



PROMESA

BOTANICALS OF PARAGUAY · HEALTH WITH PURPOSE

**PRESENTACIÓN A LAS PARTES INTERESADAS ·
OCTUBRE 2026**

Proyecto PROMESA

PROMoción de la MEjora de la SALud

Plantas medicinales de las comunidades guaraníes,
compradas con sobreprecio, transformadas en Paraguay
con calidad GMP y exportadas como complementos
alimenticios

José Luis Herranz García, EUR INC

Con ADRA Paraguay · Estado paraguayo · Grupo BID · inversores
privados



EL RETO

Las plantas crecen aquí; el valor se va fuera

66 %

de pobreza en los pueblos indígenas, el triple de la media nacional

≈ 800

especies medicinales tradicionales («yuyos»); Paraguay es origen de la stevia y la yerba mate

1 %

impuesto único para la maquila de exportación (Ley 7547/2025)

42.000 M

USD, mercado mundial de suplementos herbales (+9 % anual)

- Las comunidades guaraníes venden sus plantas **a intermediarios, sin contrato, a precio mínimo** y sin control de calidad.
- Las barreras a la exportación son de **calidad**: contaminantes por secado con humo, metales, óxido de etileno. Se resuelven con una **planta industrial**.
- No se ha identificado en Paraguay ninguna planta de complementos botánicos con certificación GMP reconocida en la UE y EE. UU.; la energía cuesta ≈ 0,05 USD/kWh.

LA IDEA

Comprar con justicia, transformar con excelencia, vender al mundo

1 • Comprar

Plantas de **comunidades guaraníes** y pequeños productores: **+25 %** sobre el precio de mercado y **15 % de prima** para el fondo comunitario.
Microcréditos devueltos en planta.

2 • Transformar

Planta GMP en Coronel Oviedo bajo maquila: secado con bomba de calor, molienda, **esterilización por vapor**, compresión y envasado con estándares UE/EE. UU.

3 • Exportar

Marca PROMESA (4 formulaciones), **fabricación para terceros**, ingredientes a granel y servicios para productores locales, para que la planta nunca esté parada.

