

abc

NEGOCIOS

22/ene
2025



CAPACITACIÓN

**USIL Y
CAMBRIDGE**

Se unen para transformar
líderes a través del PADE

CAMINO AL CLUB DE LOS RICOS

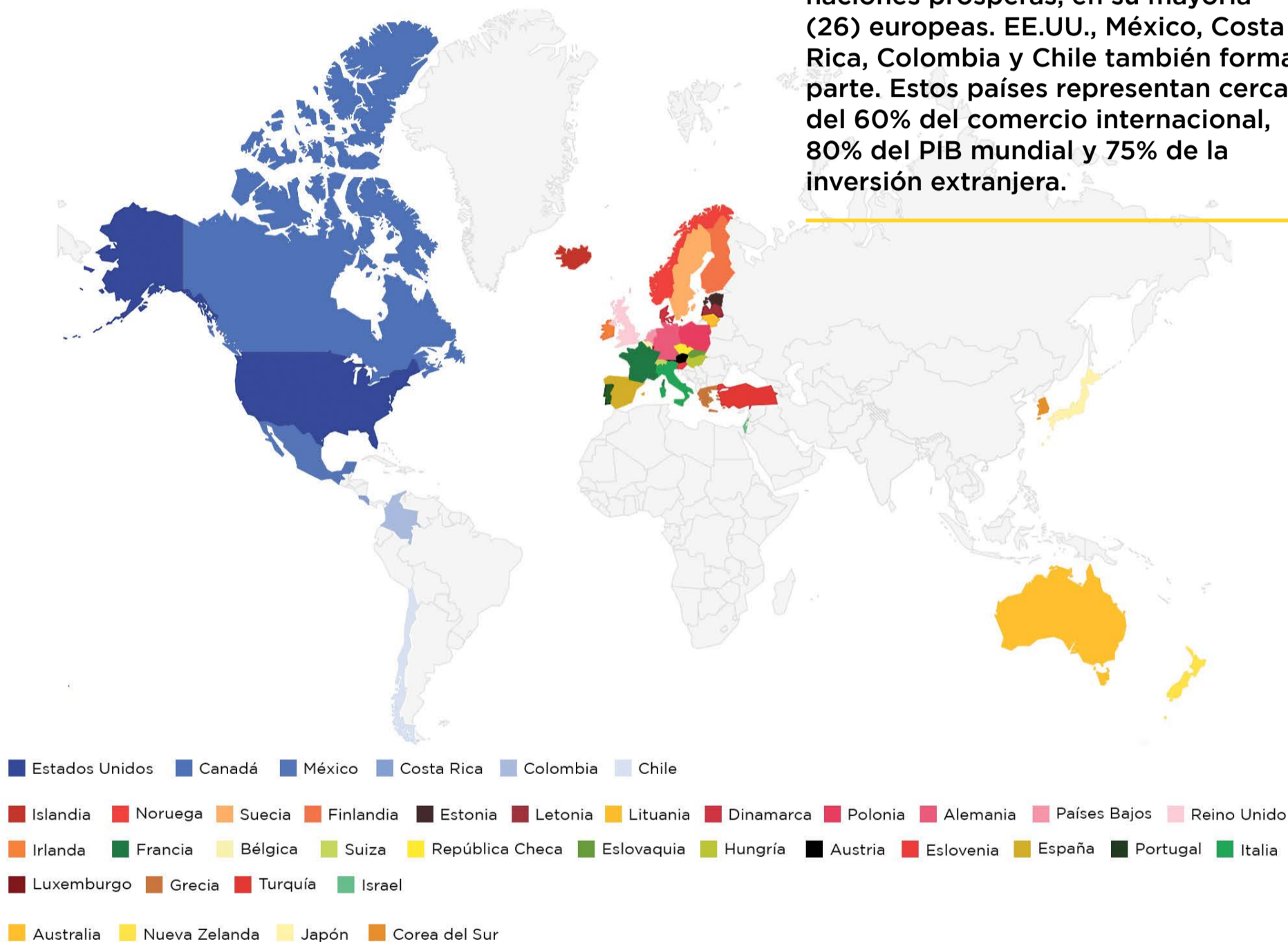
Paraguay busca adherirse a la OCDE

CAMINO A LA OCDE

LA RUTA HACIA LAS GRANDES LIGAS

Paraguay busca ingresar al club de los países desarrollados. Para ello debe recibir la invitación oficial por parte del comité de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, elaborar un programa país y diseñar una estrategia que le permita cumplir estándares internacionales, alineados a los de las mayores economías de mercado del mundo.

La OCDE está compuesta por 38 naciones prósperas, en su mayoría (26) europeas. EE.UU., México, Costa Rica, Colombia y Chile también forman parte. Estos países representan cerca del 60% del comercio internacional, 80% del PIB mundial y 75% de la inversión extranjera.



El presidente Santiago Peña, en su reciente periplo en Francia, formalizó la solicitud de ingreso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y postuló a Paraguay como candidato. Perú, Argentina y Brasil están un paso más adelante por ahora, se convirtieron en candidatos oficiales desde 2022.

Este es un hito fundamental para cualquier nación que busca consolidar su desarrollo económico, social y político en el escenario global. Para Paraguay, esta ruta es un desafío que pasa, desde el fortalecimiento de sus instituciones, reformas estructurales y posicionarse como actor rele-

vante en la economía mundial.

El proceso de adhesión a la OCDE actúa como catalizador para impulsar reformas de fondo y fortalecer las capacidades del país para potenciar la atracción de inversiones, integración regional y global, innovación, tecnología y desarrollo sostenible.

Barreras y oportunidades

Para alcanzar la meta, Paraguay necesita un liderazgo político decidido y una visión compartida entre el sector público, privado y la sociedad civil. Si el deseo es real e inclusivo, puede ser una oportunidad para resolver pendientes eternos, mejorar las condiciones productivas, el cli-

El proceso de adhesión a la OCDE actúa como catalizador para impulsar reformas de fondo y fortalecer las capacidades del país.

ma de negocios, las inversiones, servicios básicos esenciales y políticas públicas alineadas a estándares internacionales, en pro de construir sociedades más fuer-

tes, justas y limpias, de acuerdo a los principios de la OCDE.

En este sentido, incentivar un diálogo nacional para este propósito, permitiría articular los intereses de diferentes sectores, del bienestar colectivo y bajo un compromiso y liderazgo, podría fortalecer las capacidades técnicas, administrativas y sociales del país.

La responsabilidad del anuncio del presidente Peña es muy alta y la seriedad con el desarrollo y cumplimiento puede ser un puntal para el crecimiento y desarrollo del país, o un papelón para falta de gestión de programas y políticas con perspectiva a largo plazo y en cumplimiento

con estándares globales de países desarrollados.

Intenciones desde 2016

La OCDE, muy conocida como el “club de los países desarrollados”, está conformada por naciones que comparten principios como la democracia, la economía de mercado y el compromiso con el desarrollo sostenible.

El pasado 9 de diciembre el presidente Peña presentó a los órganos directivos, en la sede de la OCDE, la carta de intención. Definió como tiempo límite para ser miembro el fin de su mandato.

En febrero del 2016 Paraguay creó una Comisión Multisecto-



rial para avanzar a la OCDE. Esta comisión era dependiente de la Secretaría Técnica de Planificación. Posteriormente, en 2018, se reajustó la composición, integrada por los Ministerios del Equipo Económico Nacional, además del Ministerio de Educación y Ciencias y el Ministerio de Salud y Bienestar Social y Cancillería Nacional. Finalmente, en marzo de 2017, Paraguay se convirtió en miembro del Centro de Desarrollo de la OCDE, al igual que otros países latinoamericanos interesados en ser parte de la organización.

El club de los países ricos

La OCDE nace en 1961 con el foco puesto en el desarrollo de los países europeos y sus veinte miembros. Luego, su ámbito geográfico se expandió, abarcando otras naciones en Asia-Pacífico y América. Está compuesta actualmente por 38 prósperas naciones, en su mayoría (26) europeas. EE.UU., México, Costa Rica, Colombia y Chile se suman por parte del continente. Estos países representan cerca del 60% del comercio internacional, 80% del PIB mundial y 75% de la inversión extranjera.

Estas naciones comparten experiencias en comités y grupos de trabajo sobre políticas públicas relacionadas con la gobernanza global, el desarrollo sustentable y el bienestar de la población.

La OCDE debate, recopila y analiza datos para diseñar y desarrollar buenas prácticas en materia de políticas públicas bajo estándares globales, apoya en los

procesos de implementación para fomentar una mejora en la calidad de vida de las poblaciones.

Liderazgo, voluntad y acciones

Daniilo Sylva, exsuperintendente de Competencia Económica de Ecuador, en una entrevista con ABC Negocios, explica el proceso y los beneficios de ser parte de la OCDE. Dejó claro que “la decisión política de adhesión lleva a los mandatarios, en mayor o menor medida, a enfrentar graves y grandes problemas estructurales que vienen arrastrándose durante décadas”.

Para Sylva, el liderazgo del Presidente de la República en este proceso es esencial, no solo para que el equipo gubernamental cumpla con sus atribuciones y deberes, sino, también, para motivar y movilizar a la sociedad en su conjunto para que tome conciencia del objetivo, lo haga suyo y lo apoye.

La OCDE debate, recopila y analiza datos para diseñar y desarrollar buenas prácticas en materia de políticas públicas bajo estándares globales.

¿Cuál es el proceso luego de la solicitud enviada?

