



**MB BOUTIQUE:
UN DESTACADO DE
LA ALTA COSTURA**

La tienda, enfocada en el alquiler, venta y confección de vestidos sobre medida para bodas, 15 años, damas de honor y madrinas, cuenta con diseños y precios atractivos para su clientela. • PÁGINA 12

Karina Calderón, propietaria de Variadito Tienda de Regalos

**“LOS GRANDES
PROYECTOS
NACEN DE UNA
PEQUEÑA IDEA”**

El apoyo familiar y un pequeño aporte de capital operativo hicieron realidad el sueño de Karina. A partir de ahí empezó a construir un nuevo mundo y modelo de vida.

• PÁGINA 3



DIONNE Y KUKATAFAMA SE ENFOCAN EN MAYORISTAS



Ambos negocios tienen productos con precios especiales para aquellas personas que buscan generar ganancias extras o incorporar nuevos artículos a sus comercios.

• PÁGINA 4

LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

**DIAGNÓSTICO DE
LA EDUCACIÓN
PARAGUAYA**



Los desafíos que enfrenta la educación como factor determinante para el mejoramiento de las condiciones de vida de la población, son cada vez más complejos debido a los cambios sociales, políticos, económicos y culturales, además de los rezagos históricos en materia de educación.

DINAMISMO JOVEN

El 70% de la población paraguaya está constituido por personas de 35 años para abajo, lo que demuestra la fuerza trabajadora y dinámica que tiene el país para crecer. En la actualidad se analizan cuáles son los desafíos que debe superar este segmento. • PÁGINA 2

**APRUEBAN REAPERTURA
DE FRONTERA CON BRASIL**

El lunes pasado se informó acerca de un plan de restablecimiento del turismo de compras para facilitar la tan ansiada reactivación económica. • PÁGINA 5

**PROPUESTAS DE VALOR
PARA LAS VENTAS**

• PÁGINA 10

Es necesario puntualizar las soluciones y beneficios que se ofrecen. Más allá del tamaño de la empresa, la propuesta de valor es un proceso al que los emprendedores deben prestar atención. Esta es la base para tomar las decisiones correctas.

**INGRESO AL
CIBERESPACIO**

Desde la Cámara Paraguaya de Comercio Electrónico (Capace) orientaron sobre los principales tipos de plataformas existentes en la actualidad para el comercio electrónico. • PÁGINA 6



La población de Paraguay está conformada, principalmente, por personas que se encuentran en la franja etaria activa, es decir, de 15 a 65 años.

De acuerdo a los datos proyectados por la Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos (DGEEC) hasta el 2025, nuestro país mantendría esta particularidad durante las próximas décadas. Es decir, existe un bono demográfico que comenzó a materializarse y que es necesario aprovechar.

Según los reportes de la DGEEC, la tasa de dependencia demográfica (TDD) para el 2025 sería de 0,5. En otras palabras, por cada persona en situación de dependencia tendríamos a otras dos en edad potencialmente activa.

La TDD mide la proporción de personas en edad infantil (0 a 14 años) junto con los que encuentran en la etapa de vejez (65 años y más), y en relación a la población en edad activa (15 a 64 años).

Dinamismo juvenil

El 70% de la población paraguaya tiene menos de 35 años, destaca Soledad Núñez, exministra de Viviendas. Es decir, el país tiene una fuerza trabajadora dinámica y formar parte de ese segmento trae consigo muchas responsabilidades, señalaba durante una charla en línea.

Desafíos para el futuro

La exdirectora de la Fundación Techo expresó que la pandemia proyecta un escenario incierto de proporciones difíciles de medir, y es el reto más grande para la humanidad de los últimos cien años.

“Nunca se navegó con el nivel de incertidumbre que hoy tenemos. Es la gran dificultad de nuestra época y lo continuará siendo una vez terminada la pandemia. El virus llegó para revolucionar nuestras vidas y

Es un atributo que puede apuntalar al país en un escenario de crisis



Se necesita el escenario propicio para la población activa del país.

DINAMISMO JUVENIL PARA RECUPERAR LA ECONOMÍA

Uno de los principales capitales que tiene Paraguay es su bono demográfico, con una población mayoritariamente joven que debe ser el elemento esencial en el periodo de pospandemia.



Soledad Núñez

no sabemos lo que viene para el futuro”, señaló.

Los emprendedores son los mejor entrenados para navegar en esta coyuntura, sostuvo la exministra. Este segmento se caracteriza por la capacidad de innovar y plantear nuevas soluciones para quebrar la inercia en la que nos encontramos, señaló.

FABRICAR LAS OPORTUNIDADES

Uno de los temas que saltan actualmente en todos los debates sobre la situación actual es la posibilidad de transformar la crisis en oportunidades. Sin embargo, para que esto suceda es necesario crear un escenario propicio. “Es cierto que podemos tomar las amenazas y transformarlas en oportunidades. Sin embargo, esto no se da simplemente por añadidura”.

Núñez señaló que es necesario establecer un trabajo planificado para generar las condiciones que permitan la construcción de un futuro con más posibilidades, en un país que acarrea debilidades y desafíos del pasado. En este sentido, la fuerza de los jóvenes y el espíritu emprendedor son dos de los atributos esenciales en la búsqueda de oportunidades. Por lo tanto, deberían representar los principales focos de impulso en las estrategias de reactivación económica que se tienen. “No seamos ingenuos, quedándonos de brazos cruzados y esperando simplemente que la crisis se traduzca en una oportunidad de un futuro mejor”, indicó.

CIFRAS

0,5% es la tasa de dependencia demográfica proyectada para el 2025. Es decir, por cada persona en situación de dependencia se encuentran otras dos en edad plenamente activa.

70% de la población paraguaya tiene menos de 35 años, lo que otorga al país una fuerza trabajadora dinámica.

“No seamos ingenuos, quedándonos de brazos cruzados y esperando simplemente que la crisis se traduzca en una oportunidad de un futuro mejor”.

BONO DEMOGRÁFICO

Este es el periodo donde la población activa e inactiva en edad de trabajar supera en cantidad a las personas económicamente dependientes, como niños y adultos mayores.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

CAPIATÁ

Karina Calderón, propietaria de Variadito Tienda de Regalos

“LOS GRANDES PROYECTOS NACEN DE UNA PEQUEÑA IDEA”

Tras golpear varias puertas en la búsqueda de empleo, Karina buscó una solución a su situación. Gracias a su familia y a la ayuda de su abuela con un pequeño capital emprendió su propio camino hacia la independencia con una tienda de regalos.

Karina Calderón cursa la carrera en Ciencias de la Educación, con el objetivo de dar inicio a su vida profesional, buscó empleo en muchos lugares, sin éxito. Tras varios intentos sin buenos resultados, decidió buscar otras alternativas para paliar su situación.

“Me considero una persona muy creativa y más con la carrera que estudié, a través de ella exploté al máximo mi imaginación y

de esa forma nació Variadito Tienda de Regalos, que se centra en la elaboración de canastas y regalos personalizados”.

Entre los principales desafíos que tuvo que enfrentar, fue romper con la barrera del miedo a intentar cosas que nunca había hecho. Una vez atravesado el primer obstáculo, vino el desafío de ser reconocida por las personas.

