ser humano que se dedica y pone todo su empeño en el proyecto. Cada vez que agregamos un proyecto nuevo al grupo, el mayor desafío es tener las personas que estarán comprometidos con el mismo.

¿Cuáles son los principales proyectos del grupo para este 2025?

Nuestro gran desafío será en este año consolidar las actividades, unir las fuerzas que vinimos agregando, sacando el mayor potencial posible de las actividades que cada unidad tiene. Sea industria alimenticia, negocios enfocados al agro, industria de nutrición animal, actividades agrícolas, industria y comercialización de productos orientados a la construcción, etc. Cada proyecto tiene mucho para aportar en este año y será nuestro deber fortalecer al equipo que vive dentro y para el mismo. También está la intensión de abrir más mercados y explorar canales aún no abarcados fuera del país. Paraguay debe exportar y ser un jugador importante en lo que el mundo consume.

¿A cuántos mercados internacionales llegan hoy y cuáles son los nuevos a los cuales apuntan ingresar?

Contamos con una sucursal propia en Brasil con la cual atendemos a clientes menores y mayores dentro de la región. Además, atendemos a clientes en otros países como Bolivia, Chile, entre otros de menor escala, en cuanto a volumen. Hemos formado un departamento específico para Comercio Exterior y durante el 2025, buscaremos poder abrir nuevas puertas en países ya atendidos y también otros mercados. Tenemos varios productos exportables y que el mundo consume. Estamos confiados que competimos con la misma calidad de otros proveedores que hoy atienden a esas demandas.

NICOLÁS MANOILOFF, CEO DE TEXO

"El mercado publicitario como el de negocios está dando muy buenas señales"

prensa@5dias.com.py

Texo, el principal holding de agencias de publicidad del país, establece claramente sus objetivos todos los años. Cuentan con un mapa de acción bien delimitado y concreto por tener incorporada la cultura de medir los resultados en forma sistemática. Es así como todos los objetivos propuestos para el 2024 los cumplieron en cuanto a rentabilidad, diversificación, exploración de nuevos mercados, entre otros, según comentó su CEO Nicolás Manoiloff.

¿Cómo observar el clima de negocios en Paraguay luego de haber obtenido el grado de inversión?

Tenemos una gran expectativa, somos muy positivos. El año 2024 marcó un crecimiento en la industria publicitaria después de varios años. Me parece que el mercado está dando muy buenas señales, tanto el mercado publicitario como el de negocios en general. Vemos a Paraguay como un país que está creciendo y teniendo mucha conciencia de que los próximos años van a ser fundamentales.

¿Qué tendencias marcarán en la industria del marketing este 2025?

Todo el mundo de posibilidades que nos da la inteligencia artificial va a ser cada vez más grande e importante, sobre todo en lo que tiene que ver procesar la información. Eso nos va a brindar una mejor toma de decisiones. La posibilidad de integrar de las agencias de publicidad todas las acciones de marketing que puedan hacer las marcas es también muy importante. El mundo digital sin duda cada vez es más fuerte su aplicación a todo el resto de los medios y las acciones, lo cual seguirá profundizándose.

¿Cuáles son los principales proyectos del holding para este 2025?

Seguir haciendo las cosas distintas, no lo mismo de siempre. Tener un equipo muy comprometido, motivado. Somos conscientes de la importancia de la gente para lograr nuestros objetivos. Todo nuestro proceso de responder a las necesidades de las marcas con un enfoque del diseño centrado en las personas y también con el desarrollo de herramientas que nos permitan mejor lectura del mercado, eso es fundamental. Hoy estamos trabajando en dos herramientas que nos están permitiendo tener un soporte mucho más sistemático y organizado.

Nicolás Manoiloff, CEO de Texo.

prensa@5dias.com.py

CONECTIVIDAD

Roberto Laratro, director general de Tigo Paraguay

"La transformación digital debe estar en el centro de cualquier estrategia empresarial"

Desde la perspectiva de Roberto Laratro, el 2024 fue un año en el que reafirmaron su compromiso con el desarrollo tecnológico de Paraguay, trabajando para brindar a sus clientes y a sus hogares soluciones integrales, accesibles y de alta calidad que optimizan la conectividad y el entretenimiento; mientras amplían la cobertura y modernizan sus redes para ofrecer una experiencia superior.