La ruta a seguir es diseñada y presentada por la OCDE. Es una adhesión a los lineamientos, políticas, reglas y metodologías que durante décadas han sido desarrolladas e implementadas por los países miembros, que hasta el día de hoy han demostrado que es el camino más idóneo para alcanzar un desarrollo sostenible e inclusivo. En términos generales, se distinguen tres fases: preadhesión, adhesión y posadhesión. La primera fase es un trabajo conjunto que requiere mucha interacción entre la OCDE y las autoridades gubernamentales.

¿Cómo se diseña el programa país y la hoja de ruta?

El país debe diseñar una agenda interna y definir una estructura administrativa para interactuar con los equipos de la OCDE, realizar acciones necesarias con total transparencia y permitir que se realicen evaluaciones, diagnósticos y las correspondientes recomendaciones. La transparencia, la apertura y colaboración de todo el aparato institucional, objeto de la examinación, son indispensables, así como la coordinación a efectos de que los examinadores puedan tener la oportunidad de recibir los pareceres del sector privado y de las organizaciones de la sociedad civil, entre otros actores claves.

Durante el desarrollo de los exámenes el país deberá ir realizando acciones (a nivel de política pública, reformas legales, lu-

El principal beneficio de un país que ha sido examinado y admitido por la OCDE es la reputación que alcanza internacionalmente.

cha contra la corrupción, manejo transparente y eficiente de las finanzas públicas, entre otras) que evidencien la firme voluntad del país de adherir a los principios, lineamientos y reglas de la OCDE.

¿Cómo operan los procesos de revisión e implementación?

Como parte del proceso se suele firmar actas, memorándums o el acuerdo de rigor correspondiente, en los que constan los condicionamientos y acciones, así como la adhesión del país a los instrumentos legales de creación de la OCDE y a las normas que rigen a la organización.

Siguiendo las normas constitucionales y legales internas de cada país, debe aprobarse por la legislatura dicho acuerdo, así como el respectivo instrumento que confiere inmunidades al personal de la OCDE que realizará sus actividades en el territorio del país examinado.

Realizada la examinación por parte de las diferentes comisiones en las áreas o sectores escogidos, los informes se presentan a los órganos de decisión de la OCDE. Concluida esta fase la OCDE toma la resolución de aceptar la adhesión y formula las recomendaciones para que se vayan implementando ex post, las mismas que son monitoreadas a efectos de que sean acatadas y cumplidas.

Los comités son fundamentales, no solo en la etapa de la revisión, diagnóstico y emisión de recomendaciones, sino, durante el monitoreo y apoyo con posterioridad a la aceptación del país como miembro.

En la OCDE, existen alrededor de trescientos comités, subcomités y grupos de trabajo. Cada comité realiza una evaluación de la legislación interna, las políticas públicas existentes y su aplicación, así como las prácticas implementadas.

¿Los tiempos del proceso son largos?

El tiempo, mayormente, depende de la colaboración que brinde el país, tanto para la entrega de la información solicitada por los evaluadores, como por las acciones, reformas o cambios que vaya implementando durante el proceso de evaluación, que refleja el grado de compromiso para mantener la voluntad de adhesión a las políticas, principios y normas de la OCDE y la capaci-

dad para implementar las recomendaciones que contemplen los comités evaluadores.

En el caso de Ecuador se tomó la decisión para iniciar el proceso. Lamentablemente, no se realizó ninguna acción relevante para plasmar esa decisión política, con la excepción de la Superintendencia de Competencia Económica que voluntariamente se sometió al examen Peer Review sobre competencia. Esta evaluación fue en el año 2020 y presentada en Ecuador y a la comunidad internacional en el año 2021.

¿Qué le ofrece la OCDE a un país miembro?

El principal beneficio de un país que ha sido examinado y admitido por la OCDE es la reputación que alcanza internacionalmente y le permite ser un país atractivo para las inversiones extranjeras y acceder a los mercados crediticios internacionales (el sector público y sector privado) en mejores condiciones. De hecho, hay muchos instrumentos financieros internacionales destinados a empresas de países que forman parte de la OCDE.

Comprometerse a cumplir con las mejores prácticas y estándares internacionales, es un antes y un después. El salto es gigante y se traduce en el establecimiento de una institucionalidad sólida que consolida su democracia y que sienta bases firmes para un crecimiento y desarrollo económico sostenido, lo que impulsa a mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

¿Cuál es el costo, sacrificio o esfuerzo de un país para acceder al club de países desarrollados?

Es una manera de dejar el pasado oprobioso, el círculo vicioso que ha determinado los endémicos problemas políticos, sociales y económicos de los países latinoamericanos. Por citar algunos ejemplos, los precios de los paquetes de banda ancha, en el sector de telecomunicaciones, bajaron los precios en un 81% en México luego de implementar reformas recomendadas por la OCDE; se han evaluado a cerca de seiscientos mil estudiantes menores a quince años con las pruebas PISA; se han impuesto significativas sanciones aplicando la Convención anticohecho de la OCDE, así como se ha recaudado cantidades, también, significativas, por la lucha contra los paraísos fiscales.

Si poner la casa en orden puede considerarse un sacrificio o la realización de mayúsculos esfuerzos, por supuesto, que es un desafío que vale la pena asumirlo. Si se quiere mejorar el desempeño económico, crear empleos, mejorar la educación, disminuir las crisis fiscales, combatir el crimen internacional, mejorar el interés general y las condiciones de vida de los habitantes es un camino, mejor dicho, es el mejor camino que un país puede o debe tomar.

CONSUMIDORES

NO VENDAS, CONECTA

Los nuevos consumidores buscan experiencias, emociones y sensaciones, no solo productos y servicios. Las marcas que buscan destacar deben crear vínculos emocionales, en un proceso de constante innovación y adaptabilidad, gestionado de forma auténtica, usando tecnología como un ingrediente indispensable.

La tecnología, cultura, nuevos estilos de vida, cambio climático, hábitos, necesidades y costumbres están cambiando el mundo. WGSN, líder global en tendencias, fundada en Londres en 1998, describe en cuatro nuevos perfiles las tendencias de los mercados para el 2025.

WGSN combina los pronósticos expertos con ciencia de datos para que las empresas puedan adelantarse a identificar y diseñar estrategias frente a los cambios en el mercado.

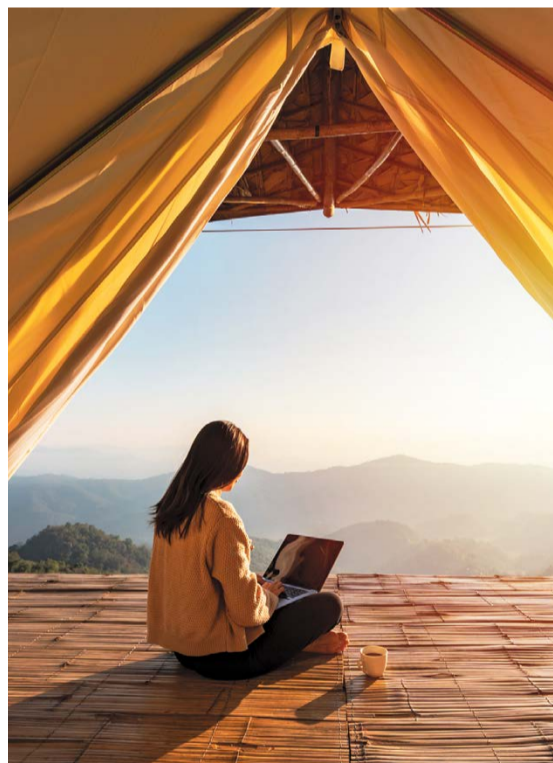
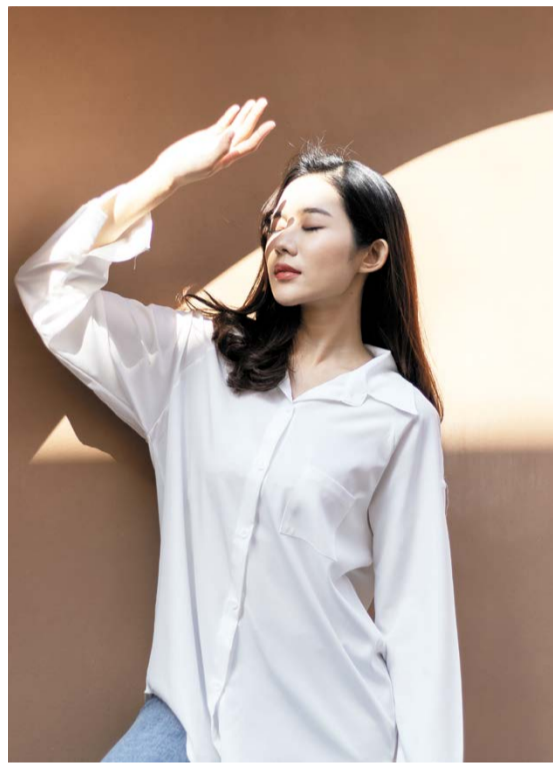
Si las empresas quieren mantenerse relevantes, competitivas e innovadoras, deben adaptarse a las tendencias con estrategias claras y auténticas que incluyan estos conceptos: propósito claro en su gestión y productos, compromiso con causas sociales y responsabilidad ambiental. Estos insights deben estar alineados no solo con los mensajes, campañas y productos, sino con los valores y cultura de la empresa.

Entender a las nuevas generaciones, sus hábitos, costumbres y necesidades es un desafío de las organizaciones para conectar con las demandas. Deben investigar, probar, testear y poner en marcha productos y servicios que vayan más allá de lo transaccional, enfocados con el propósito de la organización para construir relaciones perdurables, confiables y auténticas, fortaleciendo la reputación de la marca.