“Mi meta es conseguir que mi negocio sea cono-

cido, es difícil en estos tiempos tener clientes nuevos. Lo importante es ganar terreno a través de los productos que ofreces y por sobre todo demostrar la calidad de los mismos”, mencionó.

Además, con mucha ilusión resalta que uno de sus objetivos a largo plazo es ayudar a otras personas con fuentes de trabajo que por diferentes motivos no pueden acceder a un empleo digno.

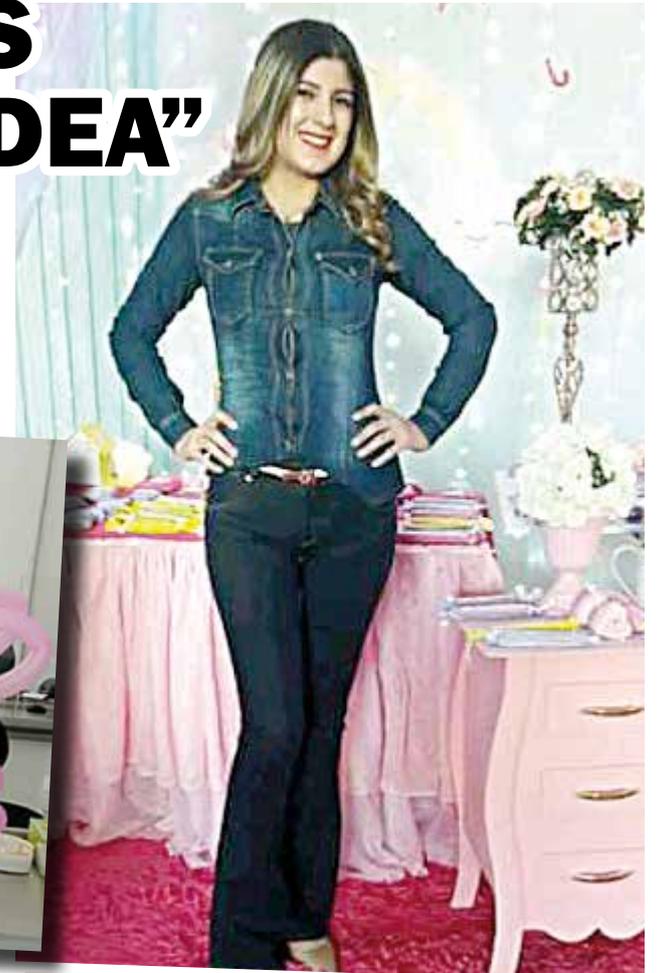
Objetivos y metas claras

Karina Calderón se considera una persona bastante optimista, comenta que desde el primer momento se enfocó en objetivos y metas de corto y largo plazo, resalta que una buena administración es la clave para sacar adelante cual-

quier tipo de ideas.

“La paciencia es otro ingrediente del éxito, se debe entender y comprender las situaciones adversas que se presentan a diario. Empezar exige el 100% de nuestro tiempo y compromiso”.

La familia de Karina jugó un rol importante en la historia de su crecimiento, entre ellos resalta la abuela de la joven emprendedora que le entregó un pequeño capital para dar inicio a su sueño.



MENSAJE A EMPRENDEDORES

Tomar la decisión de emprender no es una tarea fácil; sin embargo, para Karina no existen los momentos de duda y al momento de tener una idea es fundamental llevarla a cabo hasta el final. En todo momento resalta que sin la fe puesta en Dios no hubiese podido construir nada.

“Si luchas con la ayuda de Dios la recompensa es el doble, debemos entregar positividad y más en estos tiempos donde la confianza y el cariño son los pequeños detalles que marcan la diferencia”, finalizó.

Datos del emprendimiento

Variadito Tienda de Regalos elabora canastas de desayuno, cajitas sorpresas, ramos, bandejas especiales, acompañados de dulces, tortas, alfajores, globos, peluches y cotillones personalizados hechos a mano.

Los pedidos se solicitan vía WhatsApp al (0975) 254-170, con la opción de retirar en la dirección Km 21, Ruta 2, Rojas Cañadas de la ciudad de Capiatá o ser enviados a través de delivery de lunes a sábados. En redes sociales se encuentra como Cositas Variadas en Facebook, y como @Tiendaderegalosvariadito-py.



OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS**LA PRENSA****ACCESORIOS Y REGALOS EXCLUSIVOS PARA POTENCIAR VENTAS****CAPIATÁ**

Dionne es una tienda enfocada en la venta de todo tipo de accesorios de bijouterie en acero inoxidable como aros, anillos, collares, diademas y también en la elaboración de cajas personalizadas de regalo.

Su producto más destacado son las diademas o binchas. Lucero Barreto, como propietaria, comenta que si bien existen bastantes tiendas enfocadas en la venta de accesorios, Dionne se destaca de las demás por sus productos hechos a mano pensados en los gustos de cada cliente desde la tela, color, apliques y detalles en cada bincha.

“Cuidamos cada deta-

lle que va desde la elección de la tela hasta el aplique que usaremos para que cada cliente tenga una opción que vaya a su personalidad acompañado de practicidad. Todos pueden usar los

accesorios, solo deben animarse a probar cosas nuevas”, menciona.

Por todo el mes de primavera está con la promoción de scrunchies con lazo más una hebilla de regalo a G. 15.000.

**CONTACTO Y DIRECCIÓN**

Teléfono: (0971) 221-847.
Instagram: Dionne_shop.

**MAYORISTAS**

Para captar más clientes y ofrecer a emprendedores la oportunidad de abrir sus propios negocios, ofrece precios mayoristas en turbantes lisos a G.10.000, diademas con perlas o accesorios a G. 12.500, trenzados con perlas a G. 15.000 o sin detalles a G. 13.000. Los scrunchies, en cambio, están a G. 5.000 los simples y a G. 8.000 con lazos. Todos a partir de 6 unidades surtidas.

ASUNCIÓN**TERMOS Y HOPPIES CON DETALLES ÚNICOS PARA REGALAR O EMPRENDER****VALOR AGREGADO**

La buena atención y el plasmar la idea de un cliente en el producto final es la cualidad principal de la tienda. Por eso tienen trabajos de primera calidad donde se cuida cada detalle desde la resolución de las fotos o logos hasta la combinación de colores.

Tatiana además comenta que el nombre del local nace de la fusión de nombres de su familia, “Kukatafama es el nombre abreviado de mi familia, mis 2 hijos Lucas que es KUKA (apodo), TA de Tatiana FA de Fabrizio (segundo hijo) y MA de Martín, nombre de su marido”, señala.



“**K**ukatafama” es una tienda online que ofrece termos plateados de mate y tereré, hoppers y autocebantes. Además cuenta con hermosas cajas de té personalizadas con diferentes divisorias según necesidad del cliente. Tatiana Serna, la propietaria, comenta que la tienda se enfoca en satisfacer al cliente con los mejores diseños y por sobre todo cumplir con todas las exigencias requeridas. Puede personalizar su pedido con fotos, frases, nombres o logos.

Compos especiales

Los equipos de mate constan de un termo de 1L con pico y manija de acero inoxidable, una guampa, una yerbera más una bombilla de regalo.