En el segmento corporativo, el director general de Tigo Paraguay afirmó que fortalecieron su oferta, acercando soluciones avanzadas en la nube y ciberseguridad para apoyar la transformación digital de las empresas. Estas iniciativas, combinadas con la digitalización y automatización interna, les permitieron no solo mejorar la experiencia del cliente, sino también consolidarse como líderes en conectividad e innovación tecnológica en el país.

¿Cómo percibe el clima de negocios en Paraguay para este año luego del grado de inversión?
La obtención del grado de inversión coloca a Paraguay en un lugar privilegiado dentro de la región, generando confianza y atrayendo inversores. Para Tigo, este entorno más estable y favorable nos permite continuar con nuestras inversiones en infraestructura tecnológica y servicios innovadores, alineados con nuestra visión de transformar comunidades a través de la conectividad. Este logro refuerza nuestro compromiso de seguir apostando por Paraguay a largo plazo.

¿Qué tendencias marcarán a su industria este 2025?
La inteligencia artificial (IA) seguirá transformando la industria y en Tigo ya hemos empezado a integrar esta tecnología para optimizar nuestras redes y ofrecer mejores servicios a nuestros clientes. Además, la demanda de soluciones en la nube, ciberseguridad y conectividad avanzada continuará creciendo, especialmente entre las empresas que buscan adaptarse al entorno digital. Por último, los consumidores residenciales seguirán demandando opciones de conectividad y entretenimiento más personalizadas y accesibles.

¿Qué recomendaciones brinda a los empresarios para inversiones estratégicas?
Invertir en la transformación digital es más que una tendencia; es una necesidad estratégica para mantenerse competitivo. En un mundo cada vez más conectado, la transformación digital debe estar en el centro de cualquier estrategia empresarial. Invertir en tecnologías clave como la nube, la ciberseguridad y la automatización es fundamental para optimizar procesos, mejorar la eficiencia y garantizar la continuidad operativa. A su vez, la tecnología debe ser un habilitador que impulse tanto el crecimiento empresarial como el impacto positivo en las comunidades. Apostar por la inclusión digital y el acceso a herramientas tecnológicas no solo fortalece los negocios, sino que también contribuye al desarrollo social y económico del entorno en el que operan.

¿Cuáles son las principales metas para Tigo este año?
Nuestras metas para este año se enfocan en seguir transformando vidas a través de la conectividad y la innovación tecnológica. Buscamos continuar expandiendo nuestra cobertura y modernizando nuestras redes para ofrecer servicios de internet y entretenimiento más accesibles y de alta calidad. Queremos que más hogares paraguayos puedan disfrutar de una conectividad robusta y de experiencias completas con servicios como Wi-Fi ilimitado y contenido relevante. En el ámbito corporativo, nuestras prioridades están en fortalecer soluciones avanzadas en la nube, ciberseguridad y conectividad inteligente, apoyando a las empresas en su transformación digital y su competitividad en el mercado, contribuyendo a que las empresas avancen. Un eje central de nuestra estrategia es el impacto social. Estamos comprometidos con la construcción de autopistas digitales que conecten a más personas, mejoren vidas y desarrollen comunidades en todo el país. Esto incluye fomentar la inclusión digital, llevando tecnología y oportunidades a todos los paraguayos. A través de nuestras iniciativas, buscamos cerrar la brecha digital y contribuir a un desarrollo económico y social sostenible.

Roberto Laratro, director general de Tigo Paraguay.