7,09 M USD

inversión total del proyecto

6,1 M USD

ingresos en el año 5

329

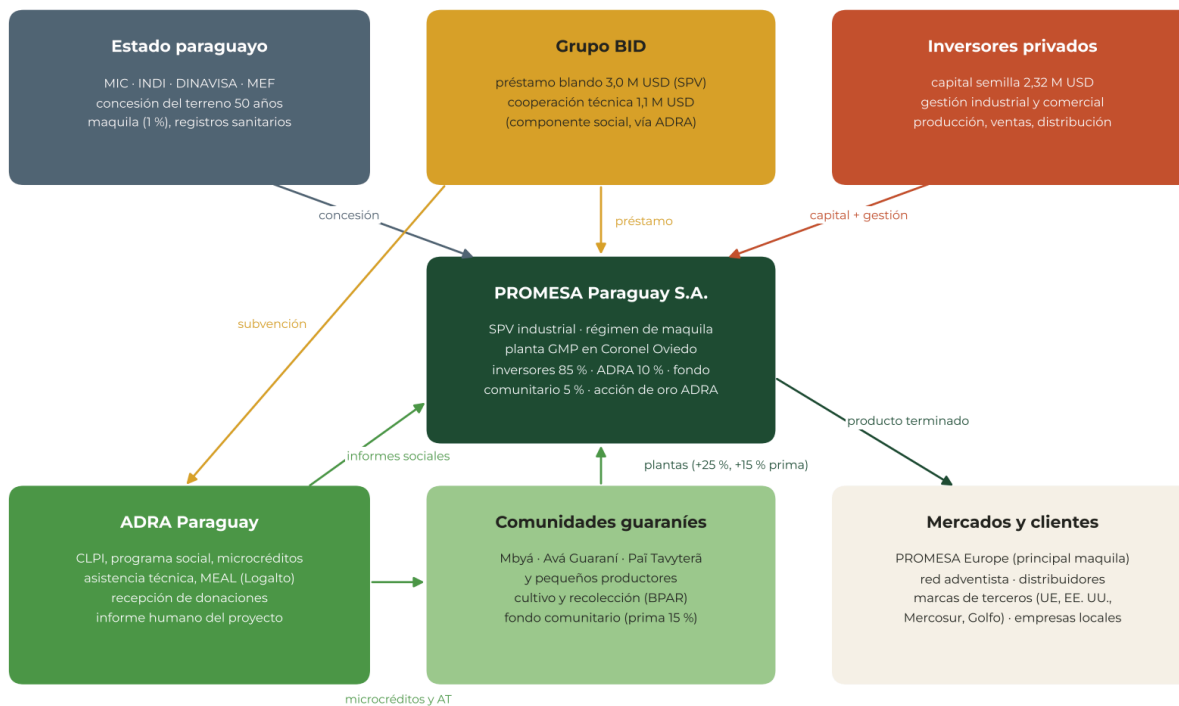
familias proveedoras

62

empleos directos

CUATRO SOCIOS

Cada uno hace lo que mejor sabe hacer



- **Estado paraguayo:** terreno en concesión 50 años, maquila, INDI y DINAVISA.
- **Grupo BID:** préstamo blando de **3,0 M USD**, que se reembolsa con la actividad comercial, y cooperación técnica **no reembolsable** de **1,1 M USD**.
- **ADRA:** parte humana y social: consentimiento, asistencia técnica, microcréditos, MEAL en Logalto, donaciones.
- **Inversores privados:** capital semilla de **2,32 M USD**; dirigen producción, venta y distribución con ánimo de lucro legítimo.

PROPUESTA DE VALOR

Qué aporta y qué obtiene cada parte

Socio	Aporta	Obtiene
Estado	Terreno (1,76 ha, 50 años), régimen de maquila, acompañamiento institucional	Inversión industrial, 62 empleos, 13,5 M USD de exportaciones en 5 años, desarrollo indígena
Grupo BID	3,0 M USD de préstamo blando + 1,1 M USD de cooperación técnica	Repago con caja comercial (cobertura $\geq 3\times$ desde 2031), impacto medible en Logalto, salvaguardas NDAS 7
ADRA	Gestión social, CLPI, microcréditos, MEAL, 0,56 M USD en donaciones	10 % de la empresa y acción de oro sobre la misión social; un nuevo GoodOne en América Latina
Inversores	2,32 M USD de capital semilla y la gestión industrial y comercial	85 % de las acciones; TIR del 31,3 % y 3,9 $\times$ el capital en 5 años (caso base); riesgo reducido por financiación blanda y terreno cedido
Comunidades	Plantas, saber tradicional, trabajo	1.872 USD/año por familia, prima comunitaria, crédito, formación y 5 % de la empresa

YA FUNCIONA

ADRA ha recorrido este camino antes

GoodOne · Ghana

Empresa social **propiedad de ADRA International** (2024). Compra anacardos a agricultores formados por ADRA durante décadas (más de 10.000), **paga una prima** y los **procesa en Ghana** en lugar de exportarlos crudos. Los beneficios vuelven a las comunidades.