Los kits de tereré van con termo frío/calor de 1.3L, 1.9L y 2.5L en acero inoxidable acompañado de guampa y yerbera o bien

**CONTACTO Y DIRECCIÓN**

Facebook: Kukata Fama
Instagram: Kukata_fama
Contactos: (0991) 925-372 con servicio de delivery y envíos a todo el país.
Horarios de atención: vía WhatsApp de 7:00 a 18:00 hs. de lunes a sábados.

solo el termo y guampa con una bombilla de regalo.

Los interesados en bajar con los productos de

Kukatafama para la reventa, tienen la opción de adquirir termos a precio mayorista a partir de 10 kits

con una señal del 50%, el día de entrega se cancela la totalidad. El pedido se entrega una semana después de haberlo solicitado.

GOBIERNO

LA PRENSA

El plan contempla restablecer el turismo de compra



Con reapertura se espera la reactivación comercial en la zona.

APRUEBAN EL PROTOCOLO SANITARIO PARA LA REAPERTURA DE FRONTERAS

Tras una reunión del Poder Ejecutivo, el lunes pasado, comunicaron que el primer punto fronterizo será el que une Ciudad del Este con Foz de Yguazú (Brasil).

El protocolo fue elaborado por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPyBS) en conjunto con la Dirección General de Migraciones. El documento establece un plan de restablecimiento del turismo de compras para facilitar la tan ansiada

Se tiene previsto aplicar un plan similar para la zona de Salto del Guairá y Pedro Juan Caballero.

reactivación económica de las zonas comerciales

fronterizas, bajo estrictas exigencias sanitarias.

Uno de los puntos propuestos es la creación de un cordón sanitario en el área comercial, que será delimitada en consenso con las autoridades locales.

El protocolo de seguridad también implica con-

troles posteriores en las salidas principales de Ciudad del Este, ya sea con destino a Hernandarias o con dirección a Presidente Franco, señaló Ángeles Arriola, titular de la Dirección General de Migraciones.

Se tiene previsto un plan similar para la zona

En relación a las ciudades fronterizas con Argentina, se requiere de trámites a nivel de las cancillerías.

de Salto del Guairá y Pedro Juan Caballero. Sin

embargo, para las ciudades fronterizas con Argentina se requiere de ciertos trámites que se deberán llevar a cabo a nivel de las cancillerías.

La reapertura gradual sería concretada tras la oficialización de los términos entre los mandatarios de Paraguay y Brasil.

PRESENTARON EL SELLO DE MODA SOSTENIBLE

El lunes pasado, mediante una presentación por Facebook Live, lanzaron el “sello de moda sostenible”. Esta es una iniciativa de la Asociación Industrial de Confeccionistas del Paraguay (AICP), que cuenta con el apoyo de la Misión Técnica de la República de China (Taiwán) y el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), a través del Proyecto de Fortalecimiento de la capacidad del Sistema de Orientación para las Mipymes de Paraguay.

Es importante recordar que la AICP, desde el 2019, brinda capacitaciones a empresas, colaboradores y emprendedores en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

El objetivo de este proyecto es contribuir social y ambientalmente a través de la moda sostenible. De acuerdo a lo mencionado



La iniciativa busca generar conciencia social y ambiental.

por Adriana Chaparro, gerente general de la AICP, busca despertar la conciencia de toda la cadena de valor sobre el impacto positivo que puede generar la industria en el medio ambiente y en la sociedad.

Señaló, igualmente, que la moda sostenible es una tendencia global. Básicamente, se enfoca en la generación de consumidores responsables y marcas que contribuyan a la causa

mencionada.

A nivel local, las empresas nacionales se propusieron alinear sus procesos productivos y comerciales, mediante la incorporación criterios de sostenibilidad. Con la adopción del sello de moda sostenible podrán medir sus acciones y comunicar el impacto que generan, como sucede en Barcelona, Madrid, Colombia y Perú, señaló.

7 años de experiencia avalan nuestro trabajo

INVEsa
Investigaciones y Verificaciones S.A.

La Primera verificadora de datos del país que ayuda a reducir ostensiblemente la morosidad crediticia

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

Tel.: (021) 677 131
Cel.: (0984) 392 843
e-mail: logistica@invesa.com.py

Se detallaron las particularidades que plantea cada modelo



PLATAFORMAS PARA INTEGRARSE AL MERCADO DEL CIBERESPACIO

La comercialización por medios electrónicos es indispensable para diversos emprendimientos. Sin embargo, es necesario conocer las alternativas para optar por la que mejor se adapte a las particularidades específicas.

DIVISIÓN POR EL TIPO DE SOFTWARE

Por otra parte, se pueden dividir de acuerdo al tipo de software: plataformas de desarrollo propio, espacios prearmados, y SAAS (Software as a Service).

El desarrollo propio consiste en la construcción de una tienda desde cero. Es decir, se contrata a un desarrollador o una agencia que se encarga del diseño y la creación del sitio web. Para esta alternativa no se admiten plantillas ni plataformas prefabricadas. En cambio, esta alternativa es más costosa y requiere mayor tiempo. Asimismo, puede demandar actualizaciones, lo que representa depender de un desarrollador.

Este modelo permite la posibilidad de contar con un sitio exactamente a medida, funcional y estético. Además, no tiene costo de operación una vez que la plataforma se encuentre activa.

En el caso de las plataformas prearmadas se utilizan modelos ya existentes para desarrollar tiendas en línea, sin la necesidad de iniciar desde cero. Esta opción requiere menos costos y tiempo, brinda una flexibilidad intermedia, y un amplio universo de extensiones para agregar al sitio. En contrapartida, las plantillas, muchas veces, limitan la capacidad de diseño. El SAAS es un servicio contratado que establece una estructura ya armada y el comerciante solamente debe realizar mínimas configuraciones. Este tipo de plataformas se puede poner en marcha en poco tiempo y requiere inversiones muy bajas. En relación a los contras, plantea costos por ventas y ofrece menor flexibilidad, es decir, uno debe adaptarse al esqueleto que está disponible.

Una de las grandes incógnitas para los emprendedores es la elección de la plataforma digital que se acomode a sus objetivos. Actualmente existen distintas alternativas, lo que agrega un punto de dificultad al proceso, especialmente para aquellos que no están familiarizados con estas tecnologías.

José Szwako, presidente de la Cámara Paraguaya de Comercio Electrónico (Capace), orientó sobre los principales tipos de plataformas existentes en la actualidad para el comercio electrónico, los aspectos positivos y negativos cada una de las alternativas.

Señaló que la elección depende de la necesidad del emprendimiento, de sus características particulares y, posteriormente, del presupuesto destinado al proyecto.

División por modelo de negocio

De acuerdo al modelo del



José Szwako, presidente de la Capace

La elección depende de la necesidad y las características particulares de cada comercio, como también del presupuesto destinado al proyecto.

negocio, pueden ser tienda propia y marketplace (mercado virtual). En el primero existe una relación directa entre el comercio y los clientes. En cuanto a sus fortalezas,

PLATAFORMAS PARA SERVICIOS

Muchas veces, cuando se habla de plataformas para comercio electrónico, uno directamente relaciona a productos. Sin embargo, en la actualidad existe un mundo de posibilidades para ofrecer servicios a través del ciberespacio.

Para brindar servicios de consultoría es indispensable contar con un sitio web y presencia en redes sociales, señaló Szwako. Entre las alternativas disponibles para crear un portal, mencionó Fiverr y Workana.

mencionó que es una vitrina exclusiva para productos propios, es más factible el posicionamiento en Google, y se evitan los costos operativos sobre las ventas. En contrapartida, esta opción requiere mayor inversión y trabajo para su desarrollo.