JAIR DE LIMA, PRESIDENTE DEL FRIGORÍFICO CONCEPCIÓN

"La diversificación de mercados de exportación es una tendencia que va seguir"

prensa@5dias.com.py

Frigorífico Concepción tuvo un muy buen año, con un crecimiento exponencial en palabras de su presidente Jair de Lima. Las ventas aumentaron más de 20%, ganaron acceso a EE.UU. y Canadá por Paraguay, consolidaron la operación de Brasil y lograron el acceso a nuevos mercados de exportación como Filipinas y China. Además, continúan con la construcción de INCKA en Katueté que va a revolucionar la región granelera con una industria nueva de alta tecnología. De esta forma, terminaron el 2024 consolidándose en la tercera posición en procesamiento de bovinos a nivel Sudamérica.

¿Cuáles fueron los desafíos superados en 2024?
Principalmente la volatilidad de monedas y sequía en el campo que perjudicó la producción ganadera en Paraguay y partes de Brasil e impactó la logística de exportación desde Paraguay.

¿Cuál es la visión del negocio que los ha llevado a ser una empresa líder?
Compromiso con la calidad de nuestros productos, inversión en eficiencia industrial y tener a buenas personas en el equipo. Además, cada país donde operamos y vendemos tiene sus oportunidades y hemos aprendido a aprovecharlas de forma rápida e inteligente.

¿Cómo observa el clima de negocios actual?
Paraguay tiene una muy buena macroeconomía pero desde hace ya muchos años, que nos permite crecer y progresar, más allá del grado de inversión. Hemos sido de las industrias que más capital recibió del extranjero aún cuando no habíamos llegado a esa meta.

¿Qué recomendaciones brinda a los empresarios para inversiones?
Hay que tener voluntad de pensar grande, de querer crecer y tener la gente, los equipos humanos preparados para eso. Al final, las 'empresas' son 'personas'.

¿Qué tendencias marcarán en la industria?
Nosotros queremos seguir creciendo, pensamos que tasas de interés más bajas nos ayudará a todos. La diversificación de mercados de exportación, que hemos visto desde Paraguay principalmente en 2024, también es una tendencia que va seguir en 2025 y trae muchos beneficios a la industria y al país.

¿A cuántos mercados llegan hoy y cuáles son los nuevos a los que apuntan?
Queremos seguir creciendo en EE.UU. y Canadá y de ser posible, que México certifique este año también. Corea del Sur también está interesada en la carne paraguaya. Taiwán es un mercado que nos gustaría acceder con cerdo una vez tengamos la industria de Katuete en funcionamiento.

Jair de Lima, presidente del Frigorífico Concepción .

COMPROMISO

Gustavo Argüello Lubián, director gerente general en Banco Río

"Diversificar las inversiones en distintos productos financieros permite mantener un crecimiento sostenible"

prensa@5dias.com.py

Este año, Banco Río busca continuar por la senda del crecimiento, incentivando la innovación, con la meta de ampliar su ecosistema digital, ofreciendo herramientas financieras más ágiles e inclusivas. Además, buscan potenciar sus alianzas estratégicas a nivel nacional e internacional y mejorar aún más la experiencia del cliente, según indicó su gerente Gustavo Argüello. Otro de los grandes objetivos es incrementar el acceso al crédito para las Pymes lideradas por mujeres, contribuyendo así al desarrollo económico equitativo del país.

¿Cómo cerraron el negocio en 2024?

El 2024 fue un año desafiante y muy positivo para Banco Río; los activos del banco crecieron en total 26%, reflejando nuestro compromiso con el crecimiento sostenible. También, hemos logrado un incremento notable en la cartera de créditos y la captación de depósitos, demostrando la confianza de nuestros clientes hacia el banco y consolidándonos como un socio estratégico para los mismos. Nuestros productos más destacados fueron los depósitos a plazo, los préstamos, los bonos financieros y subordinados, así como las tarjetas de crédito, este rubro en particular tuvo un crecimiento acumulado del 229%. Los bonos emitidos en el 2024 generaron gran interés en el mercado y fueron totalmente colocados. Las soluciones digitales del banco continuaron ganando terreno por su comodidad, agilidad y seguridad, siendo nuestra banca móvil y las tarjetas de crédito digitales las más utilizadas, generando una nueva experiencia para los clientes.

¿Cómo perciben el clima de negocios en Paraguay para este 2025?