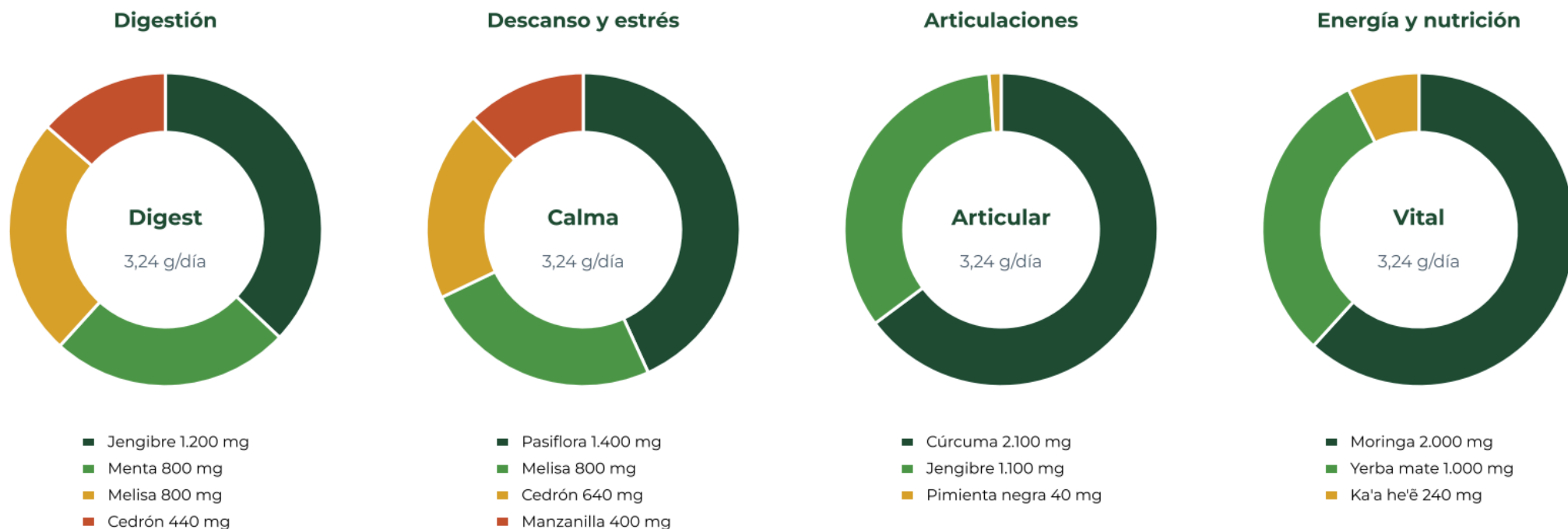
Cacao · Islas Salomón

ADRA Islas Salomón y ADRA Australia mejoraron la fermentación, el secado y la calidad del cacao en **ocho aldeas**. Una tableta hecha con ese cacao ganó el **oro de los Academy of Chocolate Awards** de Londres; los agricultores cobran **primas por calidad**.

PROMESA da un paso más: fabrica el producto final de consumo bajo GMP y separa los papeles: el riesgo industrial y comercial, para el inversor privado; la parte humana, para ADRA.

PRODUCTOS

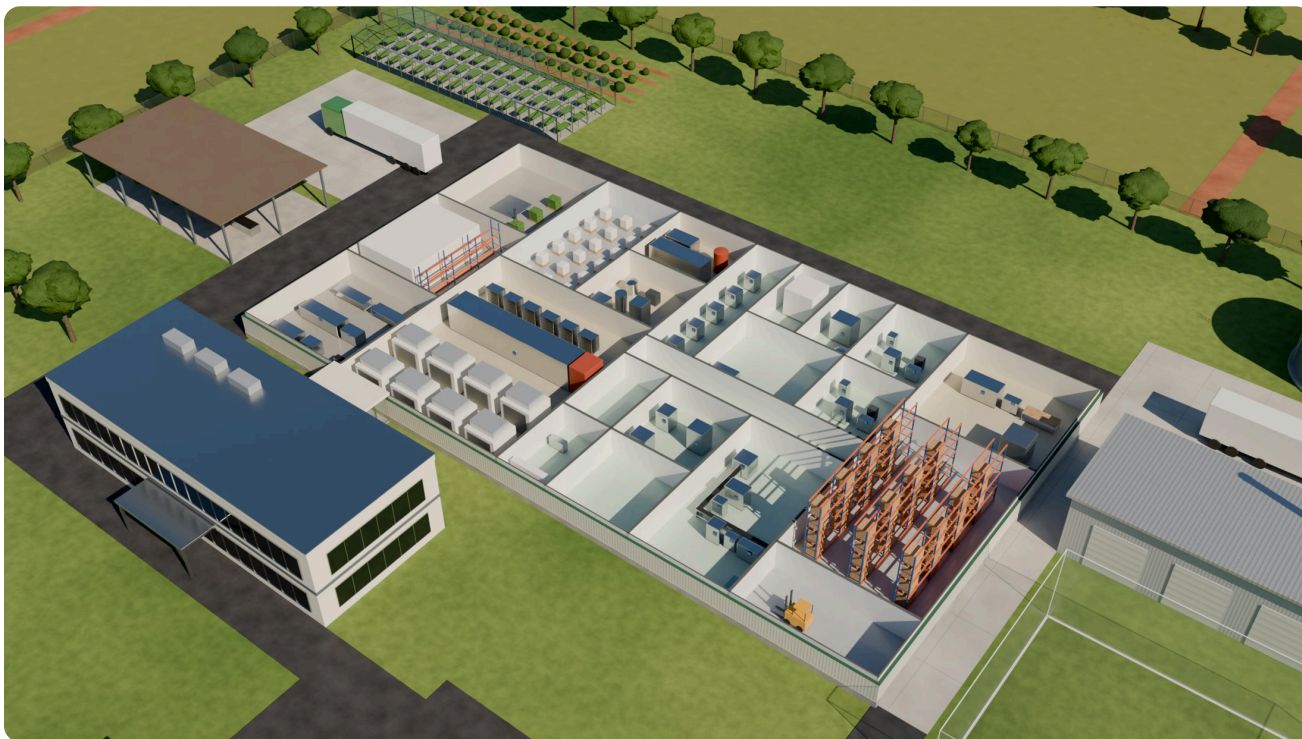
Cuatro formulaciones con plantas que crecen en Paraguay