El segundo caso es una especie de supermercado en línea, donde muchas empresas ofertan sus productos y la plataforma actúa como intermediaria.

Con el marketplace se

presenta una situación inversa a la tienda propia. Es decir, exige menor inversión, el emprendedor solo debe enfocarse en cargar los productos y los precios a la plataforma. Sin embargo, esta alternativa plantea un campo de batalla entre muchos comercios, además existe un costo por las ventas realizadas. “Para el consumidor el marketplace es positivo, porque quizás sea la máxima expresión de un mercado de libre competencia”.

Lunes a Viernes
11:30 hs.



Un producto más de



gente de prensa s.a.

 **UNICANAL**

PRECIOS PREFERENCIALES PARA EMPRENDEDORES

Bloques:

- Oportunidades de Negocios
- Empresariales

Beneficios:

- Conectás con tu público
- Incrementás tus ventas
- Pociónás tu marca

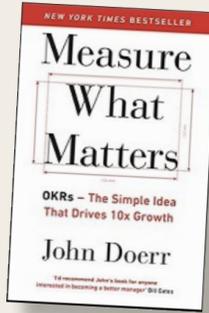
Contactános:
0981 228 649

LIBROS

MEASURE WHAT MATTERS

Para ser un buen gerente, usted tiene que saber medir si las metas que ha fijado para su compañía se están cumpliendo o no. Y tiene que medir lo que realmente importa para que su empresa tenga éxito. Esa es la promesa de este libro. John Doerr, un reconocido inversionista de capital de riesgo, explica, a través de los casos de personajes como Bill Gates y Bono, o de empresas como Google, cómo establecer y medir las metas prioritarias en una compañía, y cómo hacer que estas sean transparentes para así alinear los esfuerzos de todos los empleados de una organización.

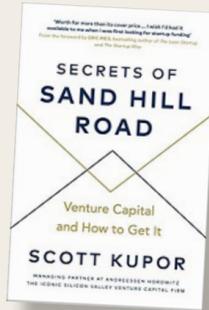
Uno de los ejemplos que cita el libro es el de Google. En 1999, meses después de su fundación, Doerr invirtió 12,5 millones de dólares en esta compañía, y fue él quien les enseñó a Larry Page y Sergey Brin cómo medir sus metas. El libro dice que ellos tenían una tecnología asombrosa, mucha energía y grandes ambiciones, pero no contaban con un plan de negocios real, ni sabían cómo tomar decisiones duras, priorizar o mantener a su equipo enfocado; ni siquiera tenían claro cuáles eran los datos relevantes a los que debían hacer seguimiento para sacar adelante su joven empresa. ¿Le suena familiar el escenario? Este libro puede ser lo que necesita.



SECRETS OF SAND HILL ROAD

Al comienzo de este libro se plantean dos preguntas que todo emprendedor seguramente se ha hecho: ¿a puerta cerrada, qué dicen sobre su emprendimiento los inversionistas de capital de riesgo? y ¿qué puede hacer usted para influir en esa conversación? 'Secrets of Sand Hill Road', cuyo nombre se debe a una vía en la que están ubicadas varias de las mayores firmas de capital de riesgo de Silicon Valley, le puede dar las respuestas a esas y muchas otras preguntas.

Scott Kupor dice que lo que buscaba con este libro es democratizar las oportunidades, al desmitificar a las empresas de capital de riesgo y explicar cómo funcionan. Esta obra revela cómo piensan los inversionistas de capital de riesgo, cómo deciden dónde y cuánto invertir, y cómo los emprendedores pueden obtener el mejor trato posible.



LEADING DIGITAL

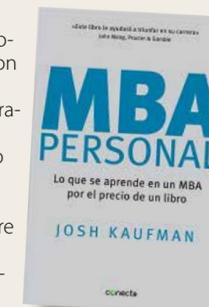
Esta es la lectura ideal para aquellos empresarios que todavía piensan que la transformación digital solo es relevante para las empresas de ciertas industrias, como la tecnología y el entretenimiento. En esta obra, los autores hablan de cómo las nuevas tecnologías les están dando un giro a compañías de todas las industrias y están abriendo nuevas posibilidades. Con base en una investigación con cerca de 400 empresas (en su mayoría grandes y diferentes a las de mundo de la tecnología), este libro ofrece una guía sobre los principios y prácticas que producen una transformación digital exitosa, una que le permita a una compañía ya establecida ser más

productiva, mejorar la experiencia de sus clientes y reinventar el modelo de negocios, a través de tecnologías y tendencias como el big data, los robots, las redes sociales, la computación en la nube y los dispositivos móviles.

MBA PERSONAL

Si quiere aprender rápidamente sobre negocios, le recomendamos este libro. Este resume en 500 páginas, y con un lenguaje sencillo, los principales aspectos de temas como negocios, mercadeo, finanzas, ventas y administración.

El título del libro se debe a que su autor opina que uno puede conseguir la misma cantidad de conocimientos que una persona que realiza un MBA (una maestría en negocios) leyendo una selección de buenos libros sobre el tema, sin tener que gastar una millonada. Si usted piensa algo parecido, este es un buen libro para empezar a prepararse por su cuenta.



Ser exitosos a menudo significa aprender de aquellas personas que ya lograron sus metas. Tener un mentor es una excelente "bendición" para un emprendedor, pero no todos tienen la fortuna de encontrar a uno rápido. Te dejamos 10 tips para emprendedores jóvenes que te inspirarán si aún no encuentras a un "gurú" que te guíe de manera personal.

1. Desafíate a ti mismo

Richard Branson suele decir que su mayor motivación es desafiar a sí mismo. Él trata la vida como si fuera una eterna universidad donde se puede aprender algo nuevo cada día.

2. Trabaja en lo que te importa

No cabe duda que manejar un negocio requiere de tiempo. Steve Jobs notó que la única manera de estar satisfecho con la vida es trabajar en algo en lo que realmente crees.

3. Corre riesgos

Nunca sabrás lo que pudiste lograr con tus esfuerzos hasta que te pongas a trabajar. Jeff Bezos, CEO de Amazon, dice que en su camino le ayudó entender que no se arrepentiría tanto de



DIEZ CONSEJOS PARA EMPRENDEDORES

fracasar como de no haberlo intentado.

4. Cree en ti mismo

Henry Ford lo dijo una vez: "Si piensas que puedes hacerlo o que no puedes hacerlo, estás en lo correcto". Cree que triunfarás y encontrarás las maneras para superar los obstáculos. Si no lo crees, entonces solo encontrarás excusas.

5. Ten una visión

El fundador de Tumblr, David Karp, asegura que un emprendedor es alguien

que tiene una visión y el deseo de crearla. Mantén tu visión clara todo el tiempo.

6. Encuentra buenas personas

Bien dice el dicho: "Quien anda con lobos, a aullar se enseña". Reid Hoffman, cofundador de LinkedIn, asevera que la manera más rápida de cambiar es rodearte de personas que ya son de la manera que tú quieres ser.

7. Enfrenta tus miedos

Superar los temores no es

sencillo, pero debe hacerse. Arianna Huffington, cofundadora de The Huffington Post, una vez dijo que la valentía era como un músculo que cuanto más se ejercitaba, más fuerte se hacía.