El logro del grado de inversión posiciona a Paraguay en un escenario sumamente atractivo para las inversiones extranjeras y genera confianza en los actores locales. Este 2025 se vislumbra como un año de oportunidades, sin embargo, el sector agrícola puntualmente se ve amenazado por condiciones climáticas adversas, especialmente la sequía que afecta a los cultivos actuales, como la soja. Esta situación genera incertidumbre sobre los rendimientos esperados y podría impactar negativamente en la producción agrícola del año. Por su parte, la estabilidad económica proyectada y el interés en sectores clave, como infraestructura y tecnología, crean un ambiente propicio para sostener el crecimiento. Creemos que este es el momento adecuado para que las empresas innoven y diversifiquen sus estrategias.

Gustavo Argüello, director gerente general en Banco Río.

¿Qué recomendaciones brinda a los empresarios para inversiones estratégicas?

Los empresarios deben impulsar la digitalización, optimizando plataformas y servicios online para mejorar la experiencia del cliente. La inclusión financiera es clave, ofreciendo productos accesibles a más personas y empresas, además de fortalecer el capital humano para una mejor atención y desarrollo del sector. Asimismo, es fundamental reforzar la seguridad y el cumplimiento normativo para garantizar estabilidad y confianza. Finalmente, diversificar las inversiones en distintos productos financieros permite mantener un crecimiento sostenible y rentable.

¿Cuál es la visión del negocio que llevó a Banco Río a sobresalir en su sector?

En Banco Río nos definimos como un banco emergente, con una visión centrada en la innovación, la inclusión financiera y el servicio diferenciado al cliente. Creemos firmemente en la importancia de anticiparnos a las necesidades del mercado y de nuestros clientes, ofreciendo productos y servicios que no solo resuelvan sus desafíos actuales, sino que también impulsen su crecimiento futuro. Nuestras estrategias incluyen la adopción de tecnologías avanzadas para optimizar la experiencia del cliente, la ampliación de nuestro alcance a través de canales digitales y la promoción de una cultura organizacional orientada a la excelencia y sostenibilidad. Además, fomentamos relaciones sólidas con nuestros clientes y aliados estratégicos, lo que nos permite seguir evolucionando y adaptándonos a un entorno económico dinámico. Banco Río sigue comprometido con el desarrollo de Paraguay, apostando por el fortalecimiento de la economía local y contribuyendo al progreso del país.

¿Cuál es su visión económica para este año?

Vemos este año como una oportunidad para consolidar el crecimiento del país y fortalecer la colaboración entre el sector público y privado. La clave estará en trabajar juntos con responsabilidad y visión a largo plazo, generando empleo, innovando y apostando por un desarrollo equilibrado. Mi mensaje es que sigamos impulsando el potencial de Paraguay, reconociendo que cada acción, contribuye al bienestar colectivo.

MARTÍN HEISECKE, GERENTE GENERAL DE COMFAR

"En este año inauguraremos nuestra planta nueva para abrir mercados de la región"

prensa@5dias.com.py

Comfar nace con una vocación industrial y un acento en la calidad de sus productos. Sosteniendo este eje por más de 47 años y sumándole una disciplina administrativa y contable, desde la visión de Martín Heisecke, hoy se permiten gozar de un buen nombre y proyectarse ambiciosa y expansivamente.

¿Cuáles fueron las metas onseguidas en 2024?

El 2024 ha sido un año que se dividió en un primer semestre bastante flojo y aletargado en términos de expectativas correlativas al nuevo gobierno y condiciones de mercado del año 2023 que no habían sido satisfactorias. Ya en el segundo semestre se empieza a notar un incremento en el desempeño económico que sin dudas augura un buen 2025. En términos de objetivos alcanzados, podemos citar el afianzamiento de un equipo ejecutivo competente y resiliente, siguiendo con el denodado esfuerzo que estamos poniendo en profesionalizar a la empresa. Cerramos el año 2024 con una sensación de insatisfacción, pero con entusiasmo viendo mejorar las perspectivas hacia el final del año. Tenemos fe en un brillante año 2025.