De acuerdo al estudio, en el mercado actual se han consolidado cuatro perfiles del consumidor: los Nihilistas que se ponen al margen del caos y comulgan un nuevo significado y felicidad fuera del estatus quo; los Reduccionistas que buscan restablecer conexiones y comunidades en el mundo real y de forma humana; los Guardianes del tiempo que invierten en cosas que enriquezcan sus vidas; y los Pioneros que necesitan estímulos, nuevas ideas y productos que solucionen problemas.

Los Nihilistas y el desapego

Cansados de las crisis constantes, los Nihilistas están dejando de lado las metas tradicionales. Su filosofía: priorizar lo esencial y abrazar la autenticidad. Este perfil, liderado por jóvenes de 16 a 25 años, siente una profunda ansiedad frente al cambio climático (50% lo menciona como una fuente de estrés). Valoran la autenticidad, acciones y propuestas genuinas que muestran un compromiso real con causas



que esta población impulsa. La transparencia y la sostenibilidad son imprescindibles.

Reduccionistas

Este grupo de la población no quiere complicaciones. Para los Reduccionistas, lo más importante es simplificar su vida, el concepto es menos es más. Además se inclina por el consumo local y productos que reflejen sus valores, prefieren lo humano antes que lo digital, tomando en cuenta que durante la pandemia vivieron una vida más tecnológica.

Su máxima es calidad sobre cantidad y una vida más sos-

tenible. Rechazan el consumo excesivo y se inclinan por las prácticas responsables, productos duraderos y un enfoque en experiencias que refuercen, sobre todo, la conexión humana en coherencia con sus valores.

Los Guardianes del Tiempo

Van por los recuerdos más que por las posesiones. Este perfil está redefiniendo el lujo: el tiempo. Buscan experiencias significativas que optimicen cada minuto de su día. Desde aplicaciones que les faciliten la vida hasta actividades que generen recuer-

dos. Los Guardianes del Tiempo buscan marcas que entiendan su necesidad de valor emocional. Van detrás de productos que valoran su tiempo y experiencias que inspiran bajo la promesa de ayudarles a aprovechar su vida al máximo. Leen, comen despacio y aprovechan cada minuto en actividades valiosas. Se caracterizan por no estar dispuestos a establecer obligaciones permanentes.

Pioneros viviendo en el futuro

Definidos por ser futuristas, tecnólogos y urbanistas. Viven en la frontera entre el mundo digital y

De acuerdo al estudio, en el mercado actual se han consolidado cuatro perfiles del consumidor.

el físico, adoptando nuevas tecnologías, buscando soluciones disruptivas que resuelvan problemas globales, desde ciudades inteligentes hasta el metaverso.

Buscan la innovación constantemente, pensar fuera de la caja y romper moldes. Son consumidores que no tienen miedo de explorar lo desconocido. Buscan más zonas verdes que estacionamientos, aceras más anchas y rincones cómodos para el tiempo de descanso.

3 claves: experiencias, bienestar e individualismo

- Experiencias: la gente quiere momentos, no cosas ni solo productos; las empresas que logren crear experiencias inmersivas ganarán fidelidad en el usuario.
- Bienestar: el autocuidado es la nueva medida de éxito. Productos de salud, belleza, nutrición y bienestar personalizados.
- Individualismo extremo: el consumo homogéneo es cosa del pasado, ahora los nuevos consumidores buscan destacar, mezclando estilos minimalistas bajo la premisa de "sé tú mismo" y cada vez más personalizados.

Conoce a tu audiencia

Entender las tendencias es fundamental para competir en un mercado global en constante transformación y adaptación. Las empresas que logren comprender a los Nuevos Nihilistas, los Reduccionistas, los Guardianes del Tiempo y los Pioneros tendrán una ventaja competitiva, que se verá plasmada en estrategia, plan y acciones ajustadas a las demandas, con alto impacto en los resultados finales, indicadores y, lo más valioso, fidelización de la marca.

Estudios de mercado, información, data y análisis permiten identificar a las organizaciones oportunidades para conectar con sus consumidores, comprendiendo mejor sus comportamientos y estilos de vida, así como las tendencias globales socioculturales y de mercado.

CAPACITACIÓN

LA USIL Y CAMBRIDGE SE UNEN PARA TRANSFORMAR LÍDERES

Buscando revolucionar la formación empresarial con el Programa de Alta Dirección Empresarial (PADE), la USIL y la Cambridge Business Association se unen, combinando experiencias locales e internacionales que fortalecen el liderazgo estratégico y el networking global.

Carlos Pavon, director Comercial y de Marketing de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL), en entrevista con ABC Negocios explicó cómo funcionan los Programas de Alta Dirección Empresarial (PADE) de la Escuela de Negocios de la USIL, diseñados para la formación de líderes empresariales a través de una metodología de educación colaborativa y *networking* global con más de 400 empresarios de 5 continentes.

- ¿Qué es el Programa de Alta Dirección Empresarial (PADE)?

El PADE está compuesto por cuatro programas: Alto Liderazgo Empresarial, Empresas Familiares, Mujeres Empoderadas y Negocios Agroindustriales. En marzo de 2025 iniciamos con el programa de Alto Liderazgo Empresarial para 20 ejecutivos.

Estos son programas innovadores y exclusivos que hemos diseñado para fortalecer las competencias de los líderes empresariales, además de prepararlos para enfrentar los retos locales y globales. Se distinguen por su enfoque práctico y su contenido de vanguardia que permiten desarrollar habilidades clave para tomar decisiones estratégicas y liderar en un entorno cada vez más globalizado.

- ¿Cuál es el propósito del PADE?

El PADE es un espacio único donde se reúnen expertos de renombre y líderes influyentes del sector empresarial local. Ellos comparten sus experiencias excepcionales, tanto teóricas como prácticas. Esta combinación de conocimientos, sumada al análisis de casos reales del entorno empresarial nacional, permitirá a los participantes desarrollar habilidades analíticas de alto nivel y mejorar su capacidad para tomar decisiones estratégicas.

- ¿Cuál es la metodología de aprendizaje que aplican?

El PADE se posiciona como una propuesta académica única que profundiza la comprensión del entorno empresarial y fortalece el liderazgo. Una de las características principales es el aprendizaje colaborativo. Los participantes no solo reciben información, sino que son los protagonistas del proceso, a través de debates, discusiones y reflexiones. Los ejecutivos abordarán los desafíos empresariales desde diferentes perspectivas,

Por primera vez, un grupo de empresarios paraguayos vivirá una experiencia de *networking* y aprendizaje global en el ecosistema del Silicon Fen de Cambridge en el Reino Unido.

lo que enriquece su visión y les permite tomar decisiones más informadas y eficaces. Durante las sesiones, el consejero experto facilita los diálogos y promueve el aprendizaje, lo que potencia el pensamiento crítico y analítico.

- Además de las clases y debates, ¿qué más incluye el PADE?

Tendremos dos experiencias internacionales exclusivas por medio de una alianza con la Cambridge Business Association (CBA), el *spin-off* de la Escuela de Negocios de Cambridge, la más prestigiosa universidad de Europa. La primera será en Santiago de Chile, entre el 20 y 23 de mayo de 2025, en la sede de la CBA para América Latina. En esta experiencia los participantes tendrán la oportunidad de interactuar con expertos y líderes del ámbito empresarial de Chile.

La segunda será en septiembre, en el Silicon Fen de Cambridge, Reino Unido, en uno de los ecosistemas tecnológicos más innovadores del mundo. Esta experiencia les permitirá sumergirse en un entorno de vanguardia, rodeados de tecnología e innovación, y aprender con los principales actores de la industria global, junto a más de 400 empresarios de todos los continentes.

- ¿Cómo este programa se diferencia de la oferta local?

Este programa tiene un factor diferenciador fundamental, que es el estudio de casos de empresas de éxito a nivel local. El caso será elaborado en conjunto con el experto docente con base en su experiencia de gestión y acción, mientras la estrategia será implementada por el referente empresarial. Una combinación de casos de éxito, creados y dirigidos académicamente.

Carlos Pavon.



- ¿Por qué estudiar casos locales y no los ya existentes en diferentes plataformas?

En la oferta académica local se estudian casos de empresas extranjeras, que si bien ofrecen valiosas lecciones sobre estrategias y prácticas empresariales, en ocasiones no se complementan con las realidades de mercado a

nivel local. En nuestro enfoque hemos decidido analizar empresas locales, con el objetivo de profundizar en los factores y características del entorno nacional. Esta orientación nos permitirá comprender mejor cómo las decisiones de los altos directivos han influido en el desarrollo y los resultados de las empresas dentro de nuestro contexto específico.

- ¿Por qué decidieron hacerlo con Cambridge? ¿Cómo nació la alianza?

En la Escuela de Negocios de la USIL nos mantenemos en constante búsqueda de la excelencia, y entre los pilares fundamentales de nuestra calidad educativa siempre añadimos el factor de internacionalidad. Bajo esta premisa buscamos al mejor aliado para complementar al PADE con

una experiencia internacional, es decir, de lo local en los casos a lo internacional en el *networking*.

Por primera vez, un grupo de empresarios paraguayos vivirá una experiencia de *networking* y aprendizaje global en el ecosistema del Silicon Fen de Cambridge en el Reino Unido, de la mano de la USIL.

- ¿A quién está dirigido el PADE?

Este programa está dirigido a altos ejecutivos y líderes empresariales que desean llevar sus competencias al máximo y convertirse en los arquitectos del cambio en sus organizaciones, liderando en un contexto empresarial globalizado, con una visión estratégica integral, de la mano de una red exclusiva de profesionales de alto nivel.