8. Toma acciones

El mundo está lleno de grandes ideas, pero el éxito solo se logra a través de la acción. Walt Disney una vez dijo que la manera más fácil de empezar algo es dejar de hablar y hacerlo.

9. Ten paciencia

Ningún éxito es inmediato y todos alguna vez fueron principiantes. Como una vez lo aseguró el propio Steve Jobs "si miras de cerca verás que la mayoría de las historias de éxito 'inmediato' tomaron mucho tiempo". No temas invertirle tiempo a tu compañía.

10. Maneja tu energía no tu tiempo

Tu energía delimita qué puedes hacer con tu tiempo, no al revés.

AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.



0981-228.649

E-mail:

avisos@gentedeprensa.com.py

JUEVES 24 DE SETIEMBRE CERVEPAR

Evento: Beerstorming
Hora: 18:00 a 19:00
Plataforma: Zoom
Contacto: (021) 588-6666

JUEVES 24 DE SETIEMBRE MOTIVADAS ENTRE MUJERES

Evento: Congreso Motivadas entre Mujeres
Hora: 18:00
Plataforma: Facebook Live
Contacto: (0982) 804-240

JUEVES 24 DE SETIEMBRE ALMACÉN DE CAMPO

Evento: Feria
Hora: 17:00 a 20:00
Dirección: Milano 930, Asunción
Contacto: (0982) 668-778

DOMINGO 27 DE SETIEMBRE CLUB DE LEONES DE CAACUPÉ

Evento: PRIMAVERA SOLIDARIA
Hora: 08:00 a 15:00
Lugar: Plaza Tte. Fariña, Caacupé
Contacto: (0981)293-120

DOMINGO 27 DE SETIEMBRE VIRTUS ASOCIADOS, CONSULTORA

Evento: Manejo del Estrés - Webinar
Hora: 10:30 a 11:30
Lugar: TeamLink
Contacto: (021) 303-049

MIÉRCOLES 30 DE SETIEMBRE SER MÉDICOS HOY

Evento: VIII Congreso Universitario de Cirugía FCM-UNA
Hora: 08:00

Plataforma: Zoom
Contacto: www.sermedicosshoy.com

JUEVES 1 DE OCTUBRE CONFÍA CONTROL S.A.S.

Evento: Conversatorio virtual Gratuito: Principales contaminantes en la industria alimentaria
Hora: 15:00 a 17:00
Plataforma: Zoom
Contacto: confia.com.co

VIERNES 2 DE OCTUBRE UNIVERSIDAD SAN CARLOS

Evento: II Congreso de Agronegocios
Hora: 13:00
Plataforma: Zoom
Contacto: (021) 615-500

SÁBADO 3 DE OCTUBRE MOVIMIENTO CATÓLICO MUNDIAL POR EL CLIMA PARAGUAY

Evento: Webinar: Situación socioambiental del Paraguay y el cambio climático
Hora: 18:00 a 20:00
Plataforma: Zoom
Contacto: catholicclimatemovement.global/es

SÁBADO 24 DE OCTUBRE UNIVERSIDAD UNIDA

Evento: I Congreso Internacional de educación en línea
Hora: 08:00 a 18:00
Plataforma: UNIDA VIRTUAL
Contacto: (021) 288-9000

Matty López Boutique @mattylopez01

Matty López

Fuente Shopping de Salemma 2do.Nivel
mattylopez01@hotmail.com (021) 3266452

Versalles RECEPCIONES

Alquiler de sillas, Mesas, Vajillas, Tachos, Champañeras, Servicio de Decoración Anexo: Transporte y Flete

Cel. (0983) 355 199
Tte. Ettiene 465 c/San Francisco Fndo. de la Mora, Zona Norte
versallesreceptions@gmail.com
@versallesreceptions
Versalles Recepciones

SONIA RIQUELME SALÓN DE BELLEZA

Mcal. López c/ Waldino Lovera Cel.: 0994 346573

Es necesario puntualizar las soluciones y beneficios que ofrece

PROYECTAR LOS ELEMENTOS DISTINTIVOS DEL PRODUCTO

Más allá del tamaño de la empresa, la propuesta de valor es un proceso al que los emprendedores deben prestar atención. Esta es la base para tomar las decisiones correctas.

A los ojos del consumidor, todos los emprendimientos son similares, y sin propuesta de valor se limitan a la simple comercialización de productos, explicó Azucena Ferreira en una de los entrenamientos en línea que ofrece periódicamente Crece, la plataforma dedicada a brindar capacitaciones en temas de marketing a pequeñas y medianas empresas.

Los modelos de venta centrados únicamente en el producto, mínimamente, no permiten concretar

ventas a gran escala. Por lo tanto, es necesario establecer una propuesta de valor que permita la conexión perdurable entre el comercio y sus clientes.

En primer lugar, se debe abandonar el concepto de venta limitado a una transacción comercial. Es decir, brindar una experiencia única a los clientes para diferenciarse de los competidores que uno tiene en el mercado.

“Es importante entender que se está entregan-

do un valor que suma a la vida de las personas, y analizar cómo empaquetar esa experiencia para ofrecer al mercado”.

La propuesta de valor

es la actividad más importante que un emprendedor debe realizar en el momento de definir su negocio. Es el pilar en el que se sustenta toda la

estrategia marketing, y el plan de contenidos, agregó Ever Castellani, también de Crece. “Mientras uno no tenga la propuesta de valor definida, estará fluctuando y no logrará conectarse con sus clientes”.

Con la propuesta de valor, además, los clientes pueden reconocer los aspectos que diferencian a un emprendimiento de los demás.

La diferenciación se logra con soluciones y beneficios. Y si además se puede acompañar con el componente creativo, los resultados pueden ser todavía mejores. “Para esto es necesario conocer al cliente objetivo”.

La propuesta de valor es la base para los planes de marketing.

PASOS

- Definir al cliente objetivo.
- Enumerar los beneficios que brinda el producto.
- Enumerar las características diferenciadoras del negocio.
- Etiquetar con un título que sintetice el valor que ofrece el producto.
- Describir brevemente el producto que se ofrece, y cómo este cumple con lo que se afirma en el título.
- Establecer los beneficios más valiosos que ofrece el producto a los clientes.

ALS & A

ARMOA LASPINA SOSA & ASOCIADOS

Tus Clientes/Fans/Proveedores te siguen por tu nombre ¿Ya lo registraste?

¡Una marca sin Registro es una marca sin dueño!

¿Quieres una S.A. o una S.R.L.? Nosotros nos encargamos de constituirla

Solicitamos el Registro de tu marca en 24 horas

REGISTRAMOS TU MARCA EN 6 PASOS



Recibimos su propuesta



Realizamos pre-estudio de viabilidad



Preparación de solicitud y pago de derechos



Se atienden incidencias durante el trámite



Le notificamos la resolución



Se entrega el título de registro de marca

CONTACTANOS: ABOGADOS - AGENTES DE PROPIEDAD INDUSTRIAL - DESPACHANTES DE ADUANAS

 +59521 372111

 info@ala.com.py

 /Armoa Laspina & Asociados

 armoalaspina

 Ayolas N° 1650 e/ Roma y Dupuis

 Asunción, Paraguay

LLEGA A MÁS DE 18.000 EMPRENDEDORES



PUBLICÁ EN
LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores

COMERCIANTES | PYMES | PROFESIONALES INDEPENDIENTES
ASOCIACIONES, GREMIOS, CLUBES DE EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES

☎ 595 21 681 237 | 595 21 681 239 | (0981) 849 589 | ✉ publicidad@gentedeprensa.com.py

LIMPIO

LA Vestidos de alta costura a precios accesibles

MB Boutique es una tienda enfocada en el alquiler, venta y confección de vestidos sobre medida para bodas, 15 años, damas de honor y madrinas.