¿Cómo percibe el clima de negocios en Paraguay para este 2025?

Paraguay hoy tiene el desafío de posicionarse en un concierto de donde no participaba hace más de un siglo. Desde la colonia hasta la debacle de la guerra grande, Paraguay era un país gravitante en el continente. Hoy estamos volviendo a participar de una dinámica continental y porque no mundial, que demanda parámetros mucho más elevados que los nacionales para poder desenvolvernos con solvencia. Uno de esos ambientes elementales para el progreso es el del mercado de capitales, que lo hemos alcanzado con el grado de inversión. Sin embargo, debemos seguir proliferando y aspirando a desarrollarnos no solo económicamente, sino como nación.

¿Qué recomendaciones haría a los empresarios para inversiones estratégicas?

Creo que la visión estratégica es fundamental, aunque uno participe en rubros de gestión de corto plazo. Debemos estar atentos a los acontecimientos externos e inclusive no asociados a nuestros campos de ejercicio laboral. Quedar atrapados en la operativa diaria o solamente en los acontecimientos locales, a menudo desencadenan consecuencias que cuando se hacen notar, es porque ya no hay manera de anticiparlas. El objetivo debe ser claro y los caminos para alcanzarlos deben ser adaptables e inclusive audaces. firmemente también, que la inversión en capacitación y en adquirir conocimientos horizontales permiten una ventaja estratégica que a la larga rinden sus frutos.

Martín Heisecke Artaza, gerente general de Comfar.

PROYECCIONES

Darío Espínola, director de Banco Continental

"Para 2025, anticipamos un crecimiento económico moderado, con una expansión proyectada del PIB en torno al 3,8%"

prensa@5dias.com.py

Bajo la dirección de Darío Espínola, Banco Continental cerró el 2024 con un desempeño destacado, alcanzando un crecimiento significativo en activos, depósitos y créditos, y consolidándose como líder en el sector financiero nacional. Este éxito fue reforzado por el histórico logro de obtener el grado de inversión otorgado por Moody's, posicionando a la entidad como el primer banco paraguayo en alcanzar este prestigioso reconocimiento, reflejo de su estabilidad, confianza y visión estratégica.

¿Cómo cerraron el negocio en 2024?

Banco Continental cerró 2024 con un desempeño excepcional, consolidándose como el banco líder de Paraguay. Logramos un crecimiento del 21% en activos, 20% en depósitos y 29% en la cartera de créditos, manteniendo una morosidad inferior al 1%. Somos el banco número 1 en términos de activos, depósitos, fondeo total y colocaciones netas. Este desempeño refleja nuestra sólida gestión financiera y el compromiso con nuestros clientes. Además, la obtención del grado de inversión por parte de Moody's reafirma nuestra estabilidad y solidez, posicionándonos como un referente altamente confiable en el sector financiero tanto a nivel nacional como internacional, y fortaleciendo la confianza de clientes y accionistas en nuestro modelo de negocio.

¿Cuáles fueron los principales logros conseguidos?

En términos de oferta de productos y servicios, uno de nuestros logros más destacados fue el lanzamiento del POS Virtual en la app ContiMóvil, una verdadera innovación que posiciona a Banco Continental como el único banco en Paraguay con una app que permite tanto cobrar como pagar de manera sencilla y eficiente. Además, somos el único banco que ofrece un POS que acredita el dinero de manera instantánea, tanto en débito como en crédito, lo que refuerza nuestro compromiso con la inclusión financiera.

A nivel estratégico, también trabajamos en la diversificación de nuestros productos financieros, con un enfoque particular en depósitos en moneda extranjera y créditos orientados a sectores clave de la economía. Estos avances, sumados al grado de inversión alcanzado, nos han permitido fortalecer nuestra capacidad para ofrecer productos y servicios sólidos, confiables y competitivos, siempre con el objetivo de generar valor para nuestros clientes y accionistas.

¿Cómo perciben hoy el clima de negocios en Paraguay para este 2025, especialmente luego de haber obtenido el grado de inversión?