Comprimidos de 900 mg, 4 al día, frasco de 120 (30 días). Dosis coherentes con las monografías de la Agencia Europea de Medicamentos o con ensayos clínicos. **Sin alegaciones de enfermedad:** se venden por origen, calidad y trazabilidad.

LA PLANTA

GMP de nivel europeo en el corazón guaraní



- **Coronel Oviedo (Caaguazú)**: comunidades mbyá y avá guaraní a menos de 150 km
- Parcela de 1,76 ha; nave de **2.304 m²**; núcleo GMP ISO 8 de 792 m²
- Secado con bomba de calor $\leq 50\text{ }^{\circ}\text{C}$, esterilización por vapor **sin óxido de etileno**
- **≈ 1,7 M frascos/año** en un turno; laboratorio HPLC/HPTLC
- NSF/ANSI 455-2, FSSC 22000, ecológico, halal
- CAPEX: **3,85 M USD** (sin terreno)

DEL CAMPO AL FRASCO

Trazabilidad completa en un solo flujo



237 t

de planta seca comprada en 2032

94 ha

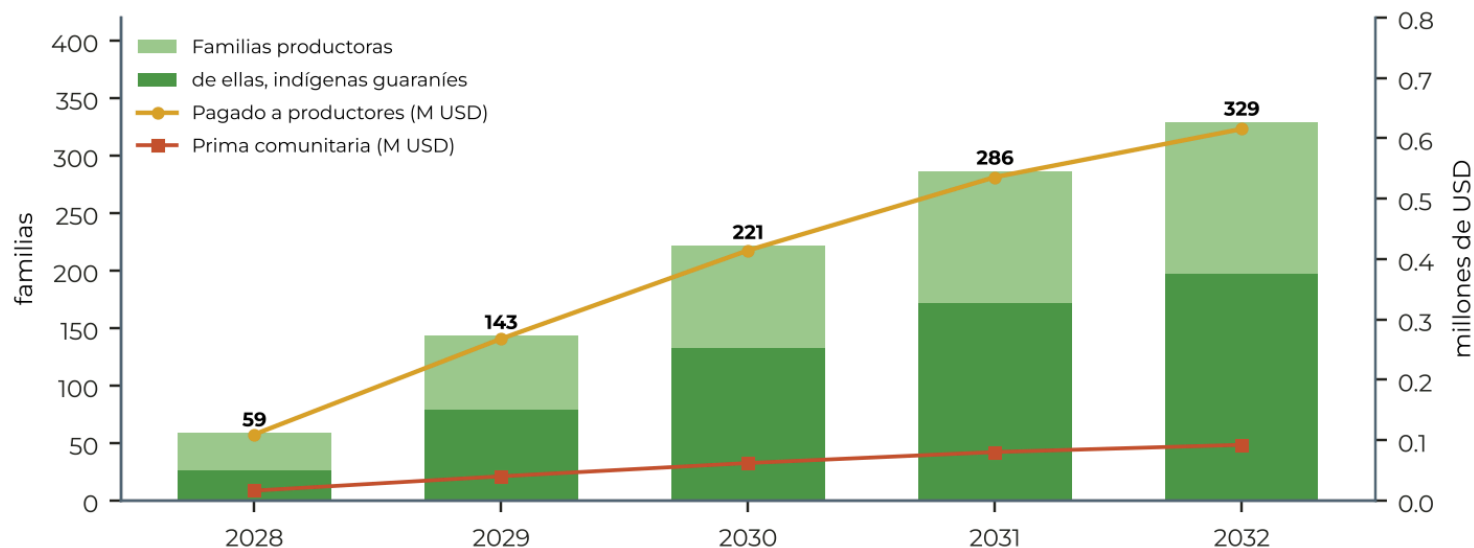
cultivadas por las familias, sin deforestar

1.080 mil

frascos fabricados en 2032 (64 % de la capacidad)

