



NEGOCIOS

DESTACAN
IMPORTANCIA DE
CONTAR CON UN
ALIADO PARA LAS
TRANSFERENCIAS
INTERNACIONALES

PÁG. 5

DIOSX

MARTES
31 DE
DICIEMBRE
DE 2024

AÑO 2

Nº 671

INVERSIONES



CEO DE PLANCORP CAPITAL

JUAREZ SELEME:

“Paraguay está dando pasos importantes para atraer inversiones”

Con el plan de aplicar su exitoso modelo de banco de inversión en Brasil, PLANCORP Capital ve a Paraguay como un mercado con gran potencial para la atracción de capital extranjero.

Según su partner y CEO, los sectores más prometedores en el país son el agronegocio, la manufactura bajo el régimen de maquila, la energía, la logística y el transporte fluvial y terrestre. Además, destacó que la comunidad brasileña emprendedora en el sector agrícola es un atractivo para los inversionistas brasileños en Paraguay.

Pág. 4

NX 350h
TECNOLOGÍA QUE CONECTA

LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

(021) 619-0450 | Lexus Paraguay Lexus Py Avda. Mariscal López esquina Reclus - Asunción **TOYOTOSHI**
SOCIEDAD ANÓNIMA

Net Zero: la carrera hacia cero emisiones netas de carbono



JUSTO
BÁEZ

SOCIO DE PWC PARAGUAY / DIRECTOR
DE PWC ACADEMY PARAGUAY



La transición hacia Net Zero no está exenta de desafíos. La financiación y la innovación tecnológica son barreras significativas, especialmente para los países en desarrollo.

En un mundo cada vez más consciente del impacto ambiental de nuestras acciones, el concepto de "Net Zero" ha emergido como un objetivo crucial para gobiernos, empresas y ciudadanos por igual. ¿Pero qué significa realmente "Net Zero" y cómo podemos alcanzar esta ambiciosa meta?

Entendiendo Net Zero

"Net Zero" se refiere al balance entre la cantidad de gases de efecto invernadero (GEI) emitidos a la atmósfera y la cantidad eliminada de ella. En términos simples, para alcanzar Net Zero, un país o una empresa debe reducir sus emisiones de GEI tanto como sea posible y compensar las emisiones restantes mediante prácticas que absorban una cantidad equivalente de estos gases, como la reforestación o tecnologías de captura de carbono.

La Urgencia del Objetivo

El cambio climático es una realidad innegable que está afectando a nuestro planeta de diversas maneras, desde el aumento del nivel del mar hasta fenómenos meteorológicos extremos más frecuentes. Según el Acuerdo de París, firmado en 2015, los países se comprometieron a limitar el calentamiento global a 1.5°C por encima de los niveles preindustriales. Alcanzar el objetivo de Net Zero para mediados de siglo es crucial para cumplir con esta meta y evitar las peores consecuencias del cambio climático.

Estrategias para Alcanzar Net Zero

1. **Transición a Energías Renovables:** Una de las maneras más efectivas de reducir emisiones es cambiar de combustibles fósiles a fuentes de energía renovable como la solar, eólica, hidroeléctrica y geotérmica.

2. **Mejoras en la Eficiencia Energética:** Implementar tecnologías y prácticas que reduzcan el consumo de energía en hogares, edificios y fábricas puede tener un impacto significativo en la reducción de emisiones.

3. **Electrificación del Transporte:** El sector del transporte es uno de los mayores emisores de GEI. La transición a vehículos eléctricos y el desarrollo de infraestructuras para la movilidad sostenible son esenciales.

4. **Prácticas Agrícolas Sostenibles:** La agricultura también contribuye significativamente a las emisiones de GEI. Adoptar prácticas como la agroforestería y la rotación de cultivos puede ayudar a reducir la huella de carbono del sector.

5. **Captura y Almacenamiento de Carbono:** Las tecnologías que capturan y almacenan CO₂ directamente de la atmósfera o de fuentes industriales son prometedoras pero requieren más investigación y desarrollo para ser viables a gran escala.

El Papel de las Empresas y los Ciudadanos No solo los gobiernos tienen la responsabilidad de actuar; las empresas y los ciudadanos también juegan un papel crucial en la transición hacia un futuro de Net Zero.

• **Empresas:** Muchas empresas líderes han adoptado compromisos de Net Zero, reconociendo que la sostenibilidad no

solo es buena para el planeta, sino también para los negocios. Iniciativas como la reducción de la huella de carbono de productos y cadenas de suministro, y la inversión en tecnologías limpias, son ejemplos de cómo las empresas pueden contribuir.

• **Ciudadanos:** A nivel individual, cada persona puede hacer una diferencia significativa. Reducir el consumo de energía, optar por el transporte público, reducir el desperdicio de alimentos, y apoyar políticas y productos sostenibles son algunas de las acciones que los ciudadanos pueden tomar.

Desafíos y Oportunidades

La transición hacia Net Zero no está exenta de desafíos. La financiación y la innovación tecnológica son barreras significativas, especialmente para los países en desarrollo. Sin embargo, también ofrece enormes oportunidades. La creación de empleos verdes, la mejora de la salud pública y la innovación tecnológica son beneficios colaterales de la lucha contra el cambio climático.

Conclusión

Lograr Net Zero es una tarea monumental que requerirá esfuerzos concertados y sostenidos de todos los sectores de la sociedad. No obstante, las recompensas de alcanzar este objetivo son igualmente monumentales. Un futuro con cero emisiones netas de carbono no solo significará un planeta más saludable, sino también una sociedad más justa y resiliente. La carrera hacia Net Zero ha comenzado, y cada paso que tomamos nos acerca un poco más a un futuro sostenible.

Intake News

Disponibile en Google Play

Disponibile en App Store

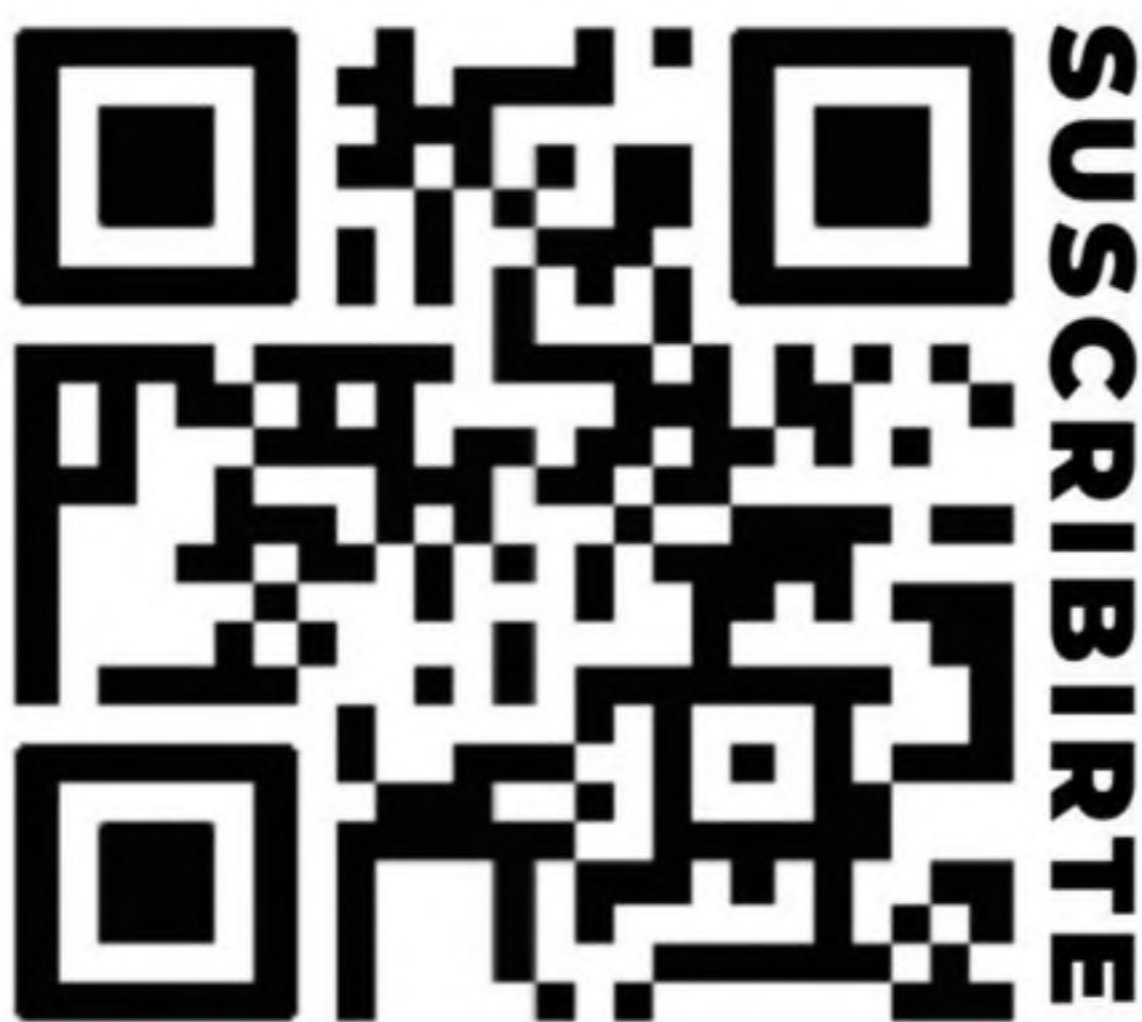
Ahora más cerca

Próximamente

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

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

SCANEA PARA



MÁS INFORMACIÓN
tigre@5dias.com.py
0982456111

5
dias
POWERPLAYER

ENTREVISTA

Juarez Seleme, CEO de PLANCORP Capital

“Paraguay tiene un potencial inmenso y está dando pasos importantes para atraer inversiones”

prensa@5dias.com.py

Juarez Seleme, Partner y CEO de PLANCORP Capital, comparte su visión sobre las oportunidades de inversión en Paraguay, destacando el potencial del país para atraer capital extranjero y fomentar el desarrollo económico.

Profundiza en las reformas lideradas por el presidente Santiago Peña, las fortalezas del país en sectores clave como agrobiznes, manufactura y energía, así como los planes de PLANCORP para establecerse en Paraguay.

¿Qué le motivó a considerar a Paraguay como destino para las operaciones de PLANCORP Capital?

Asistí a una conferencia del presidente Santiago Peña en el AgroForum, organizado por el Banco BTG Pactual en Brasil, y me impresionaron las reformas que está implementando para transformar Paraguay en un país más orientado a los negocios. Destacó temas como la desregulación de sectores, incentivos a la inversión extranjera, atracción de capitales y facilidades para hacer negocios. Paraguay tiene ventajas como tarifas bajas, un IVA del 10%, energía abundante y un sector agrícola robusto, lo que lo posiciona como un país emergente en el radar internacional con un gran potencial de crecimiento en los próximos años.

Esto me llevó a hablar con mi socio Vitor y decidir que era el momento de visitar Paraguay para explorar la posibilidad de establecer una filial de PLANCORP. Nuestro objetivo sería atraer inversores al país, realizar negociaciones de compra y venta de empresas, operaciones de crédito para compañías paraguayas y ofrecer capital de riesgo para empresas locales. Quere-

mos replicar en Paraguay nuestro modelo de banco de inversión, que ha sido exitoso en Brasil.

¿Qué sectores buscan captar para las inversiones en Paraguay?

Aunque el agrobiznes es una de las áreas más fuertes, no nos limitamos a este sector. También estamos interesados en manufactura bajo el régimen de maquila, energía, logística y transporte, tanto fluvial como terrestre. Paraguay cuenta con una comunidad brasileña muy emprendedora en el sector agrícola, lo que naturalmente atrae a inversionistas brasileños al país.

¿Cuándo esperan comenzar las operaciones de PLANCORP en Paraguay?

Hemos conversado con varias empresas este año y ya tenemos algunas propuestas en marcha. Planeamos establecer la filial en el primer trimestre del próximo año y comenzar operaciones plenas en el segundo trimestre.

Cuéntenos más sobre PLANCORP Capital.

Somos una empresa con 22 años de experiencia, con sede en Curitiba y una oficina en São Paulo, el centro del mercado financiero brasileño. Operamos en dos áreas principales: la primera es la capitalización de empresas mediante deuda o capital de riesgo; la segunda es la gestión patrimonial, asesorando a empresarios en inversiones en mercados de capitales.

Hemos realizado más de 60 operaciones en diversos sectores en Brasil, trabajando principalmente con empresas medianas que generan entre 10 y 50 millones de dólares anuales. En Paraguay, adaptaremos este enfoque para ajustarnos al tamaño del mercado local, pero continuaremos operando en este nicho con nuestra experiencia y competitividad.



Juarez Seleme, CEO de PLANCORP Capital.

¿Será esta la primera vez que PLANCORP opera fuera de Brasil?

Hemos realizado algunas operaciones transfronterizas en países como Chile, Uruguay y Paraguay, aunque estas han sido puntuales. Sin embargo, esta será la primera vez que establezcamos una operación permanente fuera de Brasil.

¿Qué impacto tendrán estas inversiones en el desarrollo de Paraguay?

La calificación de grado de inversión del país es crucial para atraer fondos internacionales y brasileños, como los fondos de pensiones, que por regulaciones no pueden invertir en países sin esta calificación. Esto crea un círculo virtuoso

que estimula la confianza de otros inversores y fomenta el desarrollo económico.

Además, el país enfrenta desafíos como el tamaño de su economía y la necesidad de mejorar la seguridad jurídica y la regulación del mercado de capitales. Sin embargo, las iniciati-

Realizamos más de 60 operaciones en diversos sectores en Brasil, trabajando con empresas medianas que generan entre US\$ 10 y 50 millones anuales. En Paraguay, adaptaremos este enfoque para ajustarnos al tamaño del mercado local".

vas anunciadas, como las nuevas regulaciones para el mercado de valores previstas para el próximo año, son señales alentadoras. Estas reformas abrirán el camino para la creación de fondos de inversión, modernización del mercado de capitales y la conexión con bolsas internacionales.

¿Qué le ha impresionado de Paraguay durante su visita? Me llamó la atención la energía y el dinamismo del país. Al visitar centros comerciales y recorrer la ciudad, observé un ambiente vibrante, con restaurantes llenos, vehículos de alta gama y numerosas construcciones en marcha. Todo esto indica un crecimiento significativo y un futuro prometedor.

¿Algo más que le gustaría destacar?

Paraguay tiene un potencial inmenso y está dando pasos importantes para atraer inversiones y desarrollarse como una economía competitiva en el escenario internacional. Estamos entusiasmados de formar parte de este proceso y contribuir al crecimiento del país.

prensa@5dias.com.py

Chris Recondo, presidente de Ionfi, explica cómo la compañía se ha posicionado como un facilitador clave en el sistema bancario de EE. UU., brindando soluciones de transferencia de dinero rápidas, seguras y accesibles para clientes internacionales.

“Ofrecemos transferencias de entrada y salida con servicio el mismo día, además de servicios de cambio de divisas para más de 100 monedas, cuentas de liquidación para Visa y MasterCard, y una integración API para empresas que desean integrar nuestros servicios en sus plataformas”, comentó el presidente de la empresa.

El enfoque de Ionfi, basado en alianzas con bancos pequeños y medianos en EE. UU., permite “menores costos de transacción y liquidaciones rápidas, en cuestión de minutos, evitando los altos costos y demoras asociados con los bancos grandes,” destacó Recondo. Además, aseguró que la empresa minimiza los riesgos regulatorios y reduce la carga de cumplimiento, mediante su sistema avanzado de monitoreo de fraudes y lavado de dinero.

En cuanto a la seguridad, Recondo subrayó que Ionfi “cumple con altos estándares de encriptación y monitoreo constante de actividad sospechosa,” y está respaldado por asociaciones con bancos custodios.

SERVICIOS

La compañía cuenta con alianzas con bancos pequeños y medianos

IONFI, una plataforma que simplifica y agiliza transferencias de dinero hacia EE. UU.

Este marco de seguridad es una prioridad para la compañía, manteniéndolos al día con las regulaciones.

Ionfi también asegura transferencias rápidas y confiables al operar principalmente a través de la red Fedwire, lo que “permite liquidaciones rápidas sin necesidad de intermediarios de SWIFT.” Con este sistema, los clientes pueden disfrutar de tiempos de transferencia mucho más cortos, evitando los retrasos de los sistemas bancarios tradicionales. Además, la empresa facilita un “soporte al cliente eficiente, disponible por múltiples canales, para resolver cualquier inconveniente que surja en las transacciones,” explicó.

Respecto a la capacidad de Ionfi para manejar grandes volúmenes de transacciones, Recondo afirmó que la plataforma “está diseñada para procesar transacciones de alto valor y volumen de forma escalable, con liquidaciones inmediatas e irrevocables.”

Este sistema de liquidación continua permite “procesamientos más rápidos en comparación con los métodos de los bancos tradicionales,” agregó, asegurando que el enfoque de Ionfi en liquidez intradía contribuye a una experiencia eficiente y optimizada para los clientes.

En lo que refiere a la integración con sistemas bancarios preexistentes, Recondo explicó que “la plataforma de Ionfi es altamente personalizable y compatible con los principales sistemas bancarios mediante APIs flexibles y otras opciones de conectividad, como FTP, EDI y Webhooks.” Un equipo técnico se encarga de guiar a los clientes durante toda la implementación, garantizando una integración fluida.

Ionfi también apuesta a la transformación del tradicional KYC (Conozca a su Cliente) con su enfoque KYCC (Conozca al Cliente de su Cliente), que proporciona “una comprensión

Nuestra plataforma está diseñada para procesar transacciones de alto valor y volumen de forma escalable, con liquidaciones inmediatas e irrevocables.

más profunda de las redes de clientes y optimiza la gestión de riesgos,” comentó.

“Ofrecemos una red global de instituciones financieras que facilita el cumplimiento en diversos mercados”, aseguró, destacando que la tecnología escalable de Ionfi permite un crecimiento sostenible y eficiente.



Chris Recondo, presidente de IONFI.

NEGOCIOS

Paraguay ya suma más de 13.000 empresas constituidas bajo la modalidad de EAS

prensa@5dias.com.py

Desde la implementación de la herramienta, en febrero del 2021 hasta noviembre del 2024, unos 13.744 negocios se constituyeron a través de la plataforma Empresas de Acciones Simplificadas (EAS) dentro del país, llegando a un capital social de US\$ 588 millones en este periodo.

Las Empresas por Acciones Simplificadas (EAS), tuvieron una gran relevancia dentro del tejido empresarial paraguayo, convirtiéndose en la modalidad

preferida para nuevos emprendimientos debido al costo, agilidad, simplicidad y recientes ventajas en interconexión con servicios financieros.

Según el informe del Sistema Unificado de Apertura y Cierre de Empresas (SUACE), con relación al monto y origen del capital declarado por las 13.744 EAS constituidas, el total invertido representa más de USD 588 millones, de los cuales el 89% corresponde al capital nacional y el 11% al capital extranjero.

Cabe mencionar que, desde el año de implementación, en febrero del 2021, la he-



rramienta representó el 28% en la constitución de empresas en el país; segundo lugar detrás de la tradicional S.A., que llegó al 51%. Otro de los factores que

impulsa el crecimiento de las EAS es la interconexión con el Banco Nacional de Fomento (BNF), que permite a los usuarios constituir una EAS y, al mismo

tiempo, acceder a servicios financieros de manera integrada, como la apertura de cuentas y cajas de ahorro. Desde marzo de 2024 está disponible la interconexión

en línea EAS/BNF para apertura de cuentas, hasta octubre del presente año se han tramitado más de 1.490 solicitudes de apertura de cuenta.

prensa@5dias.com.py

En el dinámico mundo de los snacks saludables, surge una historia de emprendimiento que combina pasión culinaria con visión empresarial.

COMBINACIÓN DE TALENTOS

Stephanie Emili y Santino Caffarone se asociaron en 2019 y empezaron a producir crackers bajo la marca Shiva. Emili es cocinera y, en aquel año tenía un restaurante vegano, y Caffarone, ingeniero industrial egresado del ITBA, trabajaba en una consultora. Ahí nació la idea de asociarse. Emili se ocupa de las recetas, de la innovación en productos y él de la parte de marketing y comercialización.

Empezaron el emprendimiento de snacks saludables con la intención de desarrollar recetas distintas. Lanzaron primero los crackers, que son su ítem más vendido; las hacen de carbón, pimentón ahumado, mix de semillas y mediterráneas. Después sumaron tres variedades de tostadas (con una masa diferente) y para el 2025 están trabajando en la línea dulce.

Desde su creación en 2019, la marca independiente ha logrado posicionarse en el mercado con productos innovadores, expandiendo su alcance más allá de las fronteras locales hacia mercados como Uruguay y Paraguay. "Una vez que entramos en distribuidores y en las grandes cadenas empezamos a mirar hacia afuera -precisa Caffarone-. Surgió la primera en oportunidad en Uruguay con un colega y allí trabajamos con un importador/distribuidor. Ya mandamos también a Paraguay".

Con una producción mensual de entre 70.000 y 80.000 paquetes, esta empresa ha apostado por desarrollar opciones de alta calidad, libres de gluten, veganas y sin conservantes. Según los fundadores, la clave de su éxito radica en la combinación de productos de larga vida útil con un enfoque en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente.

INNOVACIÓN EN PRODUCTOS

El primer gran éxito del negocio fue una cracker detox de carbón activado, que no solo llamó la atención por su distintivo color negro, sino

EXPANSIÓN

Fabrican entre 70.000 y 80.000 paquetes mensuales

Snack vegano producido en Argentina llega a Paraguay

también por su funcionalidad.

En general todas las crackers son a base de harina de arroz, fécula de mandioca, aceite de coco, lino dorado, agua y sal. Luego, cada cracker en particular tiene algunas variaciones propias en las especias, semillas o vegetales que implementa como cebolla blanca, albahaca, orégano, aceitunas y proteína de arvejas. Tienen la certificación de libres de TACC y de producto apto vegano, lo que implica que los proveedores con los que tratan también ofrecen materias primas bajo esas condiciones.

Desde entonces, han ampliado su oferta con sabores únicos como mix de semillas, pimentón ahumado y mediterráneo, además de una línea de tostadas. Para 2025, planean introducir una gama de productos dulces para diversificar aún más su cartera.

CONQUISTAR MERCADOS

La internacionalización fue parte del plan desde el inicio. Aunque los costos locales y la competencia externa presentan desafíos, los emprendedores destacan que la brecha cambiaría más estable ha facilitado las



La marca logra posicionarse en el mercado, expandiendo su alcance más allá de las fronteras.

exportaciones. "El objetivo es llegar a más mercados, como Chile, Brasil y México, además de consolidar nuestra presencia en los países vecinos", comenta uno de los fundadores.

EL MERCADO EN EXPANSIÓN

El sector de productos veganos sigue en crecimiento. En 2023, este mercado glo-

bal alcanzó los 28.420 millones de dólares y se proyecta que llegue a 63.230 millones en 2031. Dentro de esta categoría, los snacks se perfilan como una opción cada vez más popular, gracias a su conveniencia y al interés por una alimentación consciente. El avance de la demanda se debe a varios factores como la mayor conciencia sobre el cuidado

de la salud, las preocupaciones ambientales y también las consideraciones éticas. El de Latinoamérica y el de Asia-Pacífico son los mercados más dinámicos. India es el país con la mayor proporción de veggies en el mundo, con un 29,5% de su población siguiendo una dieta vegetariana y un 9% adicional adoptando una dieta vegana.

Con una filosofía que prioriza la calidad, el sabor y la sostenibilidad, este negocio busca ser un referente en un mercado competitivo y en constante evolución. Su lema: "comer sano no significa sacrificar el sabor", refleja el espíritu detrás de cada paquete que llega a las manos de sus consumidores.



Se perfila un 2025 desafiante



CÉSAR BARRETO
OTAZÚ
PRESIDENTE DENE

Hasta ahora el desarrollo de los cultivos de soja ha sido muy bueno, pero faltan algunas semanas para asegurar una buena cosecha, y los modelos climáticos indican que un fenómeno de la Niña moderado podría entrar en el primer trimestre".



Termina el 2024 con un buen desempeño de la economía paraguaya, cumpliéndose en gran parte las perspectivas que teníamos a fines del año pasado.

La cosecha de soja fue muy buena, rondando las 10.7 millones de toneladas, pero la de maíz no lo fue tanto; y la producción de energía de las hidroeléctricas cayó en más del 20% por el bajo caudal del río Paraná. El precio internacional de la soja cayó un 25%, pero el del arroz aumentó en un 27%. La carne tuvo un buen año, tanto en volumen de exportación como en precio y el buen desempeño del crédito bancario dio un fuerte impulso al consumo de bienes durables.

Por otro lado, la política económica del Gobierno de Milei en Argentina tuvo un efecto colateral positivo en nuestro país, al desaparecer los incentivos al contrabando que se derivaban de la brecha cambiaria entre el dólar blue y el dólar oficial, y repuntaron las ventas del comercio minorista, así como la recaudación tributaria en nuestro país. Sin embargo, en el Brasil, las dudas del Gobierno de Lula Da Silva respecto a la aplicación de una política fiscal de contención del gasto público desembocaron en una pérdida de confianza en la política económica, reflejada en una depreciación del Real brasileño superior al 20%, que impactó negativamente al comercio fronterizo de nuestro país de agosto en adelante.

Así, el 2024 está terminando con un crecimiento del PIB cercano al 4% abarcando a

la mayor parte de los sectores económicos, una tasa de inflación del 3.6% inferior a la meta del BCP, una expansión importante del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos externos y una depreciación del 7% del Guaraní, superior al proyectado. Por su parte, la política macroeconómica se presentó con una postura mixta.

La política monetaria inicial fue levemente expansiva, pero terminó siendo contractiva hacia finales de año, por efecto de la venta neta de reservas para contener el tipo de cambio; y una política fiscal que, gracias a la buena recaudación tributaria, fue menos contractiva de lo necesario para cumplir con la meta de déficit fiscal del 2,6% del PIB, comprometido por el MEF en el plan de convergencia fiscal.

Mirando hacia el 2025, este se vislumbra más desafiante. Hasta ahora el desarrollo de los cultivos de soja ha sido muy bueno, pero faltan algunas semanas para asegurar una buena cosecha, y los modelos climáticos indican que un fenómeno de la Niña moderado podría entrar en el primer trimestre. Los precios de nuestros principales productos de exportación se mantendrían en niveles similares al 2024, y la Reserva Federal de EEUU probablemente reduzca su tasa de política monetaria en unos 50 puntos base adicionales, lo que se traducirá en un menor costo financiero de corto plazo.

Sin embargo, las políticas fiscales y de oferta expansivas anunciadas por el presidente

Trump podrían modificar este panorama y requerir tasas de interés más elevadas, con un dólar fuerte. Por otro lado, el apoyo mayoritario de la ciudadanía argentina a las políticas económicas de Milei le dan el respaldo para completar el proceso de ajuste y eliminar el cepo cambiario, pero difícilmente el gobierno brasileño recupere la credibilidad en la política fiscal, y el real seguiría en terreno débil. Como telón de fondo, el Banco Central del Paraguay decidió reducir la meta de inflación del 4% al 3,5%, y la política fiscal seguirá siendo contractiva en el margen para reducir el déficit del 2.6% al 1.9% del PIB, dentro del plan de convergencia fiscal. Sin embargo, si el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos continúa en niveles altos, podría requerir una política monetaria más contractiva para reducir el ritmo de expansión del gasto agregado y limitar la pérdida de reservas internacionales.

El 2024 ha sido un buen año para la economía del país como habíamos proyectado inicialmente, pero el 2025 se perfila más desafiante, con un escenario externo poco favorable y los efectos inciertos del fenómeno de La Niña en ciernes. Si la cosecha de soja resulta similar a la zafra anterior, proyectamos que el crecimiento del PIB real estaría en torno al 3.7%, la tasa de inflación en alrededor del 3.7% en su trayectoria hacia la nueva meta fijada por el BCP, y la presión alcista del dólar seguirá siendo elevada, dada la necesidad de corregir las cuentas externas, la propia fortaleza del dólar y la debilidad del real.

Alfredo Schramm

El río De las Perlas, en China; el Misisipi, en Estados Unidos y el Paraná, en la Argentina y Paraguay ¿Qué tienen en común?

Las tres vías fluviales exigen los sistemas de dragado más extensos del mundo. La consecuencia es obvia: son también las cuencas más apetecibles para un puñado de empresas que compiten constantemente en licitaciones en distintos países, que ahora se encuentran ante la posibilidad de quedarse con el negocio en la Argentina por 30 años.

El Gobierno comenzó el proceso de licitación por la Hidrovía Paraguay-Paraná y, con ello, abrió una fuerte puja entre seis compañías y sus lobistas, pero también ahondó las diferencias entre el Gobierno y el macrismo, con acusaciones cruzadas.

En medio de esa tormenta de intereses, el Gobierno aceleró la disolución de la controvertida Administración General de Puertos y su reemplazo por una nueva agencia. El cambio se anunciará este lunes, informaron medios de ese país. Vale recordar que navieros de nuestro país se manifestaron en contra del peaje en reiteradas ocasiones pues aumentara los costos logísticos. Brasil, Bolivia y Brasil también están en contra

COMERCIO EXTERIOR

Recaudación de US\$300 millones anuales está en juego

Empresarios argentinos en pie de guerra por control en hidrovía



EL NEGOCIO

La definición del negocio de la hidrovía se juega una recaudación de cerca de US\$300 millones anuales, y unos US\$9000 millones a lo largo de lo que dura el contrato, que incluye una posible renovación por el doble del tiempo. Algunos estiman que, en total, sería cerca de US\$20.000 millones

La estructura comercial del negocio no implica un peso de desembolso por parte del Estado, que será el intermediario para seleccionar una concesión a riesgo empresario.

Esto significa que la ganadora se encargará del cobro de las tasas y servicios para

La principal empresa en carrera es Jan de Nul, la que controla el negocio desde la época de Carlos Menem.

los 4.000 barcos que transitan anualmente, que representan un 80% de la exportación nacional. En el sector se sabe que el margen de ganancias es de entre un 15% y 20%, por lo que puede quedarle a la concesionaria entre unos US\$ 45.000.000 y US\$60.000.000 en utilidades.

Solo siete empresas en el mundo tienen, a priori, la capacidad operativa para presentarse en esta licitación. Una china, una estadounidense, dos belgas, dos neerlandesas y una danesa.

Las primeras dos, China Communications Construction Company (CCCC)

y el Cuerpo de Ingenieros de Estados Unidos ya quedaron afuera por el octavo inciso del artículo 16 de las cláusulas particulares: "Toda persona jurídica que sea controlada, directa o indirectamente por estados soberanos o agencias estatales, en el capital, en la toma de decisiones o de cualquier otra forma". Al tener en parte o completamente gestión estatal, no podrán pasar la primera barrera para tratar de acceder al negocio. Afuera.

Por ahora se presentaron tres impugnaciones. Probablemente no serán las últimas. Una de ellas fue planteada por la compañía

china, que adujo arbitrariedad en la exclusión que le produce esa cláusula.

ENCARRERA

Siguen en carrera cinco compañías, todas originarias de países con experiencia en desafíos en la gestión del agua (Dinamarca, Países Bajos y Bélgica) con acusaciones cruzadas de que los pliegos las benefician.

La más apuntada es Jan de Nul, justamente la que controla el negocio desde la época de Carlos Menem. En sus inicios, la belga era socia del empresario Gabriel Romero. Desde múltiples sectores el oficialismo recibe acusaciones de que los

pliegos están armados para esta compañía.

En rigor, ninguno de los dos debería competir ya que la sociedad, grupo Emepa, reconoció en la causa de los Cuadernos de las Coimas haber pagado un soborno de US\$600.000 al gobierno de Cristina Kirchner para que le prorroguen el contrato.

El empresario se sumó al "club de los arrepentidos" en agosto de 2018 y admitió el pago. Entonces, le dijo al fiscal Carlos Stornelli que realizó dos pagos de US\$300.000, cada uno para que el kirchnerismo firmara el decreto para extender la concesión de sus negocios.

EL DATO

SOLO SIETE EMPRESAS EN EL MUNDO TIENEN, A PRIORI, LA CAPACIDAD OPERATIVA PARA PRESENTARSE EN ESTA LICITACIÓN PARA OFRECER ESTE SERVICIO.

LA CIFRA

US\$20.000 MILLONES SE ESTIMA QUE SERÍA LA RECAUDACIÓN.