“El PADE es un espacio único donde se reúnen expertos de renombre y líderes influyentes del sector empresarial local”.

ESTADÍSTICAS

LOS GRÁFICOS DEL AÑO - III PARTE

Según el análisis de Data Intelligence, elaborado para ABC Negocios, hay un despegue de la bolsa, reducción del desempleo y el consumo privado sigue fuerte, con una reducción en el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) en comparación a diciembre.

DESPEGUE EN BOLSA

El crecimiento de la economía paraguaya trajo la profundización de la Bolsa de Valores de Asunción. En 2024 las operaciones alcanzaron a G. 51.589 miles de millones. Con relación a 2019 las operaciones llegaron al 711% (Gráfico 1). Su mayor relevancia como mecanismo de intermediación financiera también puede ser descrito a partir de su relación con el PIB: pasó de un 3,05% en 2019 a cerca del 22% en 2024.

Si bien los volúmenes de operaciones aumentaron, estos tuvieron lugar dentro del mercado secundario. Es decir, los protagonistas fueron los instrumentos financieros previamente emitidos y no aquellos de primera emisión (Gráfico 2).

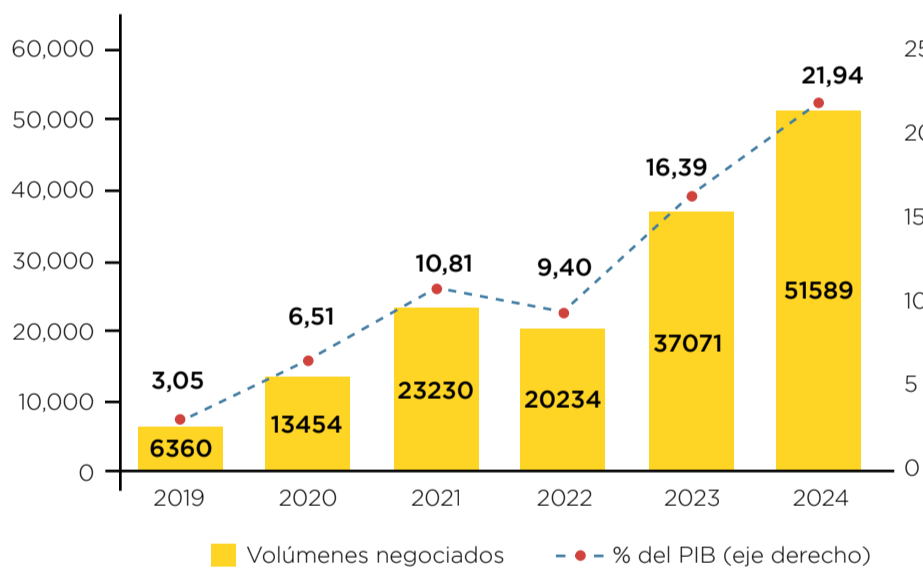
En el periodo 2019-2024, el promedio de los volúmenes negociados en el mercado primario fue de G. 4.860 miles de millones y no se evidenció una tendencia

al alza que refleje un mayor dinamismo explicado por mayores demandas de financiamiento para la acumulación de capital.

Las entidades financieras son las que lideran las operaciones por volumen. En quinto orden de importancia aparece Telefónica de Celular del Paraguay con negociaciones en mayor término con valores de emisión previa (Gráfico 3).

Gráfico 1. Volumen anual de operaciones en la BVA y con relación al PIB

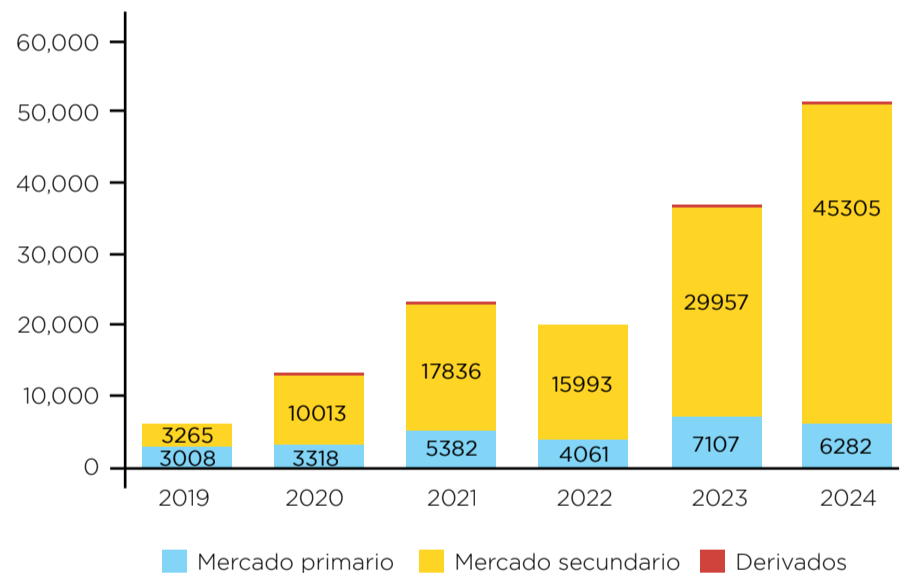
(En miles de millones de guaraníes y porcentaje)



Fuente: Elaboración de Data Intelligence con base en la Bolsa de Valores de Asunción (BVA).

Gráfico 2. Volúmenes negociados por Tipo de Mercado

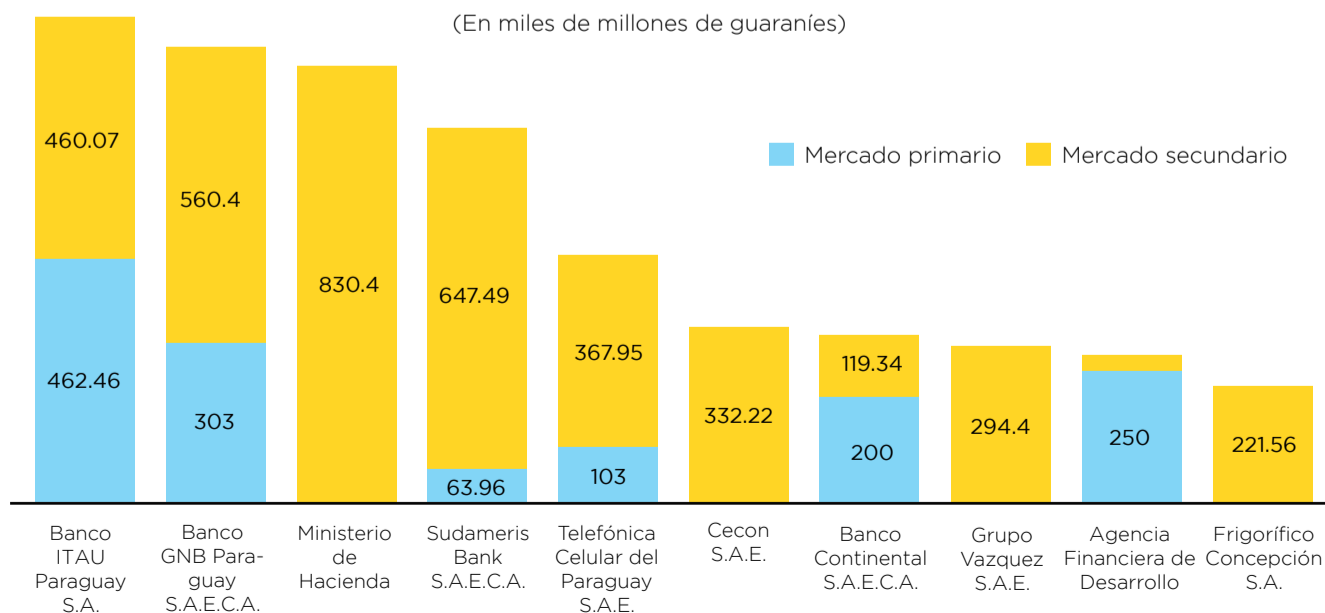
(En miles de millones de guaraníes)



Fuente: Elaboración de Data Intelligence con base en la Bolsa de Valores de Asunción (BVA).

Gráfico 3. Volúmenes negociados por emisor

(En miles de millones de guaraníes)



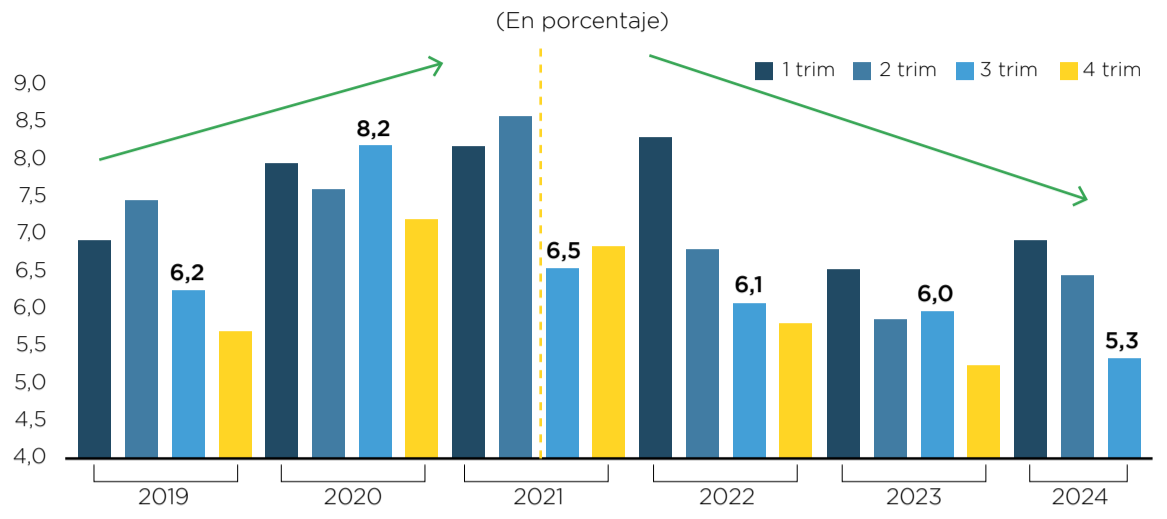
Fuente: Elaboración de Data Intelligence con base en la Bolsa de Valores de Asunción (BVA).

