



RODRIGO ROJAS

MERCADO BURSÁTIL:
"EL UNIVERSO DE EMISORES TODAVÍA TIENE MUCHO POR CRECER"

PÁG. 6

DIOSX

VIERNES
28 DE
FEBRERO
DE 2025
AÑO 2
Nº 713

INVERSIONES



PRESIDENTE DE FAMILIAR
CASA DE BOLSA

RODOLFO GAUTO: "Pronto lanzaremos fondos en guaraníes y dólares para inversiones de mediano plazo"

Familiar Casa de Bolsa y Administradora de Fondos forma parte de un grupo financiero muy prestigioso, caracterizado por su alto profesionalismo, integridad, transparencia y estabilidad. Su presidente, Rodolfo Gauto, manifestó que esperan que la entidad crezca al 100% este año en el mercado bursátil.

Afirmó que lo más importante es que iniciaron buenas relaciones con inversores que nunca antes formaron parte del ecosistema de valores. Según el profesional es fundamental que más actores ingresen al sistema de tal manera a lograr una mayor expansión.

Págs. 4-5



LA MAYOR GAMA DE VEHÍCULOS ELECTRIFICADOS DE LUJO DEL PAÍS



El Nuevo Internet Chino: ¿Estamos preparados para la Revolución DeepSeek R1?



DIEGO SAN ESTEBAN

PRESIDENTE DE LATAM OPEN FINANCE.
CHIEF INNOVATION & BUSINESS
SOLUTIONS ADVOCATE DE NS

DeepSeek R1 no es un concepto futurista. Ya está sucediendo. Y mientras Occidente debate sobre regulaciones y monopolios, China está creando el ecosistema que definirá el futuro digital.



Vivimos en un mundo que, aunque insiste en presentarse como descentralizado y abierto, sigue dependiendo de un puñado de corporaciones para acceder al conocimiento. Google, Meta, Amazon y Microsoft han monopolizado el acceso a la información, filtrando qué vemos, qué sabemos y cómo lo interpretamos. Pero algo está cambiando.

DeepSeek R1 es el inicio de una nueva era, la irrupción de un Internet chino que no responde a las reglas de Occidente. Y mientras la mayoría sigue atrapada en debates obsoletos sobre regulación y monopolios, en el otro lado del mundo ya diseñaron un sistema que prescinde de todo eso.

¿ESTAMOS PREPARADOS?

Voy a escribir 5 artículos referidos a esta revolución, a este nuevo modelo de negocios, a este rompimiento total de Status Quo. Así que activa la alerta a mis publicaciones porque sino, te lo vas a perder.

¿QUÉ ES DEEPSEEK R1 Y POR QUÉ CAMBIA LAS REGLAS DEL JUEGO?

DeepSeek R1 no es solo una IA más. Es el germen de un nuevo tipo de red. Mientras OpenAI, Google y Anthropic siguen centralizando el acceso a la inteligencia artificial a través de plataformas web, DeepSeek R1

permite ejecutar modelos avanzados en localhost, sin depender de servidores externos. Si señores me han leído bien, dije localhost. Dale Diego, me decís que puede correr local?

Esto significa que los datos, la capacidad de procesamiento y la inteligencia no están en la nube de una gran corporación, sino en cada dispositivo. Y cuando esa red de dispositivos se conecta, forma un ecosistema descentralizado, peer-to-peer, donde el conocimiento circula sin intermediarios.

Ya no hablamos de "usar Internet". Hablamos de que la red es el usuario.

LEVANTO MIS RED FLAGS: LO QUE LAS EMPRESAS Y GOBIERNOS NO ESTÁN VIENDO

El fin del modelo de negocio basado en datos centralizados
Nueva guerra de estándares
Privacidad real vs. Ilusión de privacidad
Ejemplos concretos: El impacto en la empresa y la industria

Fintechs y banca digital: Los pagos digitales actuales dependen de servidores centralizados. Con una red como DeepSeek R1, los usuarios podrían intercambiar valor de manera directa, sin pasar por bancos ni

procesadores de pago tradicionales.

Medios de comunicación y marketing digital: Hoy, el tráfico web depende de buscadores y redes sociales. En una red descentralizada, donde cada usuario tiene su propia instancia de IA, los modelos de contenido cambiarán radicalmente.

Ciberseguridad y compliance: En un mundo donde los datos no residen en servidores corporativos, sino en dispositivos individuales, las estrategias de seguridad necesitarán una reestructuración total.

¿QUÉ HACEMOS AHORA?

DeepSeek R1 no es un concepto futurista. Ya está sucediendo. Y mientras Occidente debate sobre regulaciones y monopolios, China está creando el ecosistema que definirá el futuro digital.

Las empresas que no entiendan esta transformación estarán atrapadas en un modelo que se vuelve obsoleto cada día que pasa. La pregunta no es si esta tecnología será adoptada, sino cuándo y cómo afectará a cada industria.

Si esto resuena contigo y quieres entender cómo posicionarte estratégicamente en este nuevo entorno, hablemos. No hay tiempo para esperar.

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

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



MÁS INFORMACIÓN
tigre@5dias.com.py
0982456111

5DIAS
POWERPLAYER

Sergio Resquín
sresquin@5dias.com.py

Familiar Casa de Bolsa y Administradora de Fondos es una entidad que va por el tercer año de existencia. Compite con otras 22 casas empresas y pertenece al Banco Familiar. Las expectativas, según refirió su presidente Rodolfo Gauto, es caminar por la senda del crecimiento, por lo que se apunta al 100% en este 2025. Manifestó que un factor clave para el incremento de las inversiones es la educación, a fin de que más jugadores ingresen al mercado de capitales con la emisión de títulos de deuda y acciones.

A criterio de Gauto, la emisión de títulos es una herramienta interesante que promueve el crecimiento de las empresas y debe constituirse en una alternativa complementaria a los productos ofrecidos en el mercado financiero.

¿Cómo cerró Familiar Casa de Bolsa el año 2024?

El 2024 fue nuestro segundo año de operación, por lo que continuamos creciendo en base de clientes, volumen operado y activos bajo manejo en porcentajes mayores al 100% a medida que el proyecto se va consolidando.

¿Cuáles son las proyecciones de la casa de bolsa para el 2025?

En base de clientes, volumen operado y activos bajo manejo, esperamos nuevamente ver un crecimiento al 100% este 2025. Lo más importante, estamos iniciando relaciones con inversores (personas y empresas) que nunca antes han sido parte del mercado de valores. Atraer nuevos inversores al mercado es importante no solo para nuestro crecimiento, sino también para todo el mercado. Es uno de los pilares de este proyecto.

Teniendo en cuenta la existencia de una veintena de casas de bolsa en la actualidad ¿En qué se diferencian de la competencia?

Somos parte de un grupo financiero muy prestigioso que a lo largo de las décadas se ha caracterizado por su alto profesionalismo, integridad, transparencia y estabilidad, siempre identificando correctamente los riesgos y las oportunidades. Los inversores que establecen relaciones con nosotros saben que nosotros espasamos los mismos valo-

ENTREVISTA

Rodolfo Gauto, presidente de Familiar Casa de Bolsa, y de Familiar Administradora de Fondos

“Para ampliar la base de inversores espacios de educación para nuestro

PRODUCTOS QUE OFRECE FAMILIAR CASA DE BOLSA

BONOS	CERTIFICADO DE DEPÓSITO DE AHORRO (CDA)	ACCIONES	REPORTOS
Son instrumentos que emiten empresas del sector privado y el gobierno, a fin de captar fondos para algún objetivo específico.	Es un instrumento de depósito a plazo, emitido por las instituciones financieras con intereses pagados en forma periódica.	Son títulos valores que representan una parte del capital social de una empresa. Pueden ser acciones ordinarias y/o preferidas.	Son operaciones que reflejan un acuerdo de venta y posterior recompra de los mismos títulos valores.
Su negociación se realiza en una Bolsa de Valores.	La emisión primaria se realiza en forma cartular a través de un título físico que certifica la propiedad de los ahorros y puede ser transferible por endoso, por lo que su negociación se realiza fuera de la bolsa.	En el caso de las ordinarias su precio depende del rendimiento y del valor de la compañía, y de su capacidad de pagar dividendos, los cuales varían en función de diversos factores internos y externos al negocio.	El que vende, transfiere al comprador el título valor y se obliga a recomprarlo en un plazo determinado en el futuro, más una tasa de interés.
El inversor recibe intereses fijos que pueden ser acreditados de forma mensual, trimestral o semestral y la fecha de vencimiento del capital es conocida al momento de la inversión.	La tasa de interés se establece de acuerdo con el monto y plazo. Se emiten por un monto fijo, a una fecha de vencimiento determinada y el capital no es divisible.	Las acciones preferidas por su parte establecen una tasa anual objetivo para el pago de dividendos a inversores.	Generalmente, son operaciones de colocación y/o captación de liquidez de corto plazo.
Los títulos son electrónicos, desmaterializados y divisibles en múltiplos de G. 1.000.000 o US\$. 1.000	Los CDAs están cubiertos por el Fondo de Garantía de Depósitos del BCP hasta 75 salarios mínimos.		

res y que apostamos por relaciones productivas de largo plazo.

El foco en dichos valores lo combinamos con tecnología y herramientas que permiten a los clientes realizar operaciones y acceder a sus portafolios

de la manera más simple. Por ejemplo, estamos integrados a la app del Banco Familiar y hacemos que el proceso de operar en fondos sea automático, simple, intuitivo. Para aquellos clientes que aún no son clientes del Banco Familiar, tenemos un

portal del inversor que permite autogestionarse con las mismas prestaciones.

Adicionalmente, a pesar de ser relativamente nuevos como empresa en el mercado, contamos con un grupo de profesiona-

les altamente calificados y con años de experiencia en el rubro. Nuestros asesores están certificados por la Superintendencia de Valores (SIV), nuestros traders son operadores certificados también por la SIV y la Bolsa de Valores de Asunción (BVA), y

nuestros Portfolio Managers mediante su trabajo profesional y experiencia han logrado que nuestros fondos mutuos tengan calificaciones de riesgo de AA+, una calificación excelente, que se combina con un muy buen rendimiento.

SERVICIOS DE LA ENTIDAD BURSÁTIL

Asesoramiento en Inversiones
Análisis del perfil y los objetivos de cada inversor.
Presentación de opciones de inversión personalizadas.
Gestión de las inversiones de cada cliente.
Proveer una plataforma digital intuitiva y segura para el seguimiento de las inversiones.
Acompañamiento al cliente durante todo el horizonte de la inversión.
Estructuración de Emisiones
Acompañamiento de las empresas para evaluación de alternativas de financiamiento de acuerdo a sus necesidades financieras.
Asesoramiento para la obtención del registro como Sociedad Emisora, a fin de financiarse en el mercado bursátil.
Análisis de mercado a fin de establecer condiciones de colocación de emisiones.
Actuación como colocadores de las emisiones realizadas por las empresas a través de la Bolsa.
Mesa de Dinero
Ofrecimiento de alternativas de liquidez para títulos bursátiles y financieros.
Entregar información sobre curvas de mercado y realizamos valuación de títulos.
Servir de intermediadores a fin de generar una mayor profundidad de mercado.

Administradora de Fondos

“debemos promover relaciones profundas con nuestros clientes”

¿La fusión de los bancos Atlas-Familiar tendrá alguna incidencia en Familiar Casa de Bolsa, teniendo en cuenta que Atlas también cuenta su casa de bolsa? ¿Es posible también una fusión entre las entidades de negociación bursátil?

La fusión por consolidación de las entidades filiales está planificada una vez culminada la integración de los Bancos Familiar y Atlas. Así como el proceso de los Bancos, estas fusiones se harán de manera ordenada, no habrá cambios en la forma en que los clientes son atendidos, ni en las personas que los atienden. En la actualidad y hasta la integración definitiva de ambas entidades, las Casas de Bolsas y Administradoras de Fondos seguirán trabajando de manera independiente.

¿Qué acciones deben promover las casas de bolsa para mantenerse en el mercado?

Las casas de bolsa deben generar una base importante de clientes y desarrollar con ellos relaciones profundas y convenientes para ambas partes, valiéndose de equipos humanos profesionales y tecnología para una mejor experiencia. Deben constantemente estar analizando los riesgos y oportunidades presentes en el mercado. Deben innovar con nuevos productos y servicios aún no presentes en nuestro mercado, y deben cumplir fielmente con las regulaciones y reportar transparentemente sus números, de manera a contar con la confianza del mercado y de sus clientes, el valor más importante en este negocio. También existe el elemento educación, si queremos ampliar la base de inversores debemos necesariamente promover espacios de educación para nuestros clientes.

¿Cuáles son los desafíos para Familiar Casa de Bolsa?

Familiar Casa de Bolsa debe continuar la dinámica actual de establecimiento de relaciones profundas con clientes de diferentes segmentos: institucionales, alto patrimonio, pymes y

“Las casas de bolsa deben generar una base importante de clientes y desarrollar con ellos relaciones profundas y convenientes para ambas partes, valiéndose de equipos humanos profesionales y tecnología”.

EL DATO

EL 2024 FUE EL SEGUNDO AÑO DE OPERACIÓN DE FAMILIAR CASA DE BOLSA EN EL MERCADO LOCAL.

LA CIFRA

100%

DE CRECIMIENTO PROYECTA LA ENTIDAD EN EL 2025.

Rodolfo Gauto, presidente de Familiar Casa de Bolsa, y de Familiar Administradora de Fondos.



personas de ingresos medios. Debemos continuar incrementando nuestra oferta actual de productos y servicios, manteniendo el acompañamiento cercano que estamos dando a nuestros clientes. Debemos continuar nuestro trabajo con Familiar Administradora de Fondos para lanzar nuevos fondos al mercado que complementen nuestra presencia actual con fondos de liquidez. Sobre ello, en los próximos meses estaremos lanzando un par de fondos en guaraníes y en dólares que permitirán a nuestros clientes invertir en el instrumento con un horizonte de mediano plazo.

¿Por qué una empresa debería emitir bonos a

través de la bolsa de valores, en vez de recurrir a un préstamo de los bancos?

Una emisión de deuda y un préstamo de la banca son generalmente soluciones complementarias, para situaciones diferentes. Una emisión de deuda, por ejemplo, permite a una empresa financiar un proyecto y que el repago de dicha financiación se pueda hacer con los propios flujos que el proyecto genere, en un plazo de tiempo más extendido. También, una emisión de mayor plazo sin repagos de capital periódicos permite un servicio de deuda más predecible y ayuda a que los financieros de las empresas no lidien con flujos de caja tan volátiles

en años que se comportan de distinta manera. Esto es sumamente importante en la economía paraguaya que resulta muy dependiente de factores cíclicos como el clima y precios de materias primas, y por lo tanto se torna volátil. También, las emisiones de bonos son sencillas de renovar y reperfilar llegado el momento de vencimiento único de capital. En síntesis, toda empresa mediana y grande debe poder contar con la opción de emisión de deuda y préstamo bancario y elegir en cada caso qué opción es la más conveniente.

¿Está previsto que los bancos y las casas de bolsa trabajen de forma coordinada para que no exista compe-

tencia? ¿Cuáles son las acciones al respecto?

En todo el mundo, en los mercados desarrollados, el sector bancario tradicional y el mercado de capitales trabajan de manera complementaria. Lo importante es la creación de la mayor cantidad de fuentes de financiación y vehículos de inversión que mejor se adapten a las necesidades de los clientes. Cada uno se especializa en lo que mejor hace, existe cierta competencia en ciertos espacios con solapamiento, pero en casi todos los casos hay espacios claramente definidos para que los negocios crezcan a la par de manera armoniosa y con mucha sinergia. Paraguay no debe-

ría de ser la excepción. La libre competencia, en condiciones igualitarias, son la clave. Es por ello, que la mayoría de los bancos locales ya tienen sus unidades especializadas en el mercado de capitales.

¿Qué beneficios traerá la nueva Ley de Valores, en el caso de ser promulgada?

Lo primero que hará la nueva Ley de Valores es aclarar las reglas de juego, ordenando un montón de leyes en un solo documento. La reglamentación que se hará una vez promulgada la ley permitirá que ciertos proyectos se puedan desarrollar con mayor facilidad. Es un paso hacia delante definitivamente.

ENTREVISTA

Gerente de la BVA enfatizó que hay mucho por crecer en el mercado

Negocios en la Bolsa de Valores podría llegar a US\$ 1.000 millones en febrero

Sergio Resquín
sresquin@5dias.com.py

La Bolsa de Valores de Asunción (BVA) inició el año con un volumen de negociaciones interesante que superó el mismo periodo del 2024, según sus balances. Las operaciones a enero fueron de G. 3,9 billones, lo que al cambio actual representa US\$ 506,6 millones aproximadamente. Según el gerente general de la entidad, Rodrigo Rojas, las expectativas para este año son altas. El crecimiento de la cantidad de empresas emisoras en el ecosistema bursátil sigue siendo el principal desafío, a fin de que se puedan generar más títulos en el mercado primario. En entrevista con 5 Días, Rojas nos comentó las proyecciones para el 2025.

¿Cómo iniciaron el año en la Bolsa de Valores de Asunción en cuanto a volumen de negociaciones?

Arrancamos el año con un volumen de negociación bastante dinámico, en torno a US\$ 500 millones. Ahora, en febrero, si bien nos quedan todavía algunas horas de negociación hasta el cierre, estimamos que vamos a estar en torno al mismo volumen negociado del mes de enero. Esto permitiría llegar a casi US\$ 1.000 millones en operaciones acumuladas. La cifra representa casi un 20% de diferencia con relación al mismo periodo del 2024.

Para nosotros son indicadores muy positivos en cuanto a lo que podría ser la dinámica de negociación para este año. Nuestra expectativa es que se pueda mantener este ritmo todo el año y proyectar un crecimiento que pueda estar por encima del 20% en relación a todo lo que representa el volumen de negociación de la bolsa.

¿Se notó la presencia de nuevos emisores en los primeros meses del año?

Tenemos la participación tanto de emisores existentes, que van ejecutando nuevas series dentro de sus programas habilitados, como la incorporación de nuevos emisores. Para no-



"Arrancamos el año con un volumen de negociación bastante dinámico, en torno a US\$ 500 millones. Estimamos el mismo volumen para febrero. Esto permitiría llegar a casi US\$ 1.000 millones".

otros es una señal muy positiva la cantidad de empresas que se están acercando para culminar su proceso de registro y otras que están iniciando el trámite. Representa un indicador muy relevante en cuanto a potencial de negociación de estos nuevos participantes. Esto, contando siempre con la dinámica que tienen las empresas emisoras que ya operan en el mercado y utilizan la alternativa de la bolsa para la captación de financiamiento para su proyecto. Creemos que es bastante positivo, sumado también a la coyuntura macroeconómica favorable en términos de tasas, que representa un indicador de análisis muy relevante para la empresa en el momento de emitir. Evaluando los factores como incorporación de nuevos emisores, factores macroeconómicos favorables y la referencia de precios a nivel internacional de las tasas, estimamos que la dinámica de las negociaciones y el ritmo de colocaciones tendría que ir acompañando este porcentaje de expectativa de crecimiento que tenemos.

¿Cuántas empresas acompañan las emisiones de títulos en la Bolsa de Valores de Asunción?

El total de empresas que componen el universo que opera en la bolsa de valores es de 160, incluyendo los fondos, sin embargo, en promedio son unas 100 las



Rodrigo Rojas, gerente general de la Bolsa de Valores de Asunción.

que operan regularmente con sus emisiones. Entonces, todavía tenemos un espacio muy importante para seguir incorporando nuevas empresas dentro del esquema del mercado de capitales.

El universo de participantes a nivel de emisores todavía tiene mucho potencial para crecer. Esta situación propicia el inicio de un proceso que genere conocimiento para las empresas, a fin de que cuenten con alternativas para abrir su proceso de registro y culminen con algún programa que represente una opción concreta para complementar su financiamiento.

¿Cuál es la tendencia de las negociaciones en la Bolsa de Valores de

Asunción? ¿Persiste el alto porcentaje de operaciones en el mercado secundario y en moneda local?

El mayor volumen de operaciones en secundario y en guaraníes es una característica que se mantiene y que no vemos que tenga cambios en la evaluación de cierre de cada mes. El 90% del volumen negociado corresponde al mercado secundario, lo cual es muy positivo por su profundidad y liquidez.

Con relación a la moneda, la mayor composición de títulos que se transfieren en bolsa es en guaraníes. Estamos en torno a un 65% de títulos en guaraníes, que también representa una confianza en

la moneda local y en las condiciones que se meten estos títulos en guaraníes, sin dejar de mencionar que la representación de títulos en dólares también tiene una participación dentro de los títulos que se negocian en bolsa, pese a ser menor. Esta característica se va a seguir manteniendo en el mercado secundario, lo cual es muy positiva.

La composición de la moneda tiene que ver siempre con el contexto de los inversionistas y, por sobre todo, la expectativa de tasas entre una moneda y otra. En términos de plazo, las tasas en dólares y guaraníes están muy próximas. Se sitúan en torno a 7,3 años en guaraníes y 7,7 años en dólares.

Las tasas promedio en guaraníes rondan 8.3% anual y en dólares 6.3% anual aproximadamente.

¿Cuántas casas de bolsa coexisten en el mercado actualmente?

Actualmente estamos con 23 casas de bolsa. Siempre existen consultas en cuanto a las condiciones para habilitar una, sin embargo, de manera oficial no existe ninguna solicitud en curso en este momento. En los últimos años se pudo notar un creciente número de casas de bolsa como participantes dentro del mercado, lo que representa una señal de confianza para el desarrollo del mercado de valores. Es importante destacar que, si bien venimos creciendo a nivel de mercado, en volumen todavía somos pequeños con relación a la región. Entonces, cuanto mayor sea la cantidad de participantes que puedan ayudar a que el mercado se siga desarrollando, es muy positivo. Todo, bajo las condiciones que establece el regulador (Superintendencia de Valores del BCP).

¿Contar con 23 casas de bolsa para un mercado pequeño no es demasiado?

Para nosotros es una señal de apuesta, sobre todo, del potencial que tenemos. Finalmente, la apertura de una casa de bolsa significa una inversión importante para quien lo realiza y, principalmente, busca desarrollar un modelo de negocio que colabore con el desarrollo del mercado. Todavía hay mucho potencial en el mercado de capitales en términos de seguir generando mayor incorporación de empresas.

Si comparamos la cantidad de inversionistas en bolsa contra la cantidad de ahorristas que tiene el sistema financiero, se puede ver que todavía hay camino a recorrer. La expansión de más casas de bolsa dependerá de la economía, del crecimiento del mercado de valores y la sofisticación. El ecosistema bursátil, si bien está creciendo, representa aproximadamente el 15% del PIB, lo que todavía es bajo en la región.

Una emprendedora obtiene un préstamo, ¿qué pasa después? La importancia de documentar toda la historia



PATRICIA YAÑEZ-PAGANS
ECONOMISTA PRINCIPAL EN LA DIVISIÓN DE EFECTIVIDAD EN EL DESARROLLO DE BID INVEST



Hay pocos incentivos para ampliar el acceso al crédito poro las mujeres. También son pocas las instituciones financieras que recogen datos una vez pasado el desembolso, lo que limita conocer los impactos.

Para la mayoría de las mipymes lideradas por mujeres, obtener un préstamo es un desafío. ¿Qué pasa cuando lo logran? ¿Sus negocios crecen y generan empleos? Recopilar información sobre el impacto de estos créditos puede ayudar a los bancos a servir mejor a las mujeres y a sacar más provecho de las inversiones de impacto.

En San Salvador una pequeña empresaria consigue un préstamo para mejorar los equipos de su pyme. Un año después, la empresa es más productiva, y firma un nuevo contrato para proveer a un comprador local. Sus ventas aumentan y planea contratar dos personas más.

Desde la perspectiva del banco, se trata simplemente de una buena clienta que paga a tiempo. Pero hay otras cosas que el banco no sabe. Que es una mujer que lidera una empresa, que el negocio está creciendo y, además, genera nuevos empleos gracias a esta financiación. ¿Por qué debería importarle al banco tener esta información?

Porque el seguimiento de esa información sobre el crecimiento en ventas y la creación de empleos puede ilustrar el impacto que tiene el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas propiedad de o lideradas por mujeres (mipymes mujer).

A su vez, esto puede ayudar a las instituciones financieras a entender mejor este segmento de clientas, normalmente desatendido, y ampliar los servicios a millones de mujeres con potencial de hacer crecer sus negocios si tan sólo pudieran obtener acceso al crédito.

CERRAR LA BRECHA

Sólo un tercio de las mipymes en América Latina y el Caribe son lideradas por muje-

res, y poseen una brecha de financiamiento de US\$ 98 mil millones, por escaso historial crediticio, falta de garantías y hasta las normas culturales.

Poder captar y analizar sistemáticamente datos sobre el impacto del crédito se vuelve cada vez más relevante para las instituciones financieras, dada la aparición de bonos temáticos y bonos vinculados a la sostenibilidad, y el crecimiento de las inversiones de impacto.

Un buen punto de partida sería la captura de datos desagregados por sexo de la propiedad de una empresa o de sus principales cargos directivos, una información clave que los bancos no siempre se recopilan.

Además, como se destaca en un informe reciente de BID Invest, entre aquellos que sí capturan datos desagregados por sexo, muchos no los utilizan para analizar métricas como los préstamos morosos, o la rentabilidad de sus carteras de mipymes mujer.

Sin evidencia clara de cómo se están des- empeñando estos préstamos, hay pocos incentivos para ampliar el acceso al crédito para las mujeres. También son pocas las instituciones financieras que recogen datos una vez pasado el desembolso, lo que limita conocer los impactos del acceso a financiamiento.

Por eso, estamos trabajando con instituciones financieras de la región para desarrollar su capacidad de recopilar, analizar y gestionar datos de impacto de sus clientes mipymes, incluyendo las mipymes mujer.

Se apoya a capturar al momento de la solicitud del préstamo aspectos de inclusión financiera y de llegada a segmentos

desatendidos, y también se captura lo que sucede después del desembolso en cuanto a impactos económicos, ¿La empresa aumentó las ventas, creció o generó empleos?

MEDIR, PRIORIZAR, IMPLEMENTAR
Canalizando fondos de la Iniciativa de Financiamiento para Mujeres Empresarias (We-Fi), estamos trabajando junto a Acrux Partners y Quinto Impacto para ayudar a las instituciones financieras a establecer o fortalecer Sistemas de Medición y Reporte de Impacto, que les permite conocer la situación socioeconómica de sus clientes y el efecto del financiamiento.

Esto permite tomar mejores decisiones para desarrollar nuevos productos acorde a sus necesidades. Además, contribuye a mejorar sus procesos de gestión de datos y reportes de impacto.

Actualmente estamos apoyando a cuatro instituciones financieras. Comenzamos con un diagnóstico profundo de sus sistemas de recolección de datos, y un relevamiento de las características de sus clientes, productos y servicios para incorporar o adaptar un sistema de acuerdo con sus necesidades.

Luego se prioriza sobre un set de indicadores de impacto preestablecidos—sociales, económicos y medioambientales— que permiten medir la contribución del financiamiento otorgado por los bancos en diferentes dimensiones.

Los datos se levantan al recibir el crédito para conformar una línea de base, y a los 12 o 24 meses después. Por último, se les instala una herramienta que permite recopilar información uniforme de los clientes y visualizarla fácilmente.



CIBERSEGURIDAD

Amenazas externas e internas

Protege tu empresa: descubrí el origen de las ciberamenazas y cómo enfrentarlas

prensa@5dias.com.py

Vivimos en una era digital donde la conectividad es la clave del progreso empresarial. Sin embargo, esta misma interconexión nos expone a una realidad ineludible: las ciberamenazas. Estos riesgos pueden provenir tanto del exterior como del interior de las organizaciones, poniendo en riesgo la seguridad de los datos y la continuidad operativa de las empresas. ¿De dónde vienen las ciberamenazas?

AMENAZAS EXTERNAS: CUANDO EL PELIGRO VIENE DE AFUERA

Las ciberamenazas externas no dependen de fallos internos para causar estragos. Entre las más comunes encontramos:

- **Phishing:** Correos electrónicos fraudulentos que buscan engañar a los empleados para obtener información confidencial.
- **Malware:** Software malicioso diseñado para infiltrarse en los sistemas y comprometer datos sensibles.
- **Ataques DDoS:** Consisten en la saturación de servidores mediante un volumen masivo de peticio-



nes, provocando la caída de servicios críticos.

AMENAZAS INTERNAS: EL RIESGO QUE NACE DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN

No todas las amenazas vienen de afuera. Muchas veces, los errores humanos y las malas prácticas también ponen en peligro la seguridad de la información. Entre las amenazas internas más frecuentes están:

- **Falta de formación:** El desconocimiento de buenas

prácticas en ciberseguridad puede abrir brechas en la protección de datos.

- **Accesos no controlados:** Colaboradores con permisos excesivos pueden representar un riesgo para la seguridad de la empresa.
- **Contraseñas débiles:** Claves fáciles de descifrar facilitan el acceso no autorizado a sistemas críticos.

LA SOLUCIÓN: TODO CONECTADO, TODO

EFICIENTE

Softshop no solo te ofrece proteger a la empresa contra ciberamenazas, sino que también ayuda a potenciar su eficiencia mediante la integración tecnológica. La conectividad y una infraestructura bien integrada no solo refuerzan la seguridad, sino que también optimizan las operaciones y mejoran la toma de decisiones.

¿CÓMO LO LOGRA?

Mediante herramientas

que permiten:

- **Gestión centralizada:** Supervisión y control de todas las operaciones desde un solo lugar.
- **Operaciones más ágiles:** Integración de sistemas para reducir errores y acelerar procesos.
- **Decisiones basadas en datos:** Acceso a información consolidada y en tiempo real para estrategias más inteligentes.

El resultado es claro: mayor

eficiencia, menos complicaciones y más tiempo para que las empresas puedan enfocarse en su crecimiento.

Con una sólida trayectoria en el sector, Softshop se ha consolidado como un socio clave en la protección y optimización del ecosistema digital empresarial. Su enfoque abarca tanto la seguridad como la eficiencia operativa, ayudando a las organizaciones a enfrentar los desafíos de un mundo hiperconectado.



Todo conectado, más eficiente que nunca

Revolucioná tu negocio con  **SOFTSHOP**

