

VIDRIERÍA DIAMANTE CONQUISTA HOGARES

Este emprendimiento ofrece trabajos en cristales, espejos, encuadres, mamparas, templados, divisorias para oficinas, accesorios, carpintería de aluminio, puertas y ventanas, desde hace 40 años.



• PÁGINA 12

César Ravines, propietario de Turbotec

“LA MAYOR DIFICULTAD FUE GANAR CONFIANZA DE LA GENTE”

El emprendedor de la semana comenta cómo logró posicionar su negocio entre las más prestigiosas. Su experiencia está llena de situaciones y emociones que le marcaron el camino al éxito.

• PÁGINA 3



ALIADOS POTENCIALES PARA GANAR DINERO



Envases y Más y Gráfica Serrana buscan el crecimiento de sus carteras de clientes mayoristas. Ellos trabajan con precios especiales para tener aliados y ayudarles a generar ingresos extras.

• PÁGINA 4

SEMANARIO

ASUNCIÓN, 27 DE AGOSTO DE 2020

• AÑO 5 • EDICIÓN 290
16 PÁGINAS • G. 10.000

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.



PESO PESADO

Los primeros años de gestión del Gobierno Nacional tienen una asignatura pendiente con la fuerza poderosa económica del país: las mipymes. El sector privado requiere de mayores recursos para superar las barreras circunstanciales que se presentaron en los últimos dos años.

• PÁGINA 2

GOBIERNO

HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO



La Secretaría Nacional de Cultura (SNS) hizo una convocatoria para establecer mesas técnicas de trabajo. Las postulaciones se extienden hasta el 31 de agosto.

• PÁGINA 5

ACTUALIDAD

IMPULSAN A JOVENES A SER CREATIVOS E INNOVAR

Soluciones para el futuro, en su edición 2020, tiene como premisa que sus concursantes presenten proyectos orientados a resolver problemáticas actuales.

• PÁGINA 6



• PÁGINA 6

Recomiendan potenciar el acceso a créditos para afrontar el futuro

FORMALIZACIÓN Y PROTAGONISMO PARA EL SECTOR DE LAS MIPYMES

Desarrollo en Democracia (Dende) comenzó una serie de encuentros para analizar los dos primeros años del gobierno de Mario Abdo Benítez, desde la perspectiva de los sectores económicos.

Una de las panelistas invitadas para brindar su análisis fue Liz Grütter, vicepresidente de la Asociación de Emprendedores del Paraguay (Asepy). La empresaria aconsejó situar a los mipymes como protagonistas de la reactivación económica.

Para argumentar su recomendación, recordó que el 97% de las empresas paraguayas corresponden a este segmento. Además, el 70% de la población económicamente activa se desempeña laboralmente en este sector. En ese sentido, manifestó que cualquier iniciativa que implique a este estrato empresarial tendrá un efecto derrame muy importante.

Además de potenciar herramientas que facilitan la financiación, como el Ficalco y el Fogapy, otra medida a tener en cuenta es la formalización del segmento a través de incentivos.

Grütter mencionó que en Paraguay se encuentran distribuidas un poco más de 800.000 mipymes, de las cuales solamente 260.000 se encuentran registradas en la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET). “Existe un gran trabajo por hacer, para que estos emprendimientos puedan acceder a



El sector gastronómico, uno de los más golpeados por la pandemia.



Liz Grütter.

más beneficios”.

Si bien la reactivación de la economía será una tarea del sector privado, es necesario que el sector público acompañe con opciones específicas y prácticas. “Tenemos que cambiar las intenciones por resultados y acciones

concretas”.

En relación al manejo del efecto adverso como consecuencia de la pandemia, señaló que la situación desnudó la carencia de programas sociales para contrarrestar dificultades económicas complicadas.

La empresaria cuestionó la ausencia de una mejor estrategia para articular herramientas como el Fogapy, que durante todos estos meses mostró una lenta ejecución. “Hay miles de empresas que están expectantes de los préstamos enmarcados dentro del Fogapy. El acceso a estos créditos puede significar seguir operando en el mercado o tener que cerrar la cortina”, sentenció.

CIFRAS

97% de las empresas paraguayas corresponden al segmento de las mipymes.

70% de los empleos de la población económicamente activa del país son en las mipymes.