DESEMPLEO A LA BAJA

El desempleo continuó decayendo. Después de un incremento del desempleo impulsado por la pandemia, la tasa de desocupación cayó de 8,2% a 6,5% entre el tercer trimestre de 2020 y 2021 (Gráfico 4). Al tercer trimestre de 2024 el porcentaje de desocupados con relación a la población económicamente activa fue de 5,3%. Esta tasa es la segunda menor dentro de la región, Colombia con la más alta con un 9,1% y Ecuador con la más reducida, 4%.

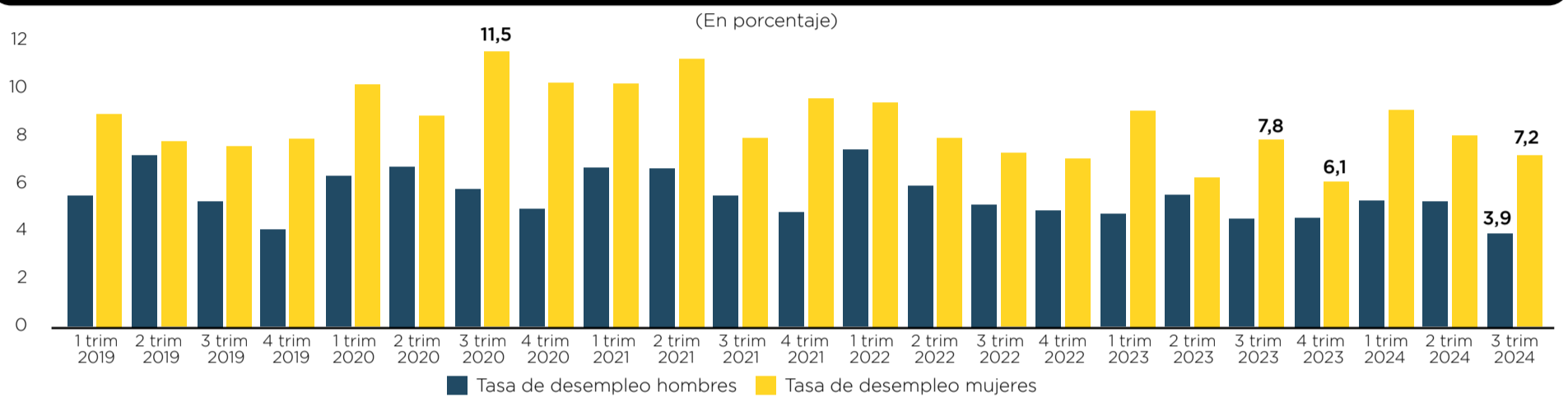
La desocupación es más alta en las personas de sexo femenino. (Gráfico 5). Al tercer trimestre de 2024, la diferencia es de 3,3%. Por sector económico, en el sector primario el empleo de mujeres en actividades de agricultura, ganadería, caza y pesca se redujo en 6,03%. En la industria manufacturera incrementó el empleo de mujeres, representando un cambio porcentual de 10,80%. En el sector terciario y propiamente en servicios comunales, sociales y personales aumentó en menor medida (4,13%).

Gráfico 4. Tasa de desempleo de Paraguay por trimestre



Fuente: Elaboración propia con base en el Instituto Nacional de Estadística de Paraguay (INE).

Gráfico 5. Tasa de desempleo por género



Fuente: Elaboración propia con base en el Instituto Nacional de Estadística de Paraguay (INE).

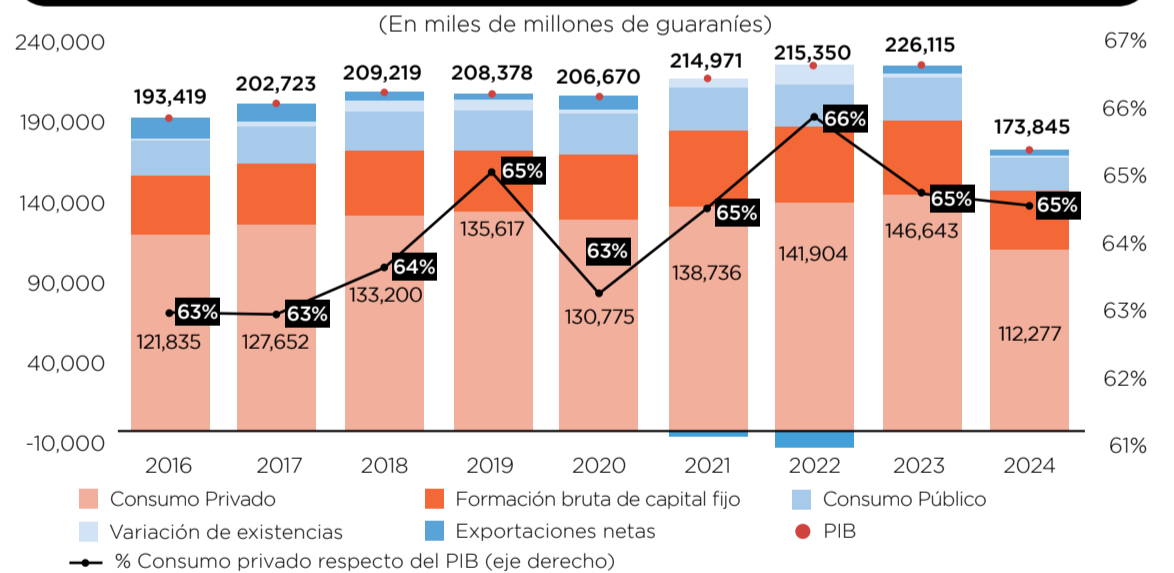
COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

El consumo de bienes nacionales se mantuvo estable respecto del PIB. Creció el consumo importado de bienes duraderos. El consumo privado continúa siendo la variable con mayor peso dentro del PIB, representando en promedio un 64% del total durante el 2016-2024 (Gráfico 6).

Por su parte, con excepción de 2020 y 2024, el consumo de bienes no duraderos aumentó de manera sistemática (alimentos, bebidas y tabaco), a diferencia

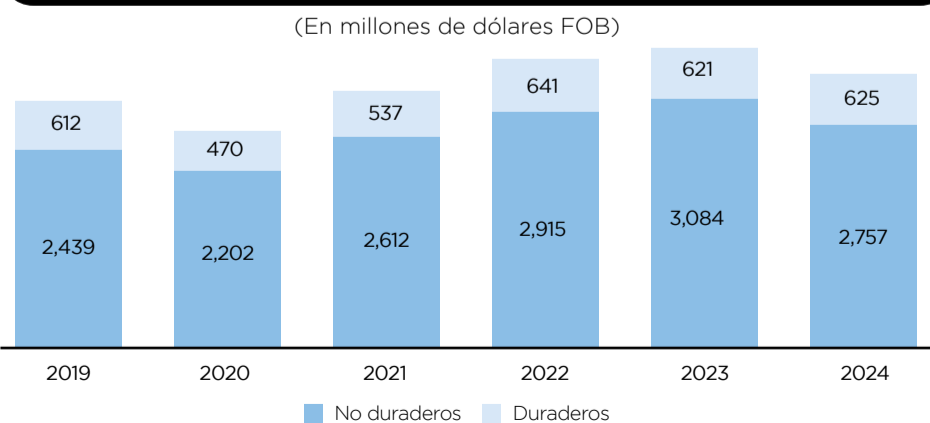
del destinado a bienes duraderos que se movió al alza y la baja con más frecuencia (Gráfico 7). Este consumo podría haber sido impulsado por el incremento del ingreso, como por la desaceleración de la depreciación real del guaraní en el segundo trimestre de 2021 y la apreciación real surgida a partir de mediados de 2022. En diciembre el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) se redujo en comparación del mismo mes de 2023 (Gráfico 8).

Gráfico 6. Evolución del consumo privado respecto al PIB real



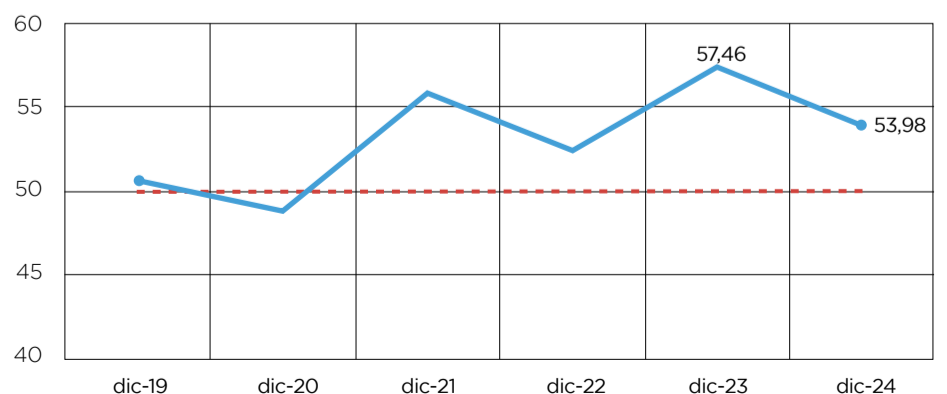
Fuente: Elaboración de Data Intelligence con base en el Banco Central del Paraguay (BCP). La información de 2024 corresponde al tercer trimestre.