IMPACTO HUMANO

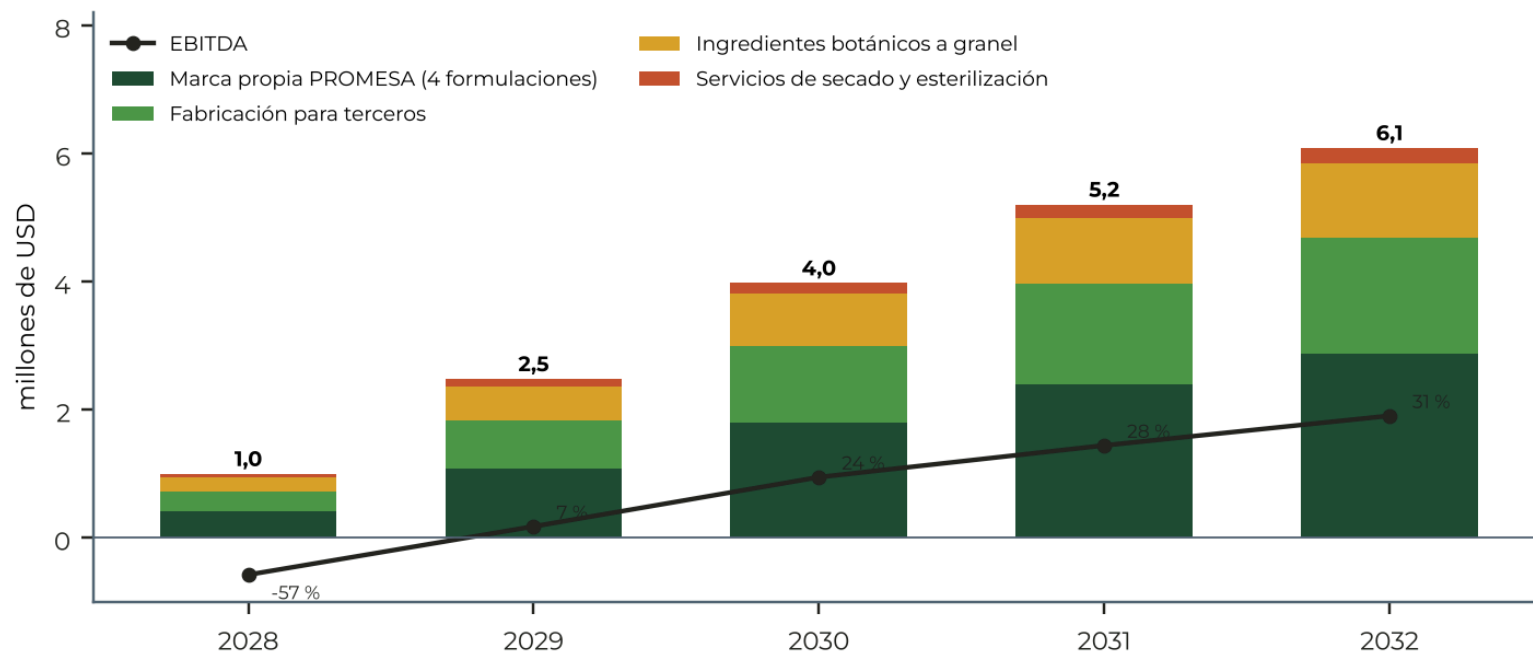
Ingresos dignos, consentimiento y crédito



- **Sin consentimiento, no hay compra:** CLPI según el Decreto 1039/2018 y la NDAS 7 del BID, con el INDI
- **+25 %** sobre el precio de mercado, pago al contado
- **15 % de prima** para un fondo que decide la comunidad (agua, escuela, salud)
- **Microcréditos** de ≈ 600 USD devueltos en planta; fondo de 0,3 M USD
- **1.872 USD/año** por familia; 1,94 M USD pagados en 5 años