10% de la población de Paraguay tiene actualmente acceso a medios de pago electrónicos.

“Miles de empresas están expectantes de los préstamos enmarcados dentro del Fogapy. El acceso a estos créditos puede significar seguir operando en el mercado o tener que cerrar la cortina”, Liz Grütter.

“La información que se puedan generar en esas transacciones por medios electrónicos van a facilitar el crédito, y el acceso al crédito es el derecho más soberano y más justo que actualmente la población no recibe”.

Gloria Ortega.

ADOPCIÓN DE HÁBITOS DIGITALES



Gloria Ortega.

Gloria Ortega, gerente de Bancard, fue otra de las panelistas invitadas por Dende para ofrecer su perspectiva, en su caso, sobre la transformación digital. Señaló que el problema más grave de Paraguay, en términos de digitalización, es que se decidió dar la espalda a la tecnología.

En cuanto a la inclusión financiera, señaló que es una tarea pendiente que cada paraguayo pueda acceder a algún medio de pago electrónico y el derecho a poder realizar transacciones en un gran sistema financiero interoperable. “La información que se puedan generar en esas transacciones van a facilitar el crédito, y el acceso al crédito es el derecho más soberano y más justo que actualmente la población no recibe”.

Actualmente, solo el 10% de la población de Paraguay tiene acceso a medios de pago electrónico. A modo de comparación, la gerente de Bancard señaló que en Uruguay es más del 20%, y en Brasil ya se acercan al 50%. Ortega señaló que la incorporación de medios de pago electrónico permitirá generar datos, que servirán como evidencias para proyectar políticas públicas trazables y sostenibles. “La tecnología genera una sola versión de la verdad, y es una herramienta para luchar contra la corrupción”.

ESPACIO PARA EL ANÁLISIS

Plaza Pública Dende es denominado el espacio establecido por la organización para analizar la situación del país, desde la perspectiva económica. Ante la situación actual, estos encuentros se realizan en línea.

El año pasado, la situación estuvo marcada por situaciones externas delicadas por la caída de la economía de los países vecinos y a nivel interno por una sequía que afectó a la producción agrícola del país. Como consecuencia, el

crecimiento del PIB de Paraguay fue del 0%.

Este año, el efecto del covid-19 se sintió prácticamente en todo el mundo. Paraguay, según los últimos pronósticos, tendrá una caída del 3,5% de PIB. Sin embargo, es prudente diferenciar los diferentes sectores productivos del país, ya que existen algunos que fueron duramente golpeados y otros que pudieron seguir con sus actividades dentro de parámetros normales.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

LUQUE

PROFESIONALISMO Y CONFIANZA DESDE 1998

César Ravines, hace 22 años se dedica al rubro de las turbinas con la creación de su empresa Turbotec. La empresa nace de la necesidad de ofrecer al mercado un lugar con profesionales entendidos en el tema.

De profesión técnico superior en Hidro-neumática y Mecánica de Precisión, César desde muy joven estuvo involucrado en la mecánica. A lo largo de su carrera profesional se desempeñó en diversos trabajos, recorrió Itaipú y Yacretá a través de la empresa CIE, lugares que le permitieron experimentar de primera mano el trabajo en turbinas de gran magnitud.

“Turbotec nace ante la falta de talleres de confianza que se dedicaran al rubro de las turbinas. Falta un poco de tecnología en el área y comencé a interiorizarme en el tema y a trabajar”, dijo.

En 2017, César sufrió un accidente cerebrovascular que lo dejó en cama y su completa rehabilitación demoró cerca de 3 años, debido a eso tuvo que cerrar las puertas de las sucursales de su empresa en el centro de Asunción y en el interior del país. Tras una lenta recuperación y con el apoyo de su familia, se levantó con más fuerzas y reabrió



Turbotec realiza servicios de venta y reparación de turbocompresores.

“Somos catalogados en Brasil como la mejor empresa de reparación en Paraguay”.

las puertas de su negocio. A la fecha Turbotec posee una casa matriz en Luque.

“La mayor dificultad para todo emprendedor es ganar la confianza de la clientela, como perdí 3 años en cama y rehabilitación, prácticamente tuve

que empezar de nuevo. Los mismos clientes me ayudaron a continuar, esa fue una motivación muy grande que tuve”.

En la actualidad y gracias a mucho esfuerzo, Turbotec alcanzó prestigio internacional en Brasil por ser una de las empresas de reparación de turbinas mejor catalogadas en Paraguay.

A nivel personal, César menciona que es una gran satisfacción ser reconocido por la trayectoria y dedicación de tantos años. Además, comenta que la perseverancia en momen-

La mayor dificultad para todo emprendedor es ganar la confianza de la clientela.

tos difíciles fueron las claves para sacar adelante su negocio. Como mensaje final, el emprendedor de la semana anima a las personas a materializar las ideas: “Con perseverancia, dedicación y honestidad se construyen cosas buenas”, afirma.



Datos del emprendimiento

Turbotec realiza servicios de venta y reparación de turbocompresores, de todas las marcas que existen en el mercado. Retira los turbocompresores de su propio taller, distribuye y vende repuestos para turbos Caterpillar, Garrett, IHI, BorgWarner, Holset, entre otras importantes marcas, trabaja con flotas de vehículos y realiza asesoramiento técnico y presupuestos sin cargo.

Dirección: De las Residentas 119, Luque.

Contactos: (0971) 655-565.

Redes sociales:

@TurbotecPy y www.turbotec.com.py



César fue seleccionado para una capacitación de turbos y turbinas en Mato Grosso.



instituto Leonardo da Vinci en Lima Perú año 1984 con máquinas de control numérico computarizado.



Removiendo una turbina de barco para su mantenimiento y reparación.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA
CAACUPÉ

Cajas para regalos personalizada.

Cajas multiuso para la mejor presentación de productos.

Bolsas multiuso con logos empresariales.

La empresa Julio Centurión, Empaques y Envases de cartón - Ind. Gráfica Serrana ofrece al mercado productos de imprenta como revistas, carpetas corporativas, talonarios, recibo de caja, talonarios Facturas, etiquetas, sticker, afiches, trípticos, impresiones digitales, volantes, banners y tarjetas personales.

“Somos una empresa dedicada y responsable con productos de amplia gama y calidad, centrada en las necesidades de cada cliente. Contamos con recursos humanos profesionales”, menciona su pro-

CONVENIENCIA Y BUENOS PRECIOS EN PRODUCTOS DE IMPRENTA Y PACKAGING

pietario, Julio Centurión.

Además de los servicios de imprenta, la empresa se especializa con productos de Empaques y Envases de cartón Realizan cajas para todo tipo de productos como cajas de regalos empresariales, bolsas personalizadas para supermercados y tiendas, cajas para productos alimenticios.

La empresa trabaja con

empresas, proveedores y clientes de diferentes rubros con precios especiales para la producción de productos.

“Los mayoristas tienen ventajas como en el volumen de producción, fabricación de productos en masa y los bajos costos en adquisiciones de insumos. Gran inversión con altas ganancias”, dice su propietario.

CONTACTO Y DIRECCIÓN

La empresa atiende de lunes a viernes de 07:30 hs. a 12:00 hs. y de 13:30 hs. a 18:00 hs. Sábados de 07:30 hs. a 12:00 hs.

Redes sociales: @jcenturionpackaging.
Contactos: (0511) 243- 881 (0971) 546-271 y (0971) 579-166.

Dirección: Av. Tte. Fariña Esq. Eugenio Escurra, Caacupé.

MARCAR LA DIFERENCIA

Julio Centurión Empaques y Envases de Cartón - Ind. Gráfica Serrana se compromete con cada uno de sus clientes, abarata costos y mantiene su calidad única que la distingue entre las demás empresas de la ciudad de Caacupé. Cuenta con maquinarias y tecnología de amplio formato que protege el medio ambiente.

FERNANDO DE LA MORA

VENTAS ESPECIALES PARA MAYORISTAS


Los mejores productos para empresas con costos preferenciales.

Varios productos para tiendas y negocios.

Caja exagonal a tan solo 1.500 gs. en paquetes de 10 unidades

CONTACTO Y DIRECCIÓN

María Felicidad González, 1615 y 11 de Setiembre.

Contactos al: 0984 194-248

En Envases y Más se enfocan en la identidad empresarial. Fabrica en grandes cantidades servilletas, recipientes desechables para comidas y bolsas con los logotipos de empresas y negocios.

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

Con más de 6 años de experiencia en el rubro de envases descartables, cuenta con flota propia para envíos a todo el país.

Para emprendedores ofrece artículos como cajas Picnic para sorpresa, ideal

para bocaditos o deliverys. A partir de 10 unidades el precio de cada uno es de G. 2.500. Otra opción son las cajas microcorrugadas resistentes para almacenar todo tipo de cosas a G. 1.800 a partir de 10 unidades.

des.

Para las tiendas de ropas ofrece novedosas bolsas con cordón en tamaños diferentes a partir de G. 2.500.

Los dedicados al rubro de la gastronomía encontrarán

bolsas PP de 100 unidades en varias medidas para masitas, panificados o delivery de almuerzos.

Para los envíos se requiere una compra mínima de G. 100.000. Las entregas se hacen de lunes a viernes.

GOBIERNO

LA PRENSA

La Secretaría Nacional de Cultura (SNC) anunció que el periodo de postulación para la conformación de se extiende hasta el 31 de agosto.

Buscan herramientas para fomentar y desarrollar el proceso cultural

CONVOCAN PARA ESTABLECER MESAS TÉCNICAS DE CULTURA

Desde la SNC afirman que las mesas técnicas de cultura son herramientas de participación ciudadana para la construcción de políticas públicas de los diferentes sectores. Tiene el objetivo de fomentar y desarrollar los procesos culturales a nivel nacional.

La actual convocatoria es para integrar las mesas técnicas de los sectores de artes visuales y cultura viva comunitaria.

Las mesas además se convierten en espacios de diálogo y de construcción participativa de los diversos sectores culturales de Paraguay, que la SNC im-



La actual convocatoria es para integrar las mesas de artes visuales y cultura viva comunitaria.

plementa desde hace unos años en los sectores del libro, artes escénicas, música

ca y afrodescendencia.

La invitación está dirigida a las asociaciones, or-

ganizaciones y gremios sin fines de lucro y que estén legalmente constituidos.

Estas mesas técnicas representan espacios de diálogo y de construcción participativa de los diversos sectores culturales de Paraguay.

Estas mesas estarán integradas por representantes de la SNC, el Consejo Nacional de Cultura y de las asociaciones, organizaciones y gremios. La convocatoria permanecerá abierta hasta el próximo 31 de agosto.

Los interesados en formar parte de alguna de las mesas técnicas de cultura

son: escritura pública de constitución de la entidad o de la ONG, copia de última Acta de Asamblea Ordinaria y de elección de autoridades, fotocopia de cédula de identidad de las autoridades correspondientes, listado actualizado de socios (nombres y cédula de identidad), nota de solicitud de participación en las mesas técnicas de cultura.

La oficialización de las mesas será a través de una resolución de la máxima autoridad.

Para conocer más detalles, los interesados pueden acudir a las redes sociales de la SNC o al sitio web de la institución (www.cultura.gov.py).

ALIANZAS QUE IMPULSAN LA CAPACITACIÓN DE JÓVENES

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) acordó convenios de cooperación con varias empresas privadas y entidades públicas, con el objetivo de proponer actividades en el ámbito de la capacitación de jóvenes a través del Ser-

vicio Nacional de Promoción Profesional (SNPP).

En el marco de esta iniciativa, la cartera de Trabajo firmó un acuerdo con la firma Bebidas del Paraguay S.A. para coordinar acciones que permitan la formación y capacitación a través de pasantías laborales

para jóvenes estudiantes del SNPP. Con este tipo de alianzas, el MTESS busca reactivar el empleo juvenil.

La institución estatal también estableció una alianza con la cadena de supermercados Kingo, para la formación de adolescentes mediante un programa

de entrenamiento laboral protegido.

Igualmente, el ministerio acordó una alianza con la Municipalidad de Minga Guazú para unir esfuerzos en busca de la formación y capacitación laboral de los pobladores mediante el SNPP.



Proponen capacitación para adentrar a los jóvenes al mundo laboral.

INVEESA
Investigaciones y Verificaciones S.A.

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

Tel.: (021) 677 131

Cel.: (0984) 392 843

e-mail: logistica@invesa.com.py

9 años de experiencia avalan nuestro trabajo

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

La inscripción de los equipos se extiende hasta el 27 de setiembre



IMPULSO A LA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN DE LOS JÓVENES

La edición 2020 del concurso “Soluciones para el Futuro” convoca nuevamente a presentar ideas de proyectos que resuelvan problemáticas actuales.

Esta iniciativa de Samsung está orientada a estudiantes de escuelas secundarias de Argentina y Paraguay, y de educación media de Uruguay. Para su desarrollo a nivel local, la marca surcoreana tiene la alianza de la organización Koga.

El certamen busca impulsar la creación de soluciones que puedan resolver problemáticas de las comunidades de los participantes. Por otra parte, fomenta el compromiso social y el talento creativo de los jóvenes estudiantes a través de la implementación de la ciencia y la tecnología.

Paola de la Huerta, coordinadora de concursos de innovación de Koga, explicó que “Soluciones para el Futuro” pretende explorar el potencial de los jóvenes estudiantes de nivel secundario. Por otra parte, este certamen fomenta el espíritu emprendedor y permite a los jóvenes participantes la posibilidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos en la creación de proyectos.



Paola De La Huerta.

El concurso está dirigido a colegios públicos y subvencionados, como también a organizaciones educativas que trabajan con chicos en situaciones vulnerables del séptimo grado hasta el tercer año de la media. Admite equipos mixtos, con un mínimo de dos participantes y un máximo de cinco.

El proceso implica una activa participación de los docentes. Los participantes que presentan sus ideas deben tener el acompañamiento de un profesor. Es decir, es un miembro más del equipo.

Una de las características más valorada de las ideas que se presentan es la viabilidad, explicó la coordinadora. Además, se evalúa la aplicación de los conocimientos aprendidos en el colegio, como matemáticas, informática, entre otras ciencias.

Es importante mencionar que los estudiantes paraguayos compiten con sus pares de Argentina y Uruguay, y que, si bien el nivel de educación puede variar, la creatividad para buscar soluciones innovadoras no conoce de límites.

Finalmente, la etapa de capacitación y el evento final. En este periodo, los equipos finalistas deberán participar en un entrenamiento de dos días. El 27 de noviembre está prevista la elección del equipo ganador.

OBJETIVOS Y DESAFÍOS

“Soluciones para el Futuro” contempla cuatro objetivos principales: potenciar la vocación científica, la promoción de jóvenes como agentes de cambio, implementar una nueva metodología de aprendizaje basada en proyectos, y el aporte de herramientas para docentes.

En cuanto a los desafíos, el certamen plantea cuatro ejes relacionados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Estos son: sociedad justa, cuidado del medio ambiente, salud y educación.

Los desafíos son solamente ejes de referencia. Es decir, dentro de cada uno pueden surgir varios problemas que requieren de soluciones, explicó. “Lo fundamental es que vean qué está sucediendo en sus entornos actualmente y pensar en alternativas de solución”.

Es importante mencionar que los estudiantes paraguayos compiten con sus pares de Argentina y Uruguay, y que, si bien el nivel de educación puede variar, la creatividad para buscar soluciones innovadoras no conoce de límites.

ETAPAS

El concurso consta de tres etapas. La ideación, que tiene un plazo del 1 de julio al 27 de setiembre del 2020. En este lapso se deben formar los equipos y presentar las ideas en la plataforma del desafío. Paralelamente se dictarán talleres de ideación para los jóvenes.

Posteriormente se encuentra la etapa de cocreación, del 7 de octubre al 2 de noviembre de este año. Durante este tiempo, 30 equipos seleccionados tendrán la oportunidad de profundizar en las propuestas planteadas y en el desarrollo de sus proyectos.

Finalmente, la etapa de capacitación y el evento final. En este periodo, los equipos finalistas deberán participar en un entrenamiento de dos días. El 27 de noviembre está prevista la elección del equipo ganador.

CIFRAS

13.626

estudiantes ya participaron en este certamen, desde el primer desafío en el año 2014.

3.688

ideas fueron inscriptas desde la primera edición de “Soluciones para el Futuro”.

ACTUALIDAD

LA PRENSA

ADVANCE ACADEMY
HABILITA CAPACITACIONES

TALLER PARA POTENCIAR LAS HABILIDADES DE PROFESIONALES



Esta actividad educativa puede tener una gran incidencia en los resultados profesionales y personales. El mundo de la venta está muy ligado a esta propuesta de Advance Academy.

Las técnicas de persuasión y negociación de clientes es el tema que se quiere enfocar en una videoconferencia a través de Zoom. El disertante y director de la organización, José Muñoz, informó acerca de puntos específicos a ser desarrollados, como por ejemplo: el poder de la persuasión, persuasión, no presión, técnicas de persuasión, con patrones del lenguaje y PNL.

En el programa también figuran otros aspectos como la importancia de la persuasión para fidelizar clientes, como encarar una mesa de negociación y quienes intervienen.

En el mundo de las ventas, los tipos de negociación son de suma importancia. En este campo se debe tener en cuenta el resultado, la relación, y otros factores determinantes que ayudan a conseguir los resultados.

En la jornada educativa, Muñoz acercará sugerencias y compartirá experiencias para graficar hacer entender a los participantes como superar cada situación que se pueda presentar en los distintos escenarios. El manejo

de los conceptos es esencial para identificar los beneficios de este tema.

Hay puntos que las personas no deben descuidar en las negociaciones, y en caso de haberlo olvidado tiene que entender como reencauzar una negociación caída. Este tipo de debates son necesarios para sumar resultados óptimos en los procesos.

Una pregunta frecuente que se realizan los comerciales son si existe posibilidad de venta de cualquier producto si es que se aplica la persuasión o la buena negociación. En esta videoconferencia, los interesados obtendrán una respuesta.

La disertación se realizará el 8 de setiembre, de 19:00 en adelante. Las inscripciones están habilitadas y tienen un costo promocional de G. 100.000 más IVA hasta el 5 de setiembre. Luego de esa fecha se cobrará el precio normal de G. 150.000.

El monto requerido incluye la clase grabada, el material en PDF, un certificado de participación digital.

El teléfono disponible para consultas es el 0986 944-649.

En el programa también figuran otros aspectos como la importancia de la persuasión para fidelizar clientes, como encarar una mesa de negociación y quienes intervienen.



Lunes a Viernes
10:00 hs.

Un producto más de



gente de prensa s.a.



UNICANAL

PRECIOS PREFERENCIALES PARA EMPRENDEDORES

Bloques:

- Oportunidades de Negocios
- Empresariales

Beneficios:

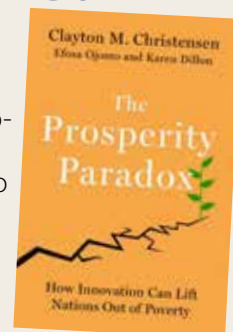
- Conectás con tu público
- Incrementás tus ventas
- Pociónás tu marca

Contactános:
0981 228 649

LIBROS

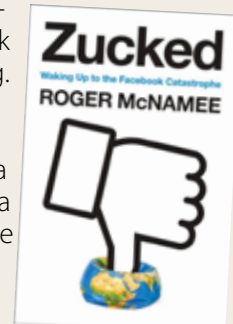
THE PROSPERITY PARADOX

En este libro, el profesor de Harvard Clayton Christensen –creador del concepto de innovación disruptiva– propone un nuevo enfoque sobre el problema de la pobreza: no enfocarse tanto en eliminarla, sino más bien en crear una prosperidad de largo plazo. Y da a los emprendedores un lugar destacado por su poder de transformación de los mercados y creación de nuevas fuentes de riqueza, empleos e incluso un cambio cultural.



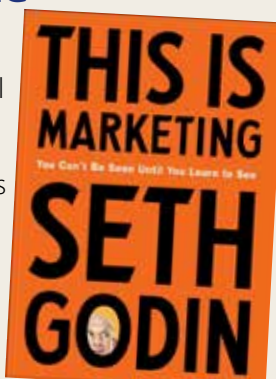
ZUCKED: WAKING UP TO THE FACEBOOK CATASTROPHE

El autor fue uno de los primeros inversionistas en Facebook y mentor de Mark Zuckerberg. Y en este libro analiza de manera crítica la evolución del modelo de negocios de la empresa y su desilusión con la respuesta de su fundador ante los escándalos de filtración y manipulación de datos personales de sus usuarios. Una obra imprescindible para comprender los riesgos potenciales de Internet para las sociedades democráticas.



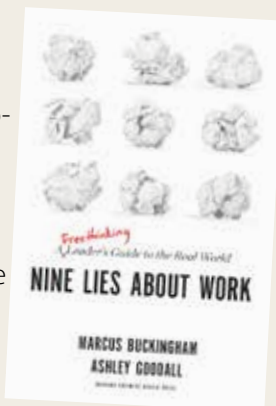
THIS IS MARKETING

En este nuevo libro, Seth Godin vuelve a la esencia del marketing: escuchar al cliente. Cuando una empresa no lo hace, ahí está la causa del fracaso de sus estrategias de promoción y de sus ventas bajas. El autor plantea además que, más allá de su objetivo natural de conseguir más clientes para sus empresas, los mercadólogos son hoy transformadores culturales y sociales.



NINE LIES ABOUT WORK

Este es un libro sobre liderazgo nada convencional, ya que se encarga de desmentir algunos de los conceptos más arraigados sobre el manejo de equipos. Por ejemplo, que la gente siempre tiene potencial, que lo más importante es la cultura corporativa, o que un empleado siempre necesita recibir feedback sobre su trabajo. Con un mayor enfoque en el concepto de "individuos que trabajan juntos", los autores plantean conceptos como el desarrollo personal, la fortaleza de los equipos y la necesidad de una coincidencia entre los propósitos de la empresa y de los empleados.



1. Tener presencia en al menos dos redes sociales distintas

Si lo que quieres es construir tu marca profesional, dar a conocer tu negocio, o promocionar tu página web o blog, no pongas todos los huevos en una misma cesta. Diversifica. O lo que es lo mismo: ten presencia en al menos dos redes sociales distintas para poder atrapar más oportunidades. Quizás un lector de tu blog sí tenga un perfil en Facebook pero no en Twitter, y a otro le suceda todo lo contrario. O puede que un tercero sólo utilice Instagram para estar al día de las páginas que sigue. Este es el principal motivo por el que debes estar presente en un mínimo de dos redes sociales distintas: para que todo tu público objetivo pueda seguirte dependiendo del medio que ellos –y no tú– utilicen.

2. Publica actualizaciones con frecuencia

¿Qué pensarías tú si una empresa o un blogger publicase en su perfil de Facebook actualizaciones una vez cada 2 o 3 días? Creerías que no se lo toma en serio, o que si no tiene tiempo para publicar en redes sociales, menos tendrá para contestarte si le haces una pregunta. O simplemente te olvidarías de él o ella. No tengas miedo a compartir contenido y hazlo de forma diaria. La frecuencia puede variar según la plataforma donde estés y de tu audiencia, así que mide las reacciones de tus seguidores a cada publicación para ver cuáles son los mejores resultados.

3. Enlaza tus perfiles con tu página principal

No hay nada peor para un seguidor que no ser capaz de encontrar tu página web, blog, o tu tienda virtual. Por eso es importante que pongas un enlace en todos tus perfiles a la dirección web de tu sitio. Mantén el mismo nombre en todos tus perfiles, y anima a tu audiencia a seguirte en tus otras redes sociales. Asegúrate a su vez de enlazar en tu página a todas las redes sociales donde estés registrado.



DIEZ CONSEJOS PARA MANEJAR LAS REDES SOCIALES COMO UN PROFESIONAL

4. Conoce a tus seguidores

Siempre debes transmitir que eres una marca, un profesional o una empresa cuando se trata de tus seguidores. Pero también debes adaptarte al tono o a las interacciones que éstos realicen contigo. Si el contenido que más comparten o comentan son videos o imágenes, trata de adaptarte a ellos y aumenta tus publicaciones con este tipo de actualizaciones.

5. ¡No seas un robot!

Quizás te parezca obvio, pero el objetivo de las redes sociales es la comunicación humana. Y es ahí donde precisamente está la magia. Así que por favor, no te comportes como un robot que siempre contesta lo mismo, utiliza las mismas palabras, o se muestra distante al hablar con los demás.

6. Publica contenido no relacionado con tu página

Esto tiene mucho que ver con mostrarte humano en estas plataformas. Una buena estrategia es la de publicar contenido relacionado con la vida cotidiana, con curiosidades