Gráfico 7. Importaciones para consumo interno por tipo de bienes



Fuente: Elaboración de Data Intelligence con base en el Banco Central del Paraguay (BCP). Información a noviembre de 2024.

Gráfico 8. Índice de confianza del consumidor



Fuente: Elaboración de Data Intelligence con base en el Banco Central del Paraguay (BCP).

ANÁLISIS



DE LO MACRO A LO MICRO: LA IMPORTANCIA DE LOS INDICADORES PARA LOS NEGOCIOS

El economista Jorge Garicoche destaca cómo el análisis estratégico de indicadores macroeconómicos puede marcar la diferencia en las decisiones empresariales. Desde la inflación y el tipo de cambio hasta las políticas fiscales, los datos revelan oportunidades clave para el crecimiento sostenible y la competitividad en Paraguay.

En el dinámico entorno empresarial, comprender el impacto de los indicadores macroeconómicos se ha convertido en una herramienta estratégica para los empresarios. Jorge Garicoche, economista, consultor y gerente de Economía en Mentu, destacó en entrevista para ABC Negocios la relevancia de observar de cerca estos indicadores y cómo pueden orientar las decisiones empresariales.

Los indicadores macro como brújula

Garicoche señala que detrás de las cifras macroeconómicas se encuentran las actividades reales que componen la economía. “Cuando uno observa que Paraguay va a estar creciendo alrededor del 3,8% al 4%, estos números reflejan que hay sectores que impulsan este crecimiento. La producción interna bruta es, en esencia, la suma del valor agregado que generan los distintos sectores del país”, explicó.

Este análisis permite a las empresas identificar sectores es-

tratégicos dentro de su cadena de valor, analizar oportunidades de encadenamiento y evaluar qué áreas pueden representar riesgos o beneficios. “El seguimiento constante de cómo se mueve la actividad económica es crucial para tomar decisiones acertadas. Los empresarios deben monitorear indicadores actualizados, como los datos mensuales de actividad económica, para ajustar sus estrategias y alcanzar sus objetivos”, agregó.

Decisiones de política económica

Uno de los puntos destacados por el economista es cómo las políticas del Banco Central del Paraguay (BCP) o el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) pueden influir en las empresas. “En ocasiones, es un momento ideal para apalancarse con deuda debido a tasas más bajas, o para refinanciar compromisos financieros. Entender cómo las políticas monetarias y fiscales afectan la dinámica económica permite a las empresas anticiparse y actuar con

Tres indicadores fundamentales que todo empresario debe tener en su radar: la actividad económica, la inflación y el tipo de cambio.

inteligencia”, afirmó Garicoche.

Además, subrayó que la relación entre indicadores macroeconómicos y los estados contables empresariales es directa. “La dinámica económica afecta tanto a las ventas como a los costos, además de influir en el balance general. Por eso, ignorar estos datos podría generar desventajas significativas frente a la competencia”.

Tres indicadores esenciales

Garicoche identifica tres indicadores fundamentales que todo

empresario debe tener en su radar: la actividad económica, la inflación y el tipo de cambio. “Estos tres valores resumen el comportamiento económico general y son termómetros efectivos para anticipar impactos en los estados financieros”, indicó.

En particular, resaltó la importancia del dólar, dado que muchas empresas paraguayas dependen de insumos importados. “El comportamiento del dólar puede estar influenciado por factores externos, como decisiones políticas en Estados Unidos o movimientos geopolíticos en Europa. Estas variaciones impactan directamente en los costos de producción, lo que exige una vigilancia constante para tomar decisiones oportunas”, puntualizó.

Entre las estrategias para mitigar el riesgo cambiario, el economista mencionó herramientas como fondos mutuos, depósitos en dólares y contratos de futuros. “Estas alternativas permiten paliar los efectos de las fluctuaciones del tipo de cambio y protegerse de pérdidas potenciales”, añadió.

Seguridad jurídica: un pilar para la inversión

La estabilidad macroeconómica de Paraguay ha sido un atractivo para los inversores extranjeros, pero la seguridad jurídica sigue siendo un desafío clave. “El crecimiento económico proyectado del 3,8% podría duplicarse si mejoramos en aspectos como capital humano, progreso tecnológico y acceso a financiamiento”, explicó Garicoche.

El economista resaltó que la estabilidad en políticas fiscales y monetarias, así como en la inflación y el tipo de cambio, son elementos valorados por los inversionistas. “Paraguay destaca por su previsibilidad. Sin embargo, la seguridad jurídica es determinante para atraer inversiones a largo plazo. Las empresas necesitan garantías de que las normativas se cumplirán sin importar el contexto o el cliente”, enfatizó.

Políticas fiscales y monetarias como motor

Las políticas fiscales y monetarias son pilares esenciales para el

desarrollo empresarial en Paraguay. Garicoche destacó la prudencia del país en evitar medidas populistas, como la impresión de billetes o ajustes abruptos en la tasa de política monetaria (TPM). “Esta estabilidad ha sido clave para fortalecer la confianza de los inversores y mantener el ritmo de crecimiento económico”, dijo.

A finales de 2023 e inicios de 2024, la reducción de la tasa de política monetaria impulsó un incremento del crédito del 20%, un nivel que no se veía en años. Este fenómeno reflejó no solo una expansión del flujo crediticio, sino también una mayor competencia en el sistema bancario. “Vimos cómo las entidades financieras ajustaron sus tasas para ganar cartera, sacrificando márgenes, pero fomentando el crecimiento económico”, explicó.

Perspectivas económicas 2025

De cara al 2025, las perspectivas para Paraguay son alentadoras, pero con desafíos que requieren atención estratégica. Para Garicoche, es importante que los empresarios puedan enfocarse en monitorear los sectores de crecimiento, el impacto de las políticas económicas y la estabilidad del entorno macroeconómico.

“En un año con proyecciones positivas, es importante que las empresas planifiquen conside-

rando escenarios diversos. La estabilidad macroeconómica de Paraguay es una ventaja, pero no debe tomarse como garantía automática”, comentó Garicoche.

Sectores estratégicos en la mira

El crecimiento estimado del 3,8% al 4% no es uniforme en todos los sectores. Según el economista, algunos rubros, como el agroindustrial y las exportaciones de manufacturas, muestran mayor dinamismo y potencial de protagonismo para este año. “Identificar cadenas de valor estratégicas y evaluar posibilidades de encadenamiento con sectores en auge es clave para maximizar los beneficios del crecimiento económico”, explicó.

El enfoque en sectores específicos también permite mitigar riesgos asociados a la volatilidad de los mercados internacionales. “Aunque Paraguay tiene una economía pequeña, su interconexión con mercados globales

La reducción de la tasa de política monetaria impulsó un incremento del crédito del 20%, un nivel que no se veía en años.

exige a las empresas una lectura constante del panorama externo, como precios de *commodities* o cambios en la demanda internacional”, añadió.

El papel del empresariado

Finalmente, Garicoche destacó la responsabilidad del sector privado en contribuir al desarrollo económico del país. “Más allá de los indicadores macroeconómicos, el crecimiento sostenible dependerá de la capacidad de las empresas para innovar, generar empleo de calidad y establecer redes de colaboración que fortalezcan las cadenas de valor”, concluyó.

El economista también mencionó que las alianzas público-privadas pueden ser un motor clave para fomentar el desarrollo de infraestructura, como rutas, puertos y sistemas logísticos. “Estas inversiones no solo mejoran la competitividad del país, sino que también generan un efecto multiplicador en la economía, creando empleos y estimulando la actividad en sectores relacionados”, explicó.

Innovación y sostenibilidad

De cara al futuro, la innovación y la sostenibilidad se posicionan como factores críticos para las empresas que buscan mantenerse competitivas en el mercado. Muchos profesionales destacan que incorporar prácticas sostenibles no solo mejora la reputación cor-

“La eficiencia energética, la gestión responsable de recursos y el análisis estratégico del mercado son áreas donde las empresas pueden marcar una diferencia”

porativa, sino que también puede generar ahorros significativos a largo plazo. “La eficiencia energética, la gestión responsable de recursos y el análisis estratégico del mercado son áreas donde las empresas pueden marcar una diferencia”, señaló Garicoche.

Por otro lado, enfatizó la necesidad de invertir en el desarrollo del capital humano. “La formación continua y la capacitación en nuevas tecnologías son esenciales para que las empresas puedan adaptarse a un entorno cambiante y aprovechar las oportunidades que ofrece la economía actual”, concluyó.

Con estas perspectivas y recomendaciones, los empresarios paraguayos tienen la oportunidad de transformar los retos en oportunidades y contribuir al crecimiento de un Paraguay más competitivo y resiliente.

Jorge Garicoche

Soy economista con amplia experiencia en consultoría económica, especializado en el crecimiento económico sustentable. Lidero informes macroeconómicos, reportes sectoriales y estudios de factibilidad, además de investigaciones sobre el impacto de programas y proyectos.

Como asesor económico, he apoyado a empresas y gremios empresariales en la toma de decisiones estratégicas mediante la provisión de información oportuna. Asimismo, he desarrollado consultorías para instituciones públicas y organismos internacionales.

En el ámbito académico, soy profesor de Econometría y Economía del Paraguay en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Asunción. He publicado artículos en revistas científicas.



RECOMENDACIONES DEL EXPERTO



COMERCIO

La economía va a estar bien y eso es un puntapié para empujar el aumento de nuestras ventas como empresarios, para ir ganando nuevos segmentos e incursionando en nuevos territorios. Hay zonas emergentes que me parecen interesantes mirar más allá de las ciudades tradicionales, y pueden ser muy claves para ciertos sectores.



DIVISAS

Es importante que todo empresario tome mucha consideración con el comportamiento que tenga el dólar. El 2024 nos sorprendió con algunos grandes saltos que se dieron a lo largo del periodo y podría llegar a darse un 2025 similar; por factores externos de mucha tensión podría haber momentos que terminen impactando de manera importante en nuestra actividad económica, por lo que tenemos que aplicar medidas.



HERRAMIENTAS

Estamos en un momento relevante para comenzar a construir un fondo mutuo, posicionarnos con depósitos en dólares, o tomar algún otro tipo de instrumento como contratos de futuros que nos permita contenernos mejor ante escenarios de cambios que puedan llegar a presentarse en nuestros negocios a consecuencia de coyunturas económicas o políticas.

APUESTA SOSTENIBLE



EL PAPEL ESENCIAL DE LOS BIOCOMBUSTIBLES EN LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Con un crecimiento sostenido en la producción de bioetanol y biodiésel, Paraguay se posiciona como un referente regional en energías renovables. Impulsado por un marco regulatorio sólido, una abundancia de materias primas y el interés de grandes compañías, el sector enfrenta desafíos clave para maximizar su eficiencia y agregar valor a los recursos locales.

En los últimos años, Paraguay ha venido consolidando su relevancia en la producción de biocombustibles, impulsando una industria que no solo responde a las demandas de sostenibilidad, sino que también fortalece la economía local. Con una capacidad de producción de bioetanol que supera los 550 millones de litros anuales, gracias a insumos como el maíz y la caña de azúcar, el país avanza hacia una matriz energética más diversificada y amigable con el medioambiente.

El biodiésel, por su parte, también ha experimentado un crecimiento sostenido, con un aumento del 69,3% en las ventas nacionales en 2020. Apoyado por un marco regulatorio sólido, que incluye la Ley 2748/05 y el Decreto 3500/20, el país fomenta la mezcla obligatoria de biodiésel con diésel convencional, una medida que no solo reduce la dependencia del petróleo impor-

tado, sino que también promueve la utilización de recursos nacionales. Esto ha provocado que la producción de biodiésel prácticamente se cuadruplique al cierre del 2024.

Radiografía del sector

Si bien este compromiso hacia una producción sostenible convierte a Paraguay en un modelo a seguir en la transición hacia energías renovables en América Latina, la realidad del sector presenta algunos desafíos por delante. En entrevista con Massimiliano Corsi, presidente de la Cámara Paraguaya de Biocombustibles y Energías Renovables (Biocap), explicó algunos de los elementos que atañen al desempeño de la industria en la actualidad.

Según Corsi, la Ley 5444/15 “De fomento de consumo de alcohol absoluto y alcohol carburante”, hoy en día condiciona un poco el uso de ciertas materias primas como el etanol. “Esto nos



Massimiliano Corsi
Presidente de Biocap

Según Corsi, el 70% de los recursos que se utilizan para producir alcohol es a base de cereales.

preocupa un poco porque genera una problemática sobre el libre mercado; para nosotros como gremio, preferiríamos que no hubiese este tipo de obligaciones o condiciones sobre determinada materia prima”, declaró.

No obstante, aclaró que el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) cuenta con la posibilidad de ajustar o regular el porcentaje requerido en caso de que alguna materia prima escasee, con base en la realidad del mercado. Según Corsi, el 70% de los recursos que se utilizan para producir alcohol es a base de cereales, mientras el 30% restante hasta ahora se concentra en la caña de azúcar. “Entonces, el miedo es que al haber un aumento en la demanda del 50% como mínimo, los productores de caña vayan a aumentar los precios”.

Escenario clave

Más allá de esta coyuntura particular, el titular del gremio desta-

có que Paraguay está atravesando por un momento muy clave. “A nivel país estamos creciendo bastante y tenemos una buena capacidad productiva, mientras contamos con una abundancia de materias primas que hacen que el mercado pueda enfrentar los desafíos que se presentan”, mencionó.

Asimismo, indicó que a nivel gubernamental se está trabajando sobre el incentivo y estímulo de producción en el sector, lo que viene muy bien de la mano de los recientes nombramientos en la cartera industrial. Tanto Vice-ministerio de Industria como de Comercio tienen el gran compromiso de posicionar al segmento de los biocombustibles como gran alternativa a las líneas tradicionales, y ayudar a que los demás sectores puedan generar una mejor sinergia con esta industria.

Normativa de biodiésel y etanol

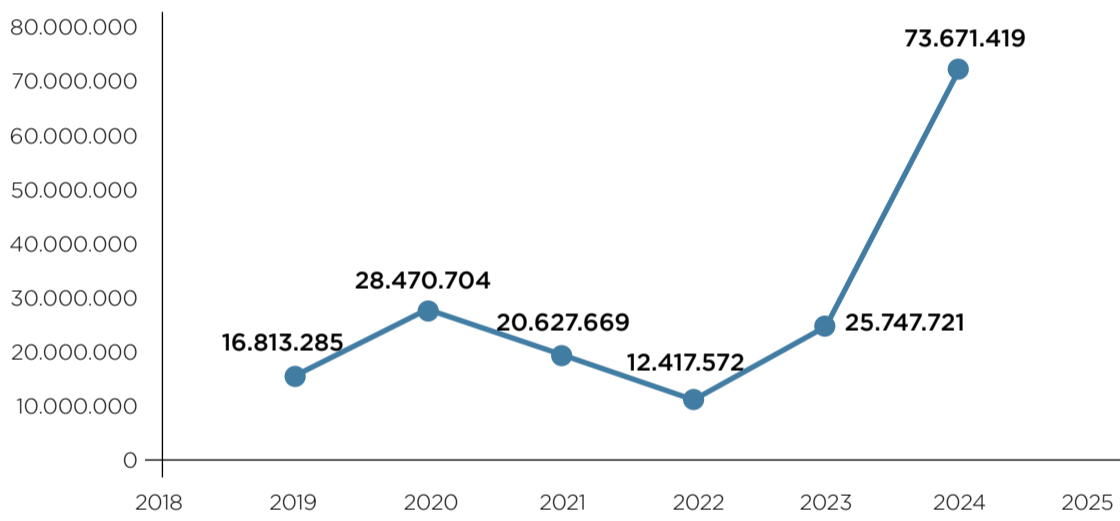
Corsi sostuvo que en la actualidad están trabajando de cerca con el MIC sobre la modificación de la Ley 6389/20 que “establece el régimen de promoción para la elaboración sostenible y utilización obligatoria del biocombustible apto para utilización en motores diésel”. Sobre el punto, señaló que la normativa establece la mezcla del biodiésel hasta un 5%, mientras desde el gremio buscan ampliar ese margen del 5 al 20%.

“Este porcentaje va a ser regulado por el MIC a través de resoluciones con base en las condiciones del mercado y el estado de la producción, pudiendo ajustarse al alza o a la baja, pero

“Nosotros vemos que los biocombustibles son una pieza esencial en la transición energética de Paraguay, que complementan el trabajo y la generación de las hidroeléctricas. También diversifica nuestra materia energética porque tenemos que reducir la dependencia de importaciones de hidrocarburo y estos recursos ayudan a ese propósito”.



Evolución de la venta interna de biodiésel - En litros



Fuente: Ministerio de Industria y Comercio, Dirección General de Combustibles.

teniendo siempre el mínimo del 5% para garantizar a la industria una prospectiva, porque esta no puede trabajar y basarse en la incertidumbre del mercado. Además, las inversiones van a venir siempre y cuando tengamos un marco regulatorio claro y conciso”, planteó Corsi.

Respecto al consumo y desarrollo del mercado del etanol, el representante indicó que se encuentran expectantes, ya que la normativa promulgada recientemente va a empezar a mostrar su efecto en los próximos meses. “Ojalá que no tengamos problemas por desabastecimiento de la materia prima”. Cabe recordar que hace algunos meses se aprobó la modificación de la Ley 5444/15, que establece la obligación de tener preferencia hacia la caña de azúcar como materia prima para la producción de bioetanol, a la par de establecer nuevos porcentajes de mezcla.

Diversificación

“Nosotros vemos que los biocombustibles son una pieza esencial en la transición energética de Paraguay, que complementan el trabajo y la generación de las

hidroeléctricas. También diversifica nuestra materia energética porque tenemos que reducir la dependencia de importaciones de hidrocarburo y estos recursos ayudan a ese propósito, mientras contribuimos a la descarbonización del transporte. Finalmente, sabemos que el transporte es clave en cuanto a emisiones de gases de efecto invernadero y es ahí donde tenemos que enfocar nuestros esfuerzos para reducir ese impacto”, sostuvo Corsi.

Igualmente, planteó que desde marzo el Parlamento va a continuar con los estudios y modificaciones de normativas para dotar de mayor infraestructura a esta industria, a la par que desde el gremio estudian otras legislaciones que les permitan tener mayor trazabilidad y dinámica en el mercado. “Todo esto porque vemos a una industria de biocombustibles sólida, donde hay grandes compañías y multinacionales desde varias partes del mundo, por lo que tenemos que crear un marco regulatorio con horizontes claros para que la inversión pueda continuar; ese es uno de nuestros principales objetivos”, acotó.