PLAN DE NEGOCIO A 5 AÑOS

Rentable desde el año 3, sin depender de donaciones



6,1 M USD

ingresos en 2032

31 %

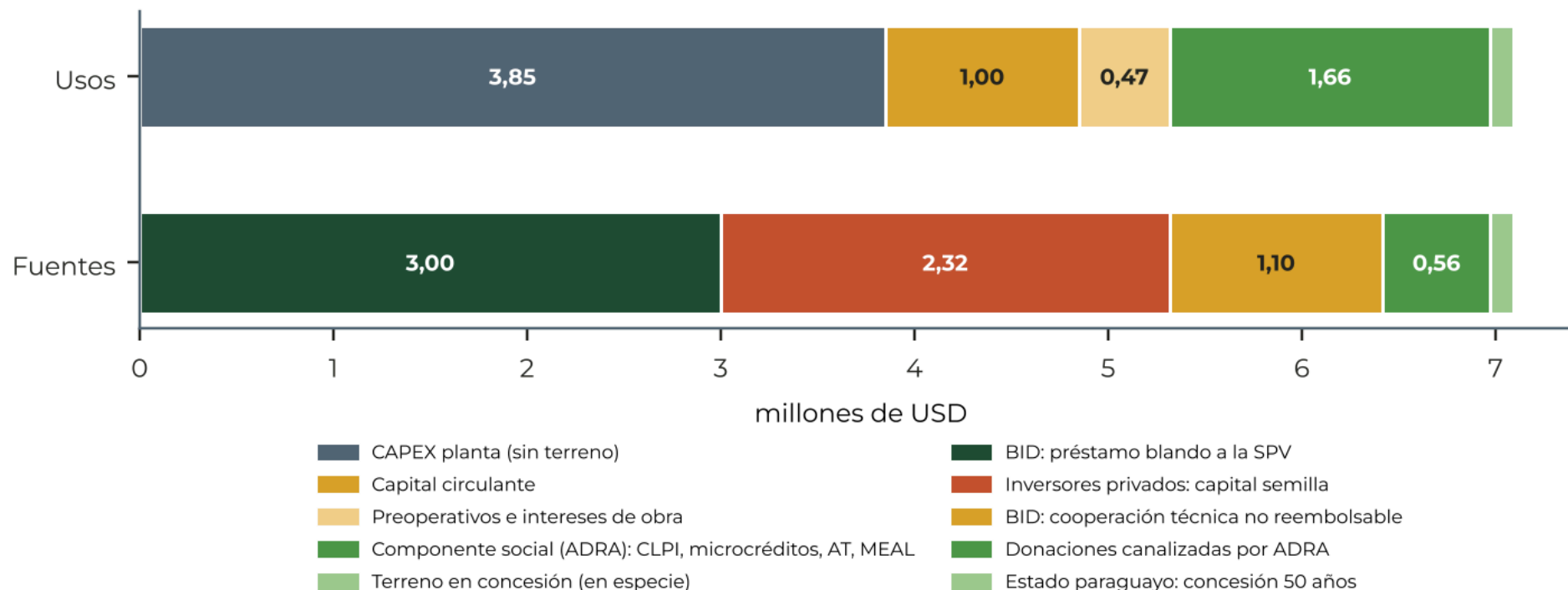
margen EBITDA en 2032

72 %

de las ventas se exportan

FINANCIACIÓN

7,09 M USD, repartidos entre cuatro fuentes



Préstamo BID: 12 años, 3 de carencia, 4,5 %. Dividendos solo con cobertura de la deuda $\geq 1,3$ y resultados acumulados positivos. Línea contingente de 1,0 M USD (no dispuesta en el caso base).

RENTABILIDAD Y RIESGOS

Buen retorno, con un riesgo que hay que gestionar: las ventas

20,3 %

TIR del proyecto

31,3 %

TIR de los inversores

2,25 M USD

VAN al 12 %

3,3×

cobertura mínima de la deuda
(2031–32)

Resiste

- CAPEX +15 %, precio en finca +30 %, salarios +20 %
- Financiación comercial al 8,5 % en lugar del préstamo blando

Condiciones previas a construir

- Cartas de compra de 2–3 clientes ancla
- Línea contingente de 1,0 M USD
- Consentimiento documentado de las primeras comunidades

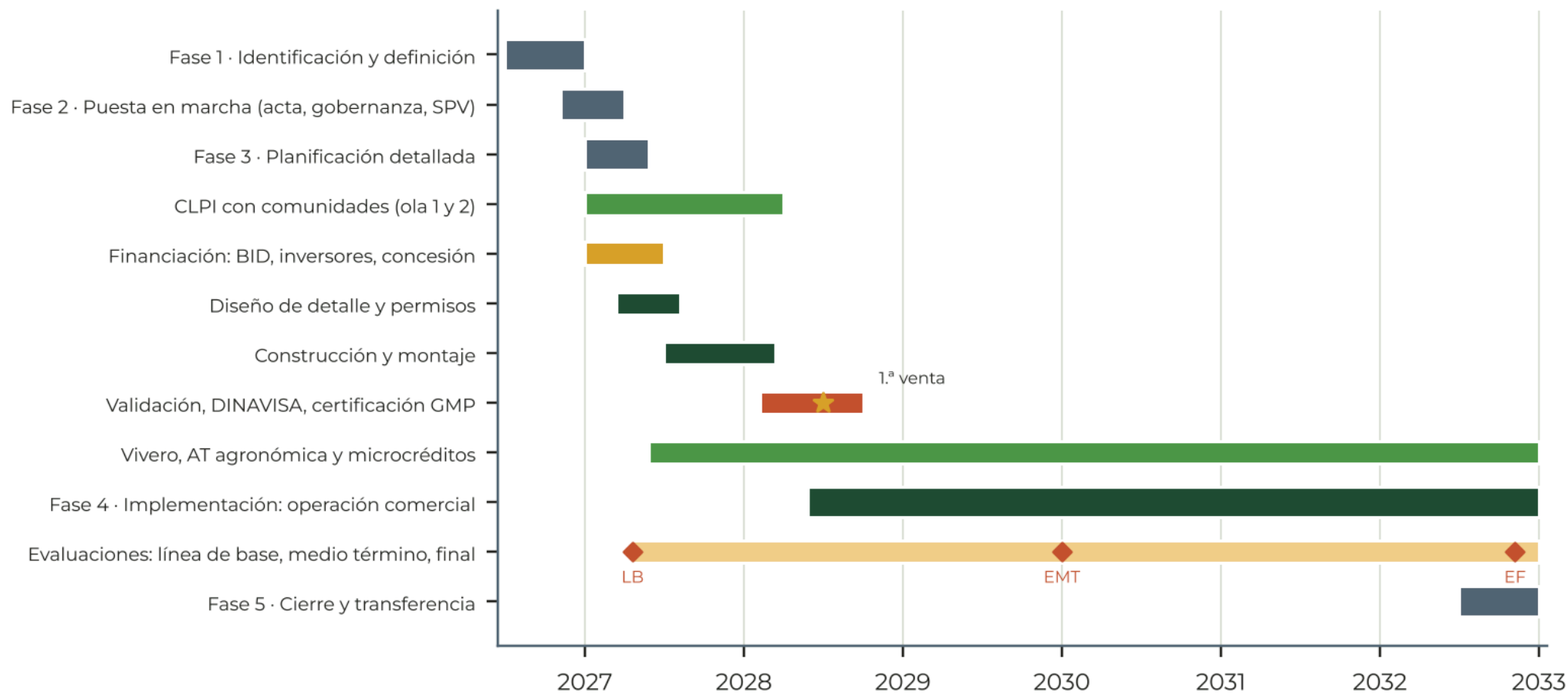
Cada dólar y cada familia, medidos

- Marco lógico Project DPro (PM4NGOs): **fin, propósito, 6 resultados**
- **30 indicadores** con línea de base, metas anuales y desagregación por sexo, pueblo y comunidad
- Plantilla de importación a Logalto y formularios móviles listos
- Informes trimestrales; evaluaciones de línea de base, medio término y final
- Mecanismo de quejas y asambleas de devolución en guaraní

Indicador clave (2032)	Meta
Familias proveedoras	329
...de ellas, guaraníes	197
Pagos acumulados a productores	1,94 M USD
Prima comunitaria acumulada	0,29 M USD
Comunidades con CLPI	20
Empleos directos (50 % mujeres)	62
Exportaciones anuales	4,4 M USD

CALENDARIO

De la consulta a la primera exportación en 20 meses



Lo que pedimos a cada socio

Estado paraguayo

Terreno en concesión 50 años, programa de maquila y punto focal en MIC e INDI

ADRA

Liderar el componente social y el MEAL; campaña de 0,56 M USD en donaciones

Grupo BID

Préstamo blando de 3,0 M USD y cooperación técnica de 1,1 M USD

Inversores

2,32 M USD de capital semilla y la dirección comercial e industrial

Próximos pasos (T4 2026 – T2 2027): memorando de entendimiento, terrenos públicos en Caaguazú, idea de proyecto al BID, primer diálogo con 6 comunidades, cartas de compra.



PROMESA

BOTANICALS OF PARAGUAY · HEALTH WITH PURPOSE

Bienestar para quien la consume, futuro para quien la cultiva

José Luis Herranz García, EUR ING · herranjo@gmail.com