Las damas que visitan el local encontrarán en un solo lugar todo lo necesario para deslumbrar en un evento, ya que también se encarga de proveer zapatos y sobres.

Entre las novedades de MB Boutique resaltan los vestidos actuales para ocasiones especiales que se complementan con tapabocas únicos y originales para combinar.

Por el mes de septiembre lleva a cabo ferias donde los vestidos cortos se adquieren a partir de G. 50.000 y los largos desde G. 100.000. También tiene disponible la opción de alquileres especiales que incluye con el vestido el par de zapatos y sobre.

La dirección de la boutique es Mariscal Estigarribia c/ Capitán Medina en la ciudad de Limpio. Abre sus puertas de lunes a sábados de 09:00 a 18:00 hs y sábados de 09:00 a 16:00hs. En Facebook se encuentra como @MB Boutique y Alquiler de Vestidos.



CAPIATÁ

LA Regalos que marcan la diferencia en momentos especiales

God's Art es una tienda online con servicios de delivery en la ciudad de Capiatá. Ofrece variados productos como cajas de cartón o madera pintadas, globos personalizados, canastas de desayuno, tazas, vasos y platos pintados a mano, ideales para obsequiar en fechas especiales o para regalos empresariales que marquen la diferencia.

Aimara Ortiz es la propietaria y comenta que todos los productos son elaborados a mano con la técnica de lettering. "Cada producto está hecho a mano con amor y cuidado, resaltamos el arte de las

letras ya sean globos, cartas, tazas, cajas, etc. Ninguno de nuestros productos es igual al anterior", detalla.

Además de ofrecer regalos individuales, ofrece precios y combos al por mayor para empresas, a partir de 4 productos se accede a precios preferenciales en cajas personalizadas con escritos en globos, cajas con planta, golosinas, tazas, cuadros y más.

Para realizar consultas o pedidos, los interesados pueden contactar al (0986) 648-663 de lunes a sábados de 09:00 a 19:00 hs., o contactar a través de redes socia-



les en God's Art en Facebook o en @god sart1 en Instagram. Cabe mencionar que la tienda realiza envíos a todo el país.

ASUNCIÓN

LA Casa de empeños con servicio online las 24 horas



JPGQ Casa de Empeños es un local enfocado a préstamos prendarios, se caracteriza por su servicio online para atender a clientes desde la comodidad del hogar.

Resalta de otros locales por su rápida atención en tasaciones vía WhatsApp, delivery de empeños y de objetos a la venta en redes sociales.

Su propietario, José Guggiari, menciona que ofrece bajos intereses con plazos que se ajustan a cada persona de forma renovable.

"Buscamos ayudar a nuestros clientes no solamente otorgando los préstamos prendarios sino que además dando facilidades para que puedan recuperar lo antes posible sus artículos. Por todo el mes de octubre estamos con descuentos en los intereses para clientes nuevos y antiguos", mencionó.

JPGQ Casa de Empeños se ubica en Sacramento 3190 casi Primer Presidente. Atiende de lunes a viernes de 07:00 a 17:00 y sábados de 07:00 a 12:00 hs. En redes sociales se encuentra como: JPGQempenos. Contactos al (0982) 528-740.

LAMBARÉ

LA Prendas de vestir a la moda con estilo y buen precio

Agasshi es una tienda 100% online enfocada a la venta de ropa de todo tipo para damas, caballeros y niños, lencería, calzados deportivos y casuales, accesorios y artículos varios para el hogar.

Alejandra Peralta y Aracelí Verón son las propietarias y mencionan que se destacan por la variedad de productos a bajo costo y por la calidad de las prendas se ve reflejada en las excelentes terminaciones y durabilidad de las mismas.

En accesorio y artículos para el hogar resaltan relojes, billeteras, carteras, juego de sábanas con edredones, cortinas, juegos de ollas y productos de repostería en general.

Agasshi cuenta con combos especiales de 2x1 en remeras, bodys y lencería, en accesorios van los relojes con billeteras para hombres y relojes con pulsera para mujeres, en carteras disponen de 3x1 a precios accesibles.

Para consultas o pedidos, comunicarse al (0971) 354 666 y al (0981) 357 040. En Facebook se encuentra como @Agasshi.



ASUNCIÓN

LA Confección de alta gama en ajueres para bebés

Memé es una tienda especializada en la elaboración Premium de artículos enfocados en la maternidad. Cuenta con importantes líneas de producción: Baby/Kids que consiste en ajueres para cuna (mosquitero, chichoneras, juego de sábanas, almohadones, etc.), toallas, salida de baño, neceseres y regalos para baby shower, la línea Home que son juegos de sábanas, edredones, individuales para mesa y organizadores y por último los accesorios como tapaboca, neceser porta maquillaje e higiene personal, vinchas y más.

Cecilia Rolón, propietaria de la tienda informa que se destaca por brindar atención personalizada. Los productos resaltan por sus buenas terminaciones y durabilidad.

"Contamos con combos especiales para ajuer de cuna Básico, Medio y Premium. También tenemos kits para regalos en nuestras 3 líneas de productos como toallas, sábanas y mantas, salidas de baño y de cuidado personal", menciona.

Memé atiende clientes de forma online a través de líneas telefónicas y redes sociales. En Facebook en Instagram se encuentra como @meme.ajuar.

Para consultas comunicarse al (0971) 541-054 de lunes a viernes de 8 a 18 hs. y sábado 10 a 18 hs.



GERENCIAMIENTO

FINANZAS ORDENADAS EN TIEMPOS DIFÍCILES

Todo emprendedor desea llegar a fin de año de manera prometedor pese a la dura situación económica que afecta a todo el país desde marzo. Alcanzar objetivos y marcar la diferencia en innovación y nuevas formas de ventas deben ser la principal premisa.

Pero para conseguir todo lo propuesto, son varios los factores que deben ser tenidos en cuenta y no aventurarse a iniciar un negocio o empresa sin tomar los recaudos correspondientes.

Uno de los puntos más importantes es planificar las ventas durante el resto del año, es de gran ayuda realizar un mapa que guíe las actividades y las ventas que documenten cada movimiento del negocio o la empresa, es interesante tener como parámetro las experiencias pasadas. Realizar los flujos de caja tiene un papel indispensable para tener cuantificados cada movimiento económico que va a permitir realizar nuevas adquisiciones y aportar en el correcto funcionamiento.

Ordenar, evaluar, invertir y controlar deben de ser los pilares que se maneje el emprendedor.

El seguimiento a los clientes hará que los mismos se sientan parte activa del emprendimiento y de cierta forma parte de la empresa, recibir atención personalizada logrará que los visitantes deseen seguir adquiriendo del mismo lugar y en mayor cantidad, gracias al servicio extra proporcionado por los propietarios y colaboradores.