Comercialización

Respecto a la compra y venta de biocombustibles, Corsi explicó que la comercialización aumentó en los últimos años, principalmente durante el 2024, con un crecimiento muy resaltante, principalmente con relación al biodiésel. En cuanto al alcohol, indicó que en general nunca presentó mayor resistencia porque el etanol posee mejores precios

que las naftas, entonces los importadores están acostumbrados a comprar esta materia en grandes volúmenes.

“Sabemos que el etanol llega a una mezcla de hasta el 27%, mientras que se va a aumentar gradualmente a partir de ahora. No obstante, hay una buena recepción por el escenario que genera el biodiésel. Tuvimos unos años donde la eficiencia de la industria no era tanto como la que se tiene hoy en día, porque actualmente contamos con plantas de alto rendimiento y tecnologías, entonces los precios y la calidad del producto son más competitivos, abriendo paso a una mayor producción y demanda. Cerramos un año muy bueno en el 2024, donde casi cuadruplicamos la producción de biodiésel del 2023, mientras el etanol se mantuvo en buenos niveles”, detalló.

Eficiencia productiva

Con relación al rol del sector en la producción primaria y su impacto en los mercados, Corsi afirmó que es importante trabajar sobre la desinformación que existe hacia la industria de los biocombustibles. Explicó que, como país agroganadero, la economía se

cimenta sobre las exportaciones primarias de carne, soja y otros commodities, mientras se producen alimentos para 100 millones de personas a lo largo del planeta.

“Toda esta producción depende de la agricultura, porque si no alimentamos la ganadería con lo que produce el campo, difícilmente se puede satisfacer un mercado mucho más complejo. Si la agricultura, ganadería y biocarburantes no trabajan en conjunto, es muy difícil que pueda haber eficiencia productiva y, por ende, buenos precios en el mercado”, aseveró.

Finalmente, Corsi planteó que en Paraguay se produce toda la cantidad de margarina vegetal y aceite comestible que el mercado necesita, pero esto no es aún suficiente ni eficiente porque existen más de 400.000 toneladas de aceite que se exportan sin darle un valor agregado. Esta situación evidencia una gran oportunidad desaprovechada para la industria local, que podría capitalizar ese excedente mediante procesos de transformación que generen productos con mayor valor agregado, como en este caso son los biocombustibles o aceites especializados.

Comercialización de biocombustibles en Paraguay - 2024

2024	BIDIÉSEL				GASOÍL
	Venta interna (lts)		Venta exportación (lts)	Venta total (lts)	Venta gasoil Tipo III (lts)
	A mezcladoras	A otros			
Total	70.907.172	2.764.247	14.503.413	88.174.832	1.487.634.724

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio, Dirección General de Combustibles.

VENTA DE ETANOL (LTS)						
2024	Interna					Exportación
	Caña		Cereal		Total	Cereal
	Anhidro	Hidratado	Anhidro	Hidratado		Anhidro
Total	121.216.532	3.515.151	312.035.420	30.050.528	466.817.631	150.067.681

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio, Dirección General de Combustibles.

COMENTARIOS

CULTURA DE SERVICIO Y VENTAS A MODO DISNEY

En mi recorrida por 80 ciudades de 9 países de América, escucho a algunos de los CEO, dueños y gerentes de empresas: "Mis empleados no tienen la actitud necesaria para atender y venderle a los clientes con la calidad y el resultado que deseamos". Y se los nota frustrados porque han hecho todo para encontrar talentos con la actitud necesaria en el mercado y siguen viviendo el mismo resultado. Recuerdo haberle comentado esta situación a mi mentor y líder Jim Cunningham, gerente en Disney, antes de trabajar con él, y creo hoy que su respuesta fue el disparador que me hizo querer ser parte de su equipo y conocer la gestión de liderazgo de Disney. Lo que sigue es el resultado de lo que me respondió y aprendí diseñando e implementando la Cultura Empresarial de Servicio y Ventas en grandes empresas de varios países de América.

Contratar talentos con excelente actitud no es lo más importante

La actitud de los empleados está profundamente influenciada por



Facundo de Salterain
Especialista en recursos humanos y coach ejecutivo

la cultura organizacional. Un individuo puede comportarse de manera diferente según el entorno cultural en el que se encuentre. Por ejemplo, una persona que arroja basura desde su camioneta de lujo en Paraguay seguro no lo haría en Europa. Y un europeo de vacaciones en Paraguay se permitiría hacer algunas cosas que allí no las haría. Esto indica que, independientemente de la actitud inicial de un empleado, este se adaptará a la cultura de la empresa con el tiempo. Por lo tanto, si una empresa no es capaz de generar una actitud adecuada para la atención y venta a clientes,

seguirá fracasando, seleccione a quien seleccione.

3 beneficios de la Cultura de Servicio y Ventas

1. Fidelización y Retención de Clientes: Conduce a una mayor lealtad y satisfacción. Un servicio excepcional no solo retiene a los clientes existentes, sino que también los convierte en promotores de la marca.

2. Aumento de Ventas:

Impacta de dos maneras en el aumento de ventas. La Cultura de Servicio, al crear una gran experiencia para el cliente, genera recomendación y mayor compra. La Cultura de Ventas genera una identidad de ventas y una forma de vender que se obtiene de los mejores vendedores de la empresa y permite que todo el equipo se equipare al

mejor, aumentando los cierres de ventas. Algunas empresas han logrado más del 200% de aumento de ventas.

3. Alta Motivación y Retención del Equipo Comercial: Cuando el equipo de atención y ventas comprende el propósito de su trabajo y se siente apasionado por lograr resultados, se generan resultados extraordinarios. Aumentando su compromiso y productividad, y reduciendo la rotación de personal.

Aprendiendo de los Mejores

- **Disney:** Ha construido su éxito en una cultura enfocada en el servicio al cliente excepcional, convirtiendo a sus empleados en verdaderos embajadores de la marca.

- **Starbucks:** Ha logrado que todos sus locales en el mundo tengan filas en horas pico gracias al trabajo que ha hecho para que la experiencia de tomar un café sea diferente y que sus colaboradores se sientan en un lugar de prestigio trabajando.

Adoptar una cultura de servicio y ventas no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que también fortalece la posición competitiva de la empresa, optimiza sus operaciones internas y promueve un crecimiento sostenible a largo plazo.



EL GRADO DE INVERSIÓN ES UN LOGRO QUE CONLLEVA NUEVOS DESAFÍOS

La calificación de grado de inversión es un hito histórico para nuestro país, ya que le posiciona al Paraguay en un sitial privilegiado dentro del mercado financiero internacional. Este rating crediticio Baa3 o su equivalente BBB- ha sido el resultado de un largo proceso que se viene realizando en nuestro país, producto de un esfuerzo combinado entre el sector público y privado.

En efecto, según el Informe de Moody's, la mejora de la calificación está fundamentada en una combinación de factores, incluyendo el crecimiento económico sostenido, la resiliencia a shocks externos y las reformas institucionales realizadas por el Gobierno. Otros factores importantes mencionados en dicho informe son la estabilidad macroeconómica y la fortaleza de la gestión fiscal.

Cabe señalar, que la calificación del grado de inversión se vincula de forma directa con el nivel de riesgo de la deuda

soberana, lo que a su vez se relaciona con la prima de riesgo de dicha deuda. Es decir, que la consecuencia directa del grado de inversión, debería ser la disminución de la prima de riesgo de los bonos soberanos, lo que podrá derivar en menores tasas de interés y plazos más largos de los bonos. Por tanto, se podría esperar una mayor demanda de los bonos soberanos a mayor plazo y a menor tasa, mediante el acceso a nuevos inversionistas institucionales con un perfil de riesgo más conservador.

Asimismo, aunque el grado de inversión no está vinculado directamente con la inversión extranjera, ya que esta última se relaciona más bien con otros factores, como la eficiencia y competitividad de los mercados, la eficacia y transparencia de los reguladores, la seguridad jurídica, el nivel de infraestructura y las políticas públicas, será fundamental que esta calificación pueda estar acompañada de una serie de nuevas regulaciones, para potenciar y



Miguel Yegros
Presidente de Solventa&Riskmétrica

capitalizar los efectos del grado de inversión hacia un mayor volumen de inversión extranjera.

El capital extranjero busca seguridad y rentabilidad, para lo cual además del grado de inversión, se requiere una plataforma integral de inversión en el mercado local de capitales, mediante leyes y regulaciones que permitan a las empresas extranjeras y nacionales acceder a grandes volúmenes de financiamiento. La Ley vigente de APP (5.102/13) puede ejercer un rol importante, pero debería ajustarse y estar

acompañada (reglamentada) de mecanismos de Project Finance, para que las empresas paraguayas puedan recibir inversión extranjera, para el financiamiento de proyectos de alto volumen como infraestructura, energía, industria y tecnología.

Finalmente, será muy importante que otras calificadoras como Standard & Poor's y Fitch Ratings, puedan también mejorar la calificación del Paraguay hasta el grado de inversión, para que se consolide este indicador en el mercado financiero internacional. En efecto, recientemente Standard & Poor's ha mejorado la tendencia a Positiva de la calificación de la deuda soberana del Paraguay, fundamentada en el crecimiento económico y la gestión de la política fiscal, siendo esto muy alentador, reflejando que a nivel de la macroeconomía y las finanzas públicas estamos transitando por el camino correcto.

Recientemente Standard & Poor's ha mejorado la tendencia a Positiva de la calificación de la deuda soberana del Paraguay.