La obtención del grado de inversión representa un hito histórico para el sector financiero paraguayo, marcando un antes y un después en su posicionamiento global. Este logro no solo valida la estabilidad macroeconómica del país y la confianza en sus políticas fiscales, sino que también permite el acceso al financiamiento internacional en condiciones más competitivas, reduciendo costos y ampliando oportunidades de inversión, lo que a su vez mejora significativamente el clima de negocios en el 2025.

En este contexto, Banco Continental se enorgullece de ser el primer banco paraguayo y la primera empresa privada en alcanzar el grado de inversión, consolidando su liderazgo y prestigio. Este reconocimiento fortalece nuestra capacidad para captar inversiones estratégicas, diversificar nuestras fuentes de financiamiento y ofrecer productos financieros aún más competitivos. Además, refuerza nuestra presencia en los mercados globales, abriendo nuevas puertas para expandir nuestras operaciones y consolidar alianzas estratégicas.

Darío Espínola, director de Banco Continental.

¿Cuáles son las principales metas y proyectos para Banco Continental este año?

Continuaremos creciendo en todas nuestras áreas de negocio, incrementando nuestra participación de mercado y consolidando aún más nuestro liderazgo. Fortaleceremos nuestras soluciones digitales, como el POS Virtual y otros productos innovadores, para ofrecer una experiencia bancaria más ágil y personalizada. Además, consolidaremos nuestra presencia nacional e internacional con el respaldo de la calificación Baa3. El cliente seguirá siendo el centro de nuestra estrategia, mientras trabajamos para ofrecer productos que impulsen su bienestar financiero y generen valor sostenible.

¿Cuál es la visión del negocio o las estrategias que han llevado a Banco Continental a ser una empresa líder en su sector?

Nuestra visión se basa en un compromiso continuo con la innovación, la solidez financiera y el enfoque en el cliente. Las estrategias implementadas, como la diversificación de productos, la digitalización de nuestros servicios y la gestión eficiente del riesgo, nos han permitido mantener nuestro liderazgo. La capacidad de adaptarnos rápidamente a las necesidades cambiantes del mercado y de nuestros clientes ha sido clave para consolidar nuestra posición como el banco más grande de Paraguay.

Como líder empresarial, ¿Cuál es su visión económica para este año y su mensaje para los demás actores que contribuyen con el desarrollo del país?

Para 2025, anticipamos un crecimiento económico moderado, con una expansión proyectada del PIB en torno al 3,8%. Este crecimiento estará impulsado por la recuperación del sector construcción y el dinamismo del sector primario, aunque dependerá de factores externos, como las condiciones climáticas, que pueden tener un impacto significativo en la productividad.

Nuestra visión económica para este año se basa en la convicción de que el desarrollo de Paraguay está íntimamente ligado al fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), que son el motor de nuestra economía. En Banco Continental, como el banco más grande y confiable del país, estamos comprometidos a ser un socio estratégico en este proceso, facilitando el acceso a financiamiento, ofreciendo soluciones innovadoras y apoyando la atracción de inversiones tanto nacionales como internacionales. Nuestra sólida calificación internacional es un pilar fundamental en este esfuerzo, brindando confianza y seguridad a quienes deciden invertir en Paraguay.

Mi mensaje para los actores clave del desarrollo nacional es claro: debemos unir esfuerzos y enfocarnos en proyectos concretos que promuevan el crecimiento sostenido y la creación de valor en todos los sectores. En Banco Continental, seguiremos liderando con compromiso, responsabilidad y una visión clara de futuro, impulsando la innovación y el progreso de nuestra economía.

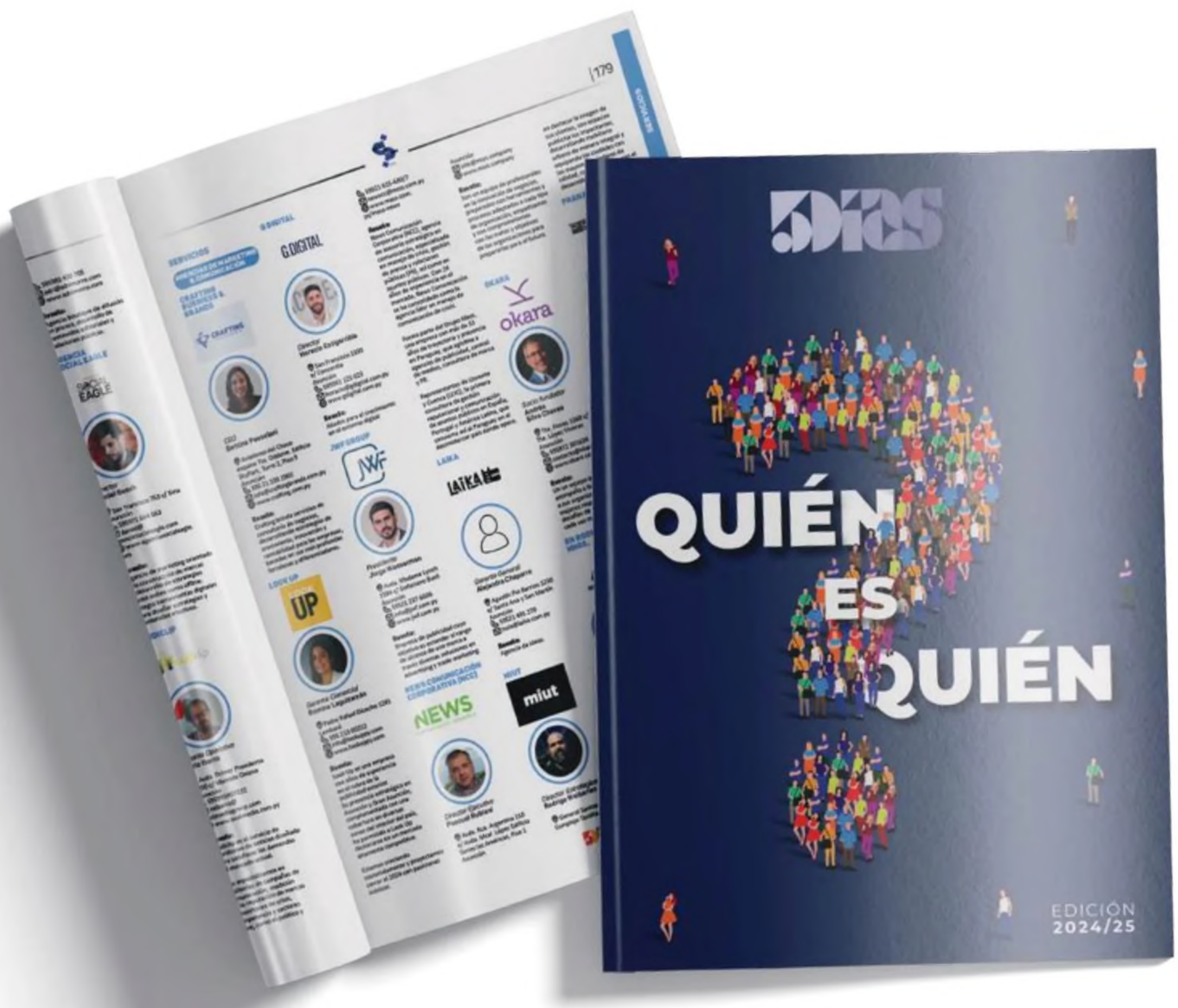
Llegó la guía que conecta oportunidades

Te presentamos **“Quién es Quién”**,la **herramienta** definitiva para equipos comerciales que quieren **llegar a lo más alto.**

En esta guía encontrarás:

- **Contactos** de los CEOs y líderes de las mejores **empresas del país.**
- La **clave** para construir relaciones estratégicas y llevar tus productos a **quienes** toman decisiones.

Costo especial de lanzamiento: **Gs.1.000.000**
Beneficio **sin costo para nuestros suscriptores*



Adquirila para tu equipo hoy y empezá a conectar

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