Dedicar un día de la semana para la verificación de las finanzas es de suma importancia, de esto depende obtener los resultados propuestos a principio de año.



ASPEN
FM 102.7

**ESTILO
ASPEN**

Lunes a Viernes de 14 a 16hs
Con Florencia Gismondi

f t i

www.radioaspen.com.py

AGRUPADOS

ANUNCIÁ EN ESTA PÁGINA Y LLEGÁ A MAS DE 18.000 EMPRENDEDORES

Tel.: (021) 681 237 - 681 239  La Prensa  @laprensapy **VARIOS**


**CREACIONES
DANS**

DISEÑA Y PERSONALIZA A TU GUSTO

 0981 551 127

Waldino Lovera e/ Del Carmen y 16 de Noviembre



METROPOLITAN

salón de eventos

Solicite presupuesto para sus eventos del año!

Deje a nuestro cargo la organización
para su tranquilidad.
Promo por tiempo limitado y con
grandes beneficios!

San José c/ Boquerón, Limpio - Paraguay

 salonmetropolitan2017@gmail.com 0981 458 891 - 0986 399 006 Metropolitan Centro de Evento.9 años de experiencia
avalan nuestro trabajo


INVEESA
Investigaciones y Verificaciones S.A.

La Primera verificadora de datos del país
que ayuda a reducir ostensiblemente
la morosidad crediticia



La EFICIENCIA
y EFICACIA son
nuestra mayor
virtud.

Tel.: (021) 677 131

Cel.: (0984) 392 843

e-mail: logistica@invesa.com.pyIMPORTANTE MEDIO DE
COMUNICACIÓN BUSCA

EJECUTIVOS COMERCIALES

- > VENTA DE PUBLICIDAD EN CALLE.
- > SUeldo FIJO
- > COBERTURA TELEFONICA Y VIATICOS.
- > CAPACITACIÓN PERMANENTE
- > COMISIONES DE HASTA EL 30%
(SUJETO A VENTAS)

REQUISITOS:

- > EXPERIENCIA MINIMO DE 1 AÑO EN VENTAS
- > SEXO: INDISTINTO
- > EDAD DE 28 AÑOS EN ADELANTE
- > BUENA PRESENCIA.

ENVIA TU CV a: coordinacion@genteproactiva.com.py
REF: EJECUTIVOS COMERCIALES o llamanos
al 0982 186969

HACEMOS**CRECER****TU NEGOCIO**

G.480.000 Anual

INFORMATE*Suscribite a nuestro semanario!!!*

LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores

(021) 681 237 - (021) 681 239 - (0981) 849 589
suscripciones@genteprensa.com.py

CLASIFICADOS

LA PRENSA

OFREZCO

Servicios de Karaoke y show musical Para eventos privados como cumpleaños, bodas, quince años, reuniones corporativas, con toda la buena onda y variedad de colecciones musicales. Interesados tratar al 0981 849 579 para mayor informaciones



ROCHI EVENTOS Servicios Integrales para todo tipo de Eventos Organización: Servicios de Personalización de Centros de Mesas, Alquileres Consultas sobre presupuestos con Rocío Vera llamando al 0982155134



Regalos para futuras mamás y bebés creamos innovadores regalos personalizados elaborados con mucho amor. Canastas, ajuar de bebé, ajuar de la madre, cajas de recuerdos, entre otros atractivos. Consulte presupuestos en CukiBebé al 0985 434 102



DAFER Ofrece servicio de fotografía para eventos especiales como, cumpleaños infantiles, 15 años, boda, baby show, sesión pre-15 años y más. Para más información pueden contactar al 0991 793941



Salón de Belleza Nancy Todo lo necesario para que una mujer se vea bonita; peluquería, manicura, pedicuro y mucho más. Teléfono: 0982 243 671

Pintor de obras El señor Osvaldo Basualdo especializado con las mejores técnicas de pintura. Teléfono: 0981 487 085

BUSCO

Chofer con documentos al día Disponibilidad de horario nocturno en la zona de Mariano Roque Alonso y alrededores. Con licencia Categoría Profesional B para una empresa en crecimiento. Llamar al teléfono 0985 339 610



Diseñador Gráfico de medio tiempo con amplios conocimientos en el rubro de medios de comunicación escrita y digital con experiencia mínima de 3 años. Quienes reúnan los requisitos pueden llamar al 0961 311 800 ó enviar sus correos a gamartinezfer@gmail.com



Técnico Junior electromecánico egresado del CTN con amplios conocimientos en carga de gas, parte eléctrica de electrodomésticos, reparación de fabricadoras de helos y cámaras frigoríficas industriales. Llamar al 0981 598 344 o el 021 613 878.



Poty Py Tienda online que se dedica a la venta de cactus, suculentas, hojas verdes y más. Ideales para decorar casa u oficina. Para más información pueden seguirle en las redes sociales @potypy o contactar al 09826207446



Jardinero para formar parte de una prestigiosa empresa de limpieza con disponibilidad de tiempo completo. Los interesados contactar al 0982 549 865

Manicurista para salón de belleza con años de experiencia en el mercado, para la zona de Villa Morra. Interesadas pueden llamar al 0976 319 046

OFREZCO

Servicios de fotografía Para cubrir cumpleaños, bodas, quince años, colaciones, eventos empresariales, sesiones de fotos para novios y embarazadas con cámaras profesionales y alta creatividad. Interesados tratar al 0982 417 059 y el 021 560 396.



LA TERNERA Los mejores Servicios y Propuestas de Cathering con productos de Primera Calidad para todo tipo de acontecimientos, cumpleaños, bodas, reuniones empresariales, familiares y en fechas especiales que el cliente desee. Consultas al 0981902520



Inmueble ubicación vip sobre la Transchaco, frente al Tunel de la Avenida Semidei. Especial para inversionistas cooperativas o bancos. Cuenta con 2 salones comerciales, un zaguano, 3 dormitorios, entre otros. Tratar al 0983 709 292 con la señora Emi



Orlando Vera Agente de Saeguros. "El Seguro que necesitás, para las sorpresas que no querés". Trabajamos con todas las compañías aseguradoras del país. Contactos al 0983 608 457



Terreno 12 x 30 metros en el barrio Santa Rosa de la localidad Moras Cué de la ciudad de Luque - Limpio. Precio a negociar al 0982 687 257.

Maquillaje día, noche, aplicación de pestañas perfilado diseño de ceja en henna a domicilio. Teléfono: 0981 408 812

BUSCO

Niñera sin retiro muy atenta, con experiencia y sin antecedentes policiales y documentos actualizados. Se ofrece buen ambiente laboral y salario acorde al desempeño del personal, más horas extras. Teléfono 0981 709 004



Community Manager con buenos resultados comerciales para importante empresa en crecimiento. El interesado debe ser dinámico, proactivo, creativo y con capacidad de generar ideas innovadoras. Teléfono 0994 344 564 creamos@gmail.com



Luis Pereira Sommier y Living Fabricamos sommier y Living. Precios Especiales p/ mayoristas, aceptamos todas las tarjetas de créditos, financiación hasta 24 cuotas. Acceso Sur c/Man-gore-Nemby 0981.103.111



Vanessa Ferreira Alquiler de vestidos Ideal para 15 años, bodas, bautizos, graduaciones, para todas las edades. Podes encontrarnos en las redes sociales como Vanessa Ferreira Sauce entre Andrés Insfrán y Herrera - Luque. (0991) 331-060



Mecánico y chapista para trabajar en importante representante de automóviles. Con conocimientos de nuevas técnicas de trabajo. Llamar al 0981 126 804

Contador para consultoria contable en la zona de Capiata, con manejo excelente de herramientas informáticas contables. Llamar al 0985 422 626.

