



**ROMANO  
DIEL**

**"HOY SOMOS  
UN PAÍS  
ATRATIVO PARA  
LA INVERSIÓN  
INTERNACIONAL".**

PÁG. 6



VIERNES  
31 DE  
ENERO  
DE 2025  
AÑO 2  
N° 693

# INDUSTRIA



**DIRECTOR COMERCIAL DE PUMA  
ENERGY PARAGUAY**

## **MARIANO GIUGGIOLONI:**

### **"Nuestro crecimiento se basa en la innovación y La calidad"**

Puma Energy proyecta un crecimiento superior al del mercado, basado en la consolidación de sus estrategias comerciales y la expansión de su red en puntos estratégicos. Mariano Giuggioloni, Director Comercial, destaca que la compañía apuesta por potenciar sus canales de comercialización con herramientas innovadoras y tecnología de vanguardia. Además, resalta que la multinacional aplica en Paraguay las mejores prácticas adquiridas en más de 30 países, garantizando productos de alta calidad.

A largo plazo, Giuggioloni subraya la necesidad de una mayor regulación en el mercado paraguayo para asegurar la permanencia de operadores que cumplan con los estándares internacionales de seguridad y calidad. Con un firme compromiso con la excelencia y el desarrollo sostenible, la compañía busca consolidarse como líder en la industria.

Págs. 4-5



**NX 350h**  
TECNOLOGÍA QUE CONECTA



**LEXUS**  
EXPERIENCE AMAZING

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

# Cerrar la brecha del impacto: transformando el potencial de la IA en rentabilidad real



**DIEGO SAN ESTEBAN**  
PRESIDENTE DE LATAM OPEN FINANCE.  
CHIEF INNOVATION & BUSINESS SOLUTIONS ADVOCATE DE N5



**Las empresas de la región pueden aprovechar la IA no solo para generar ganancias, sino también para abordar desafíos sociales como la inclusión financiera".**

**L**a inteligencia artificial (IA) ha pasado de ser un concepto futurista a un elemento indispensable en la estrategia empresarial global. Sin embargo, el panorama actual muestra una desconexión crítica: mientras el 75% de los ejecutivos reconocen el valor significativo de la IA, solo el 25% logra traducir ese potencial en resultados tangibles. Este desfase entre ambición e impacto no es solo un problema de tecnología; es un desafío de estrategia, ejecución y visión.

## LA PARADOJA DE LA INVERSIÓN EN IA

Uno de cada tres líderes empresariales planea invertir más de 25 millones de dólares en IA para 2025, y se prevé que las inversiones en inteligencia generativa (GenAI) crezcan un 60% en los próximos tres años. Sin embargo, muchas organizaciones caen en una trampa común: dispersan sus esfuerzos en pilotos y casos de uso fragmentados. El resultado es un ROI mediocre que no justifica las ambiciones iniciales.

Los líderes en IA, por el contrario, concentran más del 80% de sus inversiones en dos áreas clave: la reconfiguración de funciones críticas y la invención de nuevos productos y servicios. Estos enfoques no solo maximizan la eficiencia operativa, sino que también posicionan a las empresas como disruptores en sus sectores. Aquí radica la primera lección: es preferible profundizar en menos iniciativas con impacto estratégico que abarcar demasiado sin un enfoque claro.

## DE LA PRODUCTIVIDAD INDIVIDUAL A LA TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

Históricamente, muchas empresas han implementado la IA con el objetivo de mejorar la productividad individual. Aunque útil, este enfoque limita el potencial transformador de la tecnología. Las organizaciones líderes han demostrado que la verdadera magia ocurre cuando se utiliza la IA para rediseñar

procesos críticos y crear soluciones innovadoras.

Por ejemplo, en América Latina, las empresas del sector financiero han comenzado a utilizar la IA para automatizar procesos como la evaluación crediticia y la detección de fraudes. Esto no solo reduce costos, sino que también mejora significativamente la experiencia del cliente. Más allá de la automatización, algunas firmas están utilizando IA para crear nuevos productos personalizados, como seguros dinámicos basados en el comportamiento del usuario.

Las personas como el motor del cambio

Uno de los mayores errores estratégicos en la implementación de IA es ignorar el papel fundamental de las personas. Según los datos, el 70% del impacto de la IA proviene de procesos y personas, mientras que solo el 30% se atribuye a algoritmos y tecnología. Sin embargo, dos tercios de las empresas aún luchan por rediseñar flujos de trabajo, adaptar culturas organizacionales y formar talento adecuado.

Aquí es donde los líderes deben asumir un papel más proactivo. No se trata solo de contratar especialistas en IA, sino de fomentar una mentalidad de aprendizaje continuo en toda la organización. En mercados como Brasil, donde solo el 20% de la fuerza laboral está capacitada en herramientas de IA, existe una oportunidad urgente de cerrar esta brecha a través de programas de formación accesibles y alianzas estratégicas con instituciones educativas.

## EL DESAFÍO DE LOS RIESGOS Y LA CONFIANZA

A medida que las empresas avanzan en sus estrategias de IA, los riesgos asociados se vuelven más complejos. Los ejecutivos identifican tres áreas críticas: privacidad de datos, regulaciones y la comprensión de las decisiones de la IA. En América Latina, donde las regulaciones sobre tecnología aún están en desarrollo, es vital que las empresas adop-

ten estándares globales de ciberseguridad y gobernanza para proteger su reputación y garantizar el cumplimiento normativo.

Además, la llegada de agentes autónomos -IA capaces de ejecutar tareas de forma independiente- plantea nuevos desafíos de confianza y control. Aunque estas herramientas pueden triplicar la productividad, requieren una integración cuidadosa y un diseño enfocado en la calidad de los datos.

Hacia un futuro guiado por la colaboración  
El debate sobre si la IA reemplazará a los humanos ya no es relevante. Lo que importa ahora es cómo las empresas pueden diseñar sistemas donde humanos y máquinas trabajen juntos de manera complementaria. Más del 64% de los líderes empresariales ya visualizan un futuro colaborativo, donde la IA actúa como un habilitador y los humanos mantienen el control estratégico.

Latinoamérica tiene una oportunidad única para liderar este enfoque. Con mercados diversos y necesidades sociales específicas, las empresas de la región pueden aprovechar la IA no solo para generar ganancias, sino también para abordar desafíos sociales como la inclusión financiera y el acceso a servicios de calidad.

## REFLEXIÓN FINAL

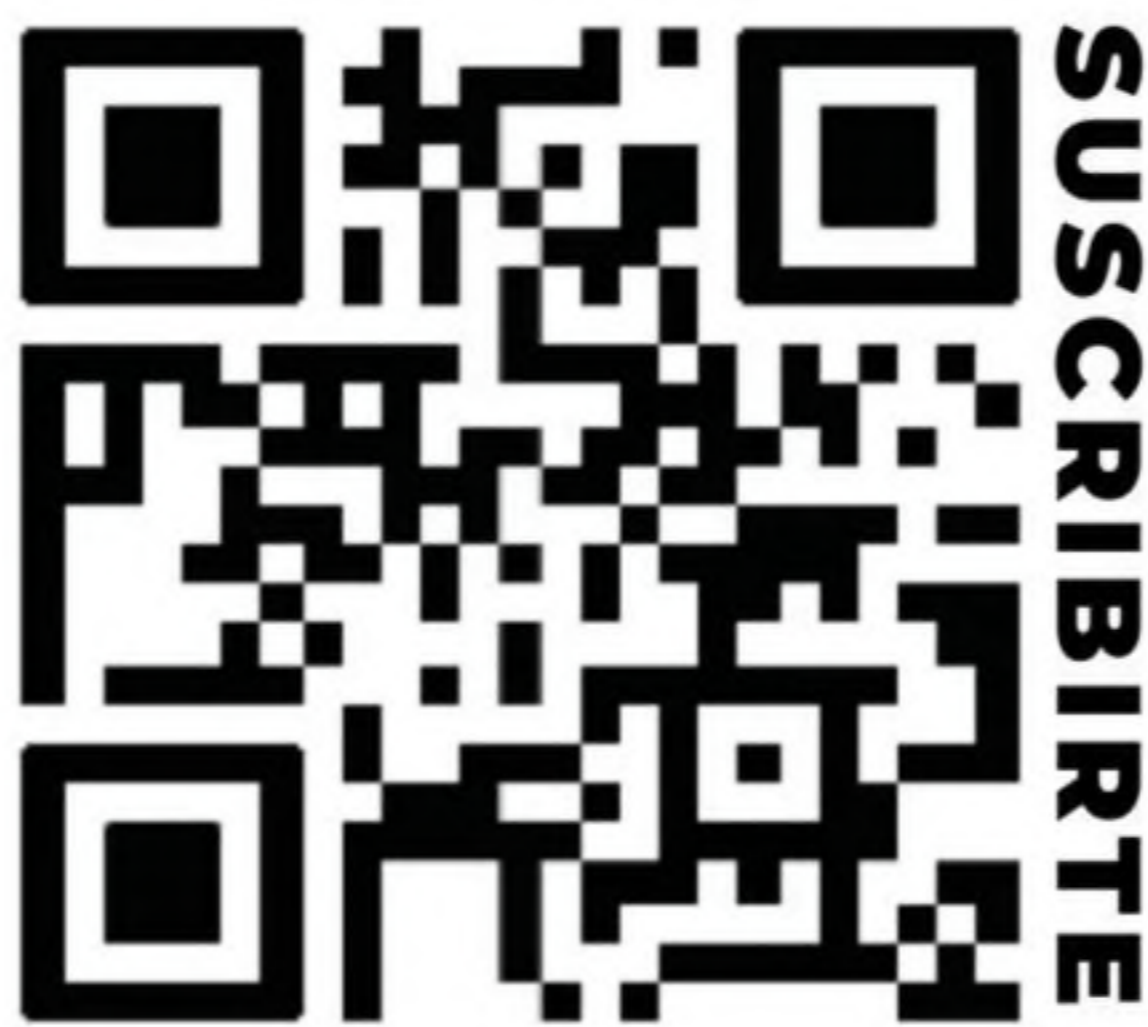
El potencial de la IA es innegable, pero convertir ese potencial en rentabilidad requiere decisiones audaces y enfoques disciplinados. Como líderes, nuestra responsabilidad es ir más allá del entusiasmo inicial y construir estrategias que generen un impacto sostenible. La clave está en priorizar las iniciativas con mayor valor, empoderar a las personas y adoptar la IA como un catalizador de transformación.

Si estás listo para cerrar la brecha del impacto en tu organización, estoy aquí para ayudarte a definir una hoja de ruta clara y efectiva. La verdadera transformación comienza con una conversación estratégica. ¿Hablamos?

**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

prensa@5dias.com.py

**P**uma Energy Paraguay cerró el 2024 con un crecimiento sostenido en su red de estaciones de servicio y otros canales de comercialización, alcanzando los volúmenes proyectados pese a desafíos logísticos sin precedentes.

Mariano Giuggioloni, Director Comercial de la compañía, destacó que lograr este resultado fue aún más desafiante debido a la histórica bajante de los ríos, que complicó la navegación y encareció los costos de abastecimiento, afectando significativamente la dinámica logística del país. "Aún en ese contexto, podemos afirmar que tuvimos un buen cierre de año lo cual es gratificante", indicó.

Para este 2025 Puma Energy apunta a superar el crecimiento del mercado mediante la consolidación de estrategias implementadas en los últimos años. "Nuestra proyección de ventas en término de volumen apunta a crecer por encima del crecimiento del mercado. Asumimos este valor basándonos en la consolidación de las acciones que venimos implementando en estos últimos años para sostener e incrementar ventas lo que además nos permite crecer y posicionar a la marca en un mercado tan competitivo".

Puma Energy Paraguay traza un desafiante plan estratégico para los próximos años, con el objetivo de fortalecer su presencia en el mercado a través de la expansión de su red de estaciones de servicio en puntos clave del país y la implementación de estrategias comerciales innovadoras. Así lo afirmó Mariano Giuggioloni, Director Comercial de la compañía, quien destacó la importancia de potenciar todos los canales de comercialización de la empresa.

"Nuestra compañía, tanto en Paraguay como en los demás países del mundo, ofrece y brinda soluciones a diferentes canales comerciales; esa es una fortaleza que nos distingue como multinacional", señaló Giuggioloni. En este sentido, Puma Energy apuesta por la consolidación de su estrategia de negocios, ofreciendo herramientas innovadoras tanto para estaciones de servicio como para otros segmentos del mercado.

## NEGOCIOS

### Traza un desafiante plan estratégico

# Puma Energy: a la vanguardia del m

#### INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL CLIENTE

Uno de los pilares fundamentales de Puma Energy es la incorporación de tecnología para optimizar sus servicios. La compañía ha desarrollado varias soluciones que permiten mejorar la experiencia del cliente y garantizar mayor eficiencia en el consumo de combustibles. Entre ellos se encuentra:

**Sistema Flota:** es una herramienta online que permite llevar el control del consumo de combustible de una flota de vehículos, funcionando a través de la lectura de un QR, lo que brinda mayor seguridad.

**Sistema de Vouchers Beneficios:** es una herramienta que, mediante la lectura de un QR, permite ofrecer beneficios y/o descuentos, logrando trazabilidad en las transacciones.

**Capacitación a través de Realidad Virtual:** se ha elegido la realidad virtual para capacitar a los colaboradores de las estaciones de servicio mediante una innovadora herramienta que permite visualizar situaciones en 3D.

Otro aspecto clave en la innovación de la compañía es su apuesta por la energía limpia, con una red inteligente de carga para vehículos eléctricos, en línea con la transición hacia energías renovables y el compromiso de operar de manera sostenible.

Puma Energy ha consolidado alianzas con marcas reconocidas para reforzar su propuesta de valor y ampliar su oferta más allá del abastecimiento de combustible. La estrategia comercial incluye promociones y beneficios continuos en los puntos de venta, incentivando la preferencia de los clientes por la marca.

#### CONSOLIDACIÓN DEL MERCADO

En cuanto al futuro del sector, Giuggioloni señaló que en Paraguay el mercado de estaciones de servicio necesita una mayor regulación y ordenamiento. "esperamos que las distin-



**Nuestra proyección en ventas en término de volumen apunta a crecer por encima del crecimiento del mercado. Asumimos este valor basándonos en la consolidación de las acciones que venimos implementando".**

Mariano Giuggioloni, Director Comercial de Puma Energy Paraguay.

tas regulaciones, controles y exigencias que las autoridades definan y apliquen al negocio, logren ordenar y ayudar a que permanezcan los que cumplen con las exigencias que esta industria tiene en la mayoría de los países para un negocio tan delicado y que conlleva gran responsabilidad de los actores que actúan en el negocio. No debemos minimizar el compromiso y gestión que estamos obligados a cumplir con las comunidades y el mercado al almacenar y comercializar combustible", refirió.

#### ESTRATEGIA

Puma Energy es una compañía que opera en varios continentes, con presencia en más de 30 países y una red de más de 3.000 estaciones de servicio bajo su marca. Esta amplia presencia permite aprovechar una vasta cantidad de aprendizajes, experiencias, costumbres, soluciones y una logística integrada.

Las buenas prácticas adquiridas en distintos países se aplican a cada mercado en el que ope-

ra, siempre respetando y adaptándose a las costumbres, culturas y hábitos de consumo locales, con el objetivo de ofrecer un diferencial a sus clientes.

Garantizar que los productos comercializados cumplan con los más altos estándares es una prioridad para la compañía. La calidad es un aspecto clave, y los clientes eligen a Puma Energy porque saben que en cada estación encontrarán productos de excelencia. "Si tuviera que

resumirlo en una frase: La garantía de calidad de nuestros productos, la innovación, sumado a las acciones, promociones y la relación comercial ágil con nuestros socios comerciales adaptada a nuestros tiempos es el gran diferencial que ofrece Puma Energy", señaló Giuggioloni.

#### VALOR DIFERENCIAL

Además de su canal de estaciones de servicio, y aprovechando su sólida infraestructura logística

# mercado con innovación y excelencia



**Bunker:** suministro de combustibles y lubricantes para flotas fluviales.

**GLP:** cuenta con una planta de almacenamiento, fraccionamiento y distribución de gas a granel y en garrafas.

**Lubricantes:** ofrece una línea exclusiva de lubricantes "Puma Lubricants", aprobada por reconocidas marcas automotrices. Desde su planta de almacenamiento, distribuye más de 100 tipos de aceites y envases, tanto para motores como para uso industrial.

Además, dispone de un amplio stock local y, en caso de necesidad, puede importar productos con una frecuencia máxima de tres semanas, gracias a su planta de fabricación en Argentina.

para almacenamiento y distribución, la compañía ofrece productos y servicios en los siguientes sectores:

**BtB:** abastecimiento a industrias, empresas de transporte y el sector agropecuario, entre otros.

**Aviación:** es uno de los dos únicos proveedores en Paraguay que suministran combustible a aerolíneas locales e internacionales, cumpliendo con los exigentes estándares de la industria aeronáutica.

## COLABORADORES

Entre los distintos negocios, terminales, flota fluvial y staff de soporte somos más de 240 colaboradores. "A lo largo del año capacitamos a nuestros colaboradores y líderes a través de diferentes programas de capacitación. Durante el 2024 impartimos más de 390 horas de capacitación sobre diversos

temas", detalló.

## GRAN DESAFÍO

La empresa, que opera en el país con tres terminales estratégicamente ubicadas en zonas de alto consumo, busca consolidarse como un referente en soluciones logísticas y abastecimiento energético.

Mariano Giuggioloni destacó que la infraestructura de la compañía es un reflejo de su compromiso con la excelencia. "Si una compañía dice que es internacional, que tiene experiencia en operaciones y soluciones logísticas, que resguarda y garantiza la calidad de sus productos, debe demostrar-

lo con hechos y activos visibles", afirmó.

En esa línea, las terminales de Puma Energy cuentan con certificaciones internacionales que avalan su cumplimiento en estándares de gestión. Entre ellas, la ISO 9001:2015 (Gestión de Calidad), ISO 14001:2015 (Medio Ambiente) e ISO 45001:2018 (Seguridad y Salud Ocupacional). Estas certificaciones fueron otorgadas por TÜV Rheinland, tras un riguroso proceso de auditoría que verificó la conformidad de la empresa con exigencias internacionales.

Giuggioloni resaltó que la ubicación estratégica de

las tres terminales permite una distribución eficiente, asegurando comodidad y disponibilidad tanto para socios comerciales como para clientes finales. "Contar con terminales cercanas a las áreas de consumo es una clara muestra de que nos importa y nos preocupa ser coherentes con lo que decimos y con lo que demostramos con hechos", agregó.

Además de su infraestructura, Puma Energy mantiene su compromiso con la innovación y la sostenibilidad en el sector energético. "Nuestro objetivo es estar a la vanguardia en el mercado actual y contribuir

positivamente en Paraguay y en todos los países en los que operamos, impulsando acciones innovadoras y ofreciendo productos y servicios de la más alta calidad", aseguró el ejecutivo.

La empresa opera bajo un modelo de negocio integrado que abarca toda la cadena de distribución: importación, almacenaje, logística fluvial y terrestre, hasta la comercialización de sus productos. Con esta estrategia, Puma Energy reafirma su liderazgo en el sector y su apuesta por el desarrollo del país a través de una operación eficiente, sostenible y con altos estándares de calidad.



prensa@5dias.com.py

**R**omano Diel, fundador de EFISA, ofreció valiosas reflexiones sobre su trayectoria emprendedora, la evolución de la industria forestal y las oportunidades de inversión en Paraguay. Destacó cómo la gestión eficiente y la innovación son factores clave para el éxito empresarial, especialmente en sectores estratégicos como el forestal.

En una nueva edición de Creative HUB, dirigida por Camilo Boggiano, director del espacio, el ingeniero forestal Romano Diel compartió su visión sobre el crecimiento del sector forestal en Paraguay, señalando las amplias posibilidades que este representa para inversores y emprendedores interesados en aprovechar el potencial de este mercado en expansión.

Diel, con más de 30 años de experiencia en Paraguay, relató sus inicios en el país cuando la actividad forestal era prácticamente inexistente y la economía estaba enfocada en la agricultura y la ganadería. "Cuando llegué en 1995, la reforestación no era un negocio viable, el interés estaba en el desmonte para la expansión agropecuaria", explicó. A pesar del desafiante panorama inicial, Diel fundó en 1998 su primera empresa, Emprendimientos Forestales, con el objetivo de impulsar la reforestación y los servicios forestales en Paraguay. Con el tiempo, expandió su modelo de negocio incorporando nuevas empresas enfocadas en el transporte y la industrialización forestal. Finalmente, en 2009, surgió EFISA, consolidando estas iniciativas bajo una estructura corporativa orientada a la biomasa, la industria y la captación de inversiones para el sector.

Actualmente, la inversión privada en el sector forestal es una de las más significativas del país. "Logramos captar el primer fondo de inversión forestal para Paraguay y ahora hay varios fondos menores. Los grandes actores del negocio forestal están mirando al país", afirmó Diel.

El crecimiento de la industria se debe en parte al interés en la captura de carbono, la demanda de biomasa para energía renovable y la necesidad de diversificación de ingresos en el sector agropecuario. Además, la tecnología aplicada

## INDUSTRIA FORESTAL

Una oportunidad de inversión en auge

# "Los grandes actores del negocio forestal están mirando al país"

al desarrollo de viveros y plantaciones ha permitido una mayor eficiencia en la producción y gestión de bosques sostenibles.

### DESAFÍOS Y FUTURO DEL SECTOR

Diel resaltó que, a pesar del crecimiento, el sector forestal en Paraguay enfrenta desafíos como la necesidad de infraestructura logística y la capacitación de mano de obra especializada. Sin embargo, considera que la industria ha alcanzado un punto de consolidación y que las perspectivas son optimistas. "En 30 años, pasamos de ser un país sin cultura forestal a tener un sector estructurado y atractivo para la inversión internacional", destacó.

### EL ECOSISTEMA DE EFISA

EFISA se destaca por ofrecer una solución integral en el ámbito forestal, con cuatro unidades de negocio clave. En silvicultura, se enfoca en la identificación de tierras aptas para la reforestación en la región Oriental del país, brindando asesoramiento a inversores y desarrollando planes de negocio forestales. En el sector de biomasa, realiza la cosecha, procesamiento y distribución para diversos clientes industriales. En la industria, se dedica a la producción de madera sólida, mediante serraderos, fabricación de pallets y exportación de madera. Además, bajo la marca Reforza, comercializa tecnologías eficientes para el negocio forestal, como equipamientos para el procesamiento y transporte de madera, así como consumibles.

Además, la empresa ha incursionado en el ámbito de la genética, lo que le permite desarrollar proyectos de crédito de carbono y garantizar el suministro de plantas de alta calidad mediante un vivero clonal.

### CRÉDITOS DE CARBONO Y SU IMPACTO

Uno de los temas en auge en la agenda ambiental global es el mercado de créditos de carbono. Este sistema permite a las empresas compensar sus emisiones



Romano Diel, fundador de Efisa.

de gases de efecto invernadero mediante la compra de certificados generados por proyectos que capturan carbono, como las plantaciones forestales.

El Ing. Diel explica que la concentración de carbono en la atmósfera ha ido en aumento, lo que ha llevado a la comunidad internacional a tomar medidas para mitigar sus efectos.

Paraguay cuenta con un alto potencial para el desarrollo de plantaciones forestales, aunque aún está por debajo de su capacidad óptima. Según Diel, el país dispone de vastas extensiones de tierras aptas para la reforestación, especialmente en la región Oriental, donde EFISA ha identificado y mapeado áreas con gran potencial.

"Paraguay tiene alrededor de 16 millones de hectáreas en la región Oriental, de las cuales, unas 5 millones están subutilizadas, lo que abre un gran potencial para desarrollar proyectos forestales", comenta Diel. La reforestación en Paraguay ha mostrado un crecimiento significativo, con 50.000 hectáreas plantadas en 2024, un salto importante respecto a los 150.000 hectáreas de reforestación

en todo el país hasta el año anterior. Sin embargo, aún queda un largo camino por recorrer.

A nivel de consumo, el mercado paraguayo necesita alrededor de 100.000 hectáreas para satisfacer la demanda de biomasa y madera sólida, dos de las principales industrias del país. "El consumo de biomasa representa el 43% de la matriz energética del país, lo que muestra la importancia de la reforestación para la sostenibilidad energética", agrega Diel. Sin embargo, solo el 21% de la biomasa consumida proviene de fuentes sostenibles, lo que deja claro el desafío de aumentar la reforestación y hacerla más rentable.

El sector forestal no solo tiene un impacto en la matriz energética y el abastecimiento de madera para industrias clave como la de pisos y madera terciada, sino que también tiene un enorme potencial para la creación de empleos. "El negocio forestal genera mucha mano de obra de alta calidad, lo cual es fundamental para el desarrollo económico de Paraguay", afirma Diel. El desafío, según él, radica en la falta de formación técnica en el sector. Las universidades

paraguayas aún no están preparando lo suficiente a los profesionales para enfrentar los retos de la gestión forestal y las finanzas en este sector.

Además, Diel resalta la necesidad de una infraestructura logística más eficiente. Paraguay depende de su hidrovía para exportar sus productos forestales, y la falta de dragado adecuado de la hidrovía ha sido un obstáculo para la competitividad. "Si conseguimos una logística más eficiente, los costos de producción de biomasa y madera disminuirán considerablemente", explica.

En cuanto a la inversión extranjera, Diel señala que Paraguay tiene el espacio y el potencial para albergar al menos tres grandes industrias forestales. "Hoy, el gobierno es muy pro-inversión y está buscando fomentar este sector. Ya existen proyectos comprometidos con la industria de celulosa, pero todavía hay espacio para más", menciona. El mercado forestal de Paraguay tiene un tamaño estimado de 600.000 hectáreas para satisfacer la demanda interna, y la reforestación puede ofrecer rendimientos significativos para los inversores.

Sin embargo, uno de los mayores desafíos es el entendimiento del negocio forestal, que no es tan conocido como otras industrias como la agricultura o la ganadería. "Es difícil para los entes financieros comprender el largo plazo que implica un proyecto forestal. Además, la sociedad tiene una visión equivocada sobre la reforestación. La gente a menudo no entiende que estamos plantando árboles no solo para salvar el planeta, sino para abastecer un mercado interno que crece", aclara.

La industria forestal paraguaya está en plena expansión, y con el apoyo adecuado, podría convertirse en un pilar fundamental de la economía nacional. Con una mayor inversión en formación profesional, infraestructura logística y una mayor comprensión del negocio, Paraguay podría liderar la región en la producción sostenible de biomasa y madera.

El Ing. Diel subraya que el negocio forestal en Paraguay ofrece múltiples oportunidades para aquellos que desean invertir. "No se trata solo de plantar árboles", expresó, sino de explorar otros nichos como los negocios industriales que aprovechan los recursos forestales de manera innovadora. En este sentido, mencionó un ejemplo interesante: "Ya existe un producto a partir de la celulosa que reemplaza el plástico utilizado en los envases de carne al vacío". Esta innovación en la industria forestal abre puertas para desarrollar productos más sostenibles y con un gran potencial en el mercado.

Diel también destacó la estabilidad económica de Paraguay como un factor clave para la inversión. Aseguró que el país se encuentra en un momento favorable para los negocios debido a su economía estable y en crecimiento. "Paraguay es un mercado joven, con una economía bastante estable. Es una excelente oportunidad para aquellos que buscan invertir", comentó. Este entorno favorable es crucial para que los inversores puedan apostar a largo plazo y crear proyectos sólidos.

# El banquete de oportunidades en el Venture Capital in América Latina



**CARLOS SIMONSEN**  
SOCIO GERENTE DE UPLOAD VENTURES



**La clave estará en seleccionar gestoras con estrategias enfocadas en tendencias tecnológicas seculares, a fin de beneficiarse de las valoraciones más atractivas y de la disrupción tecnológica que trae la IA.**

**E**n 1996, el entonces presidente de la Reserva Federal de EE. UU., Alan Greenspan, popularizó la expresión "exuberancia irracional" en un discurso que advertía sobre un optimismo excesivo e insostenible por parte de los inversores en los mercados financieros. Este comportamiento a menudo resulta en un aumento exagerado de los precios de los activos, impulsado por la sobreconfianza y la especulación colectiva. En esa ocasión, Greenspan utilizó el término para llamar la atención sobre el crecimiento desproporcionado del mercado de valores, particularmente en la burbuja de las empresas de tecnología (dot-com), que se formaba a finales de la década de 1990 y principios de 2000.

Más recientemente, hemos vivido un período similar, marcado por una década de Política de Tasa de Interés Cero (ZIRP) en los Estados Unidos, combinada con las políticas de quantitative easing implementadas por el Federal Reserve durante la pandemia de Covid-19. Estas medidas crearon un entorno de bajo costo de capital y alta tolerancia al riesgo, incentivando inversiones que elevaron el precio de diversos activos a niveles insostenibles. Este ciclo alcanzó su punto máximo a finales de 2021. Sin embargo, entre marzo y abril de 2022, el escenario cambió radicalmente. La abundancia de capital desapareció, las tasas de interés estadounidenses comenzaron a subir y el período más crítico de la pandemia ya había sido superado. El mercado de fusiones, adquisiciones y OPI, que había estado creciendo rápidamente, entró en contracción.

Desde entonces, el mercado de venture capital ha enfrentado una verdadera montaña rusa. La respuesta de los inversores más propensos a asumir riesgos ha sido concentrar esfuerzos en empresas en etapas iniciales (seed), donde el horizonte a largo plazo permite mitigar los impactos del riesgo macroeconómico. Mientras tanto, los de late stage y growth han reducido las valoraciones, ajustando así los precios inflacionados de los activos, y

la economía enfriada ha traído desafíos para algunos, pero también oportunidades para otros.

En los últimos meses, el mercado ha comenzado a mostrar signos de recuperación y optimismo, especialmente en el segmento de inversiones en growth stage. El volumen de inversiones ha aumentado y más empresas están yendo al mercado en busca de capital de Venture Capital. Esto ocurrió después de un 2023 marcado por la escasez casi total de financiamiento de growth, lo que hace que el segmento sea particularmente atractivo. Aunque muchas empresas no resistieron los impactos de la pandemia y las dificultades enfrentadas en los años críticos de 2021 y 2022, aquellas que superaron los desafíos emergieron como activos valorados y resilientes. Estas empresas se vieron obligadas a reajustar sus modelos de negocio, adaptándose para prosperar en entornos más adversos, caracterizados por escasez de capital, altas tasas de interés y consumidores más exigentes. Este proceso de adaptación y resiliencia no solo fortaleció a las compañías sobrevivientes, sino que también las posicionó como protagonistas.

Las expectativas para 2025 apuntan a un escenario significativamente más favorable para el mercado de venture capital en comparación con 2024. Las empresas fundadas después de 2021 están avanzando hacia etapas de crecimiento, maduras en un entorno más conservador y exigente, convirtiéndose en una gran apuesta para el futuro. Estas empresas también se beneficiarán de los impactos positivos de las elecciones estadounidenses y del sólido desempeño de la economía brasileña, incluso ante transformaciones políticas.

Además, muchas de estas empresas están naciendo con un enfoque AI-first, integrando Inteligencia Artificial (IA) en sus productos y procesos para optimizar operaciones, reducir costos y aumentar la eficiencia. Incluso cuando la IA no es el activo principal del negocio, su uso estratégico agrega valor y competitividad. Esta tendencia no

solo impulsa el desarrollo de tecnología local, sino que también amplía el potencial de expansión global de estas empresas, consolidando su papel como protagonistas de la innovación en el panorama actual.

Para los inversores, la clave estará en seleccionar gestoras con estrategias enfocadas en tendencias tecnológicas seculares, a fin de beneficiarse de las valoraciones más atractivas y de la disrupción tecnológica que trae la IA. Tal estrategia puede ser crucial para obtener retornos compuestos duraderos en la clase de activos, aprovechando oportunidades mientras el mercado sigue direcciones contrarias. La historia muestra que los períodos de crisis, como los que dieron origen a gigantes como Uber, Airbnb, Google y Amazon, son terrenos fértiles para la creación de nuevas empresas innovadoras.

En el contexto actual, donde la volatilidad persiste y el acceso al capital sigue siendo selectivo, adoptar la práctica de invertir mientras otros venden, y vender cuando el mercado está en alza, puede ser una oportunidad única para invertir en los mejores activos y maximizar retornos.

## **SOBRE UPLOAD VENTURES**

Upload Ventures es una gestora de venture capital que apoya a founders con ambiciones de construir startups y scale-ups con alto potencial de crecimiento, tanto a nivel global como en América Latina. Fundada en 2021, la gestora se enfoca en inversiones a largo plazo en Software, Internet y Tecnología. Además de ofrecer capital, Upload Ventures proporciona soporte operativo integral, ayudando a las empresas en su portafolio a optimizar sus procesos y expandirse a nuevos mercados. Bajo el liderazgo de los Managing Partners Carlos Simonsen y Mario Moraes, la gestora actúa como un puente entre startups, empresas consolidadas e inversores, facilitando el acceso a recursos estratégicos en diferentes regiones. Con un equipo altamente calificado y una vasta experiencia en el ecosistema de venture capital, Upload Ventures ya cuenta con más de 30 empresas en su portafolio.

## INFORME

Productos metalúrgicos y químico fueron los más importados

# Crecimiento del régimen de materia prima impulsa el sector industrial

prensa@5dias.com.py

**E**l sector industrial paraguayo cerró el 2024 con cifras favorables en el régimen de Materia Prima, según datos del Viceministerio de Industria. Las compras acumuladas bajo este incentivo económico alcanzaron un total de US\$ 409 millones, lo que representa un incremento del 15% en comparación con el 2023. Además, el 72% del total de adquisiciones autorizadas se concentraron en los sectores metalúrgico y químico-farmacéutico, consolidando su liderazgo en el uso de este beneficio.

Las importaciones totales al cierre del 2024 superaron los US\$ 400 millones, con un notable dinamismo en diciembre, cuando se registraron compras por US\$ 48 millones mediante 608 solicitudes autorizadas. En este período, 128 industrias aprovecharon este régimen para importar materia prima, destacándose los rubros de fabricación de productos de tabaco, papel e impresión, textiles y prendas de vestir, así como alimentos y bebidas.

El informe también destaca el origen de los productos adquiridos bajo este régimen. China lidera como principal país proveedor, con una participación del 62% del total de importaciones. Le siguen India y Estados Unidos, completando el 75% de las adquisiciones, mientras que en menor medida se registraron compras provenientes de Japón, Turquía y España, entre otros.

El año 2024 marcó un hito en la cantidad de industrias que accedieron al régimen de Materia Prima,

alcanzando un total de 271 empresas beneficiadas. Este número constituye un récord histórico, con un fuerte protagonismo de los sectores metalúrgico, químico-farmacéutico, caucho y plástico, alimentos y bebidas, y textiles.

El volumen de solicitudes también experimentó un crecimiento significativo, con un total de 5.833 solicitudes de importación aprobadas, lo que implica una variación positiva del 17% respecto al 2023, cuando se autorizaron 5.003 solicitudes.

El impacto de este régimen se concentra principalmente en los departamentos de Central y Alto Paraná, que en conjunto representan el 90% del total de importaciones registradas hasta diciembre de 2024. Este fenómeno resalta la importancia de estas regiones como polos industriales clave en el país.

### MANO DE OBRA

La industria nacional se consolida como uno de los pilares económicos de Paraguay, representando el 20% del Producto Interno Bruto (PIB) y generando alrededor de 310.000 empleos. Este sector, caracterizado por una fuerza laboral predominantemente joven, es clave para el desarrollo económico y social del país. Según datos oficiales, el 65,8% de los trabajadores industriales se emplea en el sector privado, mientras que el 26% trabaja de manera independiente. Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son las principales generadoras de empleo en el sector, absorbiendo al 51,4% de la fuerza laboral, mientras que las grandes empresas emplean al 20,8%.



La juventud es un rasgo destacado de esta fuerza laboral: el 33,8% de los trabajadores tiene menos de 29 años, el 36,6% se encuentra entre los 30 y 44 años, y el

20,9% tiene entre 45 y 59 años, mientras que el resto supera los 60 años.

El crecimiento del sector industrial está impulsado

por la diversificación en áreas como alimentos, confecciones, productos químicos, farmacéuticos y tecnología. Las maquinadoras han sido un motor

clave, logrando exportaciones que superaron los US\$ 1.000 millones. Además, 32 productos paraguayos ingresaron este año a nuevos mercados, muchos de ellos ya industrializados, reflejando un aumento en la competitividad de las manufacturas nacionales.

La industria no solo genera empleo, sino que también impulsa la innovación y fortalece el posicionamiento de Paraguay en el comercio internacional, mostrando el potencial de un sector en constante evolución.

El régimen de Materia Prima se ha consolidado como un motor fundamental para la industria paraguaya, permitiendo el abastecimiento estratégico de insumos esenciales y facilitando la competitividad de diversos sectores. El crecimiento sostenido en el uso de este incentivo refleja una economía industrial en expansión, con perspectivas alentadoras para el desarrollo productivo del país en los próximos años.