OFREZCO

Busco cocinero profesional calificado para la plancha, turno noche, en local ubicado en Teniente Gutiérrez 133 c/ Pa'i Pérez - Itauguá, preferentemente que sea de la ciudad de Itauguá. Interesados llamar al teléfono 0985 886793.



OFREZCO

NANDO'S BAKERY Ventas de tortas, bocaditos dulces, bocaditos salados, cupcakes, alfajores, tartas, masitas, Bocaditos. Dirección: Cerro Cora c/ Mcal. Estigarribia km 30. Y para realizar pedidos al 0992-274569.



Regalos empresariales termos forrados, uniformes empresariales, serigrafías, placas de reconocimientos, servicio de cartelería, entre otros. Presupuestamos los trabajos en base a cantidades mínimas. Los interesados pueden llamar al 0971 895 205



Be Chic - Moda & Accesorios Sitio de Ventas On Line. Moda y accesorios. Contamos con delivery en Asunción y Gran Asunción. Buscanos en el Facebook como Be chic - Moda & Accesorios Whatsapp 0972 159 690



Servicio de electricidad Instalaciones monofásicas y trifásicas, cableados de construcciones, nivelaciones de carga. Teléfono 0981 915 079. Sr. D. Duarte.

Enseñanza Particular Matemáticas tercer ciclo(7, 8, 9) física y química nivel medio. Contactar al número telefónico 0961 969 849.

BUSCO

Organizador de eventos necesito disponibilidad de tiempo completo y certificaciones que avalen experiencia anterior en cargos similares. Los interesados deben presentar planificación de trabajos anteriores. Llamar al 0985 536 538.



Personas capacitadas en cuidado de adultos preferentemente con experiencia ó estudiantes de enfermería de suma paciencia y vocación de servicio, para adulto mayor de 76 años en la zona de la Lambaré. Para mayor información llamar al 0983 245 140



HEÑOI. Huerta urbana, contamos con semillas, almácigos, plantines, de hortalizas y aromáticas, minihuertas y jardines verticales. Asesoramiento y contactos al 0981849589. Costos especiales para montaje de Huerta en mini espacios, patios o balcones.



Abogado Junior para iniciarse en el ámbito legal y poner en práctica sus conocimientos académicos. Llamar al 0981 881 067

Chef para refinado local gastronómico en horarios rotativos con interesante salario más beneficios. Profesionales llamar al 021 510 644

PUBLICÁ CON NOSOTROS

LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores

SECCIONES DISPONIBLES
AGRUPADOS/CLASIFICADOS
PRECIOS PREFERENCIALES



☎ 595 21 681 237 | 595 21 681 239 | (0981) 849 589 | ✉ publicidad@gentedeprensa.com.py

Nos interesa tu opinión. Escribinos a: ✉ lectores@gentedeprensa.com.py

Tel: +595 21 677 140
681 237
Tel: +595 982 414 122

Suscribite aquí:
suscripciones@gentedeprensa.com.py

 (0981) 228-649

El tiempo

JUEVES	Máx: 34° Mín: 24°	
VIERNES	Máx: 37° Mín: 22°	
SÁBADO	Máx: 38° Mín: 25°	
DOMINGO	Máx: 38° Mín: 19°	
LUNES	Máx: 24° Mín: 15°	
MARTES	Máx: 36° Mín: 18°	
MIÉRCOLES	Máx: 39° Mín: 27°	

LAMBARÉ

DELICIAS DE TATA NENU

Bizcochos hechos como en casa

El local se destaca por la elaboración de bizcochos dulces. En su mayoría, las frutas y vegetales son el ingrediente principal en cada preparación.



Las Delicias de Tata Nenu ofrece un juego de sabores únicos para acompañar al desayuno o la merienda en los hogares, entre los principales pedidos destacan los bizcochos de zanahoria, calabaza, café, coco y yogur.

Para los amantes de sabores más tradicionales, resaltan los sabores mandarina, limón, banana, naranja y marmolado. Según la elección del sabor cada bizcocho, oscila entre los G. 15.000 y G. 25.000.

Claudia González es la propietaria de Las Delicias de Tata Nenu y menciona que la producción de cada budín es especial, no utilizan ningún tipo de conservante. Por tal motivo, resalta que se trabaja sobre pedido de manera que los clientes lleven a sus casas productos recién hechos y de calidad.

Para eventos especiales,

como cumpleaños, aniversarios o fechas de calendario como el Día de la Amistad, cuentan con bandejas de desayuno con una gran variedad de productos dulces y salados. Además, ofrecen la posibilidad de adquirir combos de cumpleaños: una torta de 1 kilo para 10 personas con bandeja de desayuno y un globo a G. 160.000, por otro lado, una torta de 2 kilos para 20 personas más globo metálico y un globo burbuja a G. 120.000. Cabe mencionar que cons-

tantemente realizan sorteos entre los seguidores que en su gran mayoría son clientes.

El local se ubica en Itá Ybaté 1661 esq. Coronel Oviedo en el barrio Cerro Corá de la ciudad de Lambaré. Opera de martes a sábados de 08:00 a 17:00. Los pedidos se deben de realizar con 24 horas de anticipación.



● UBICACIÓN Y CONTACTO

Dirección: Itá Ybaté 1661 esq. Coronel Oviedo. Lambaré.

Contacto: (0961) 899-456.

Instagram: @deliciasdetatanenu

CONTACTOS ÚTILES

- ❑ ANDE (021) 211 001/20
- ❑ COPACO 118
- ❑ ESSAP 0800-11-0800162
- ❑ EMERGENCIAS MÉDICAS (021) 204 800
- ❑ LA PELU DE RAQUEL (0981) 836 212
- ❑ METALÚRGICA FRANCI (021) 576 562
- ❑ HB SERVICE (0981) 803 310
- ❑ GYG DISTRIBUIDORA (0981) 749 047
- ❑ TIENDA ADRISOL (0975) 342 077
- ❑ PANADERÍA FLECHA (0984) 487 059
- ❑ HIERROS ACIRÓN (0981) 958 265
- ❑ ROGAVET (0981) 281 276
- ❑ TALLER ALTA GAMMA (021) 755 105

ASOCIACIONES

- ❑ Red Impulsora de Emprendedores (INCUNA) Tel. (021) 585 540 al 542 int.154
- ❑ Asociación Paraguaya de Empresarias, Ejecutivas y Profesionales (APEP) Tel. (021) 452 725
- ❑ Asociación de Empresarios Cristianos (ADEC) Tel. (021) 202 230
- ❑ Asociación de Jóvenes Empresarios del Paraguay (AJE) (0986) 657 555

INSTITUCIONES ACADÉMICAS

- ❑ Escuela de Administración de Negocios (EDAN) Tel. (021) 213 872



Sabías que para que una marca pueda dirigirse mejor a sus targets debe tener en cuenta lo siguiente:

- Ser específico con el target
- No quedarse con un solo target
- Separar la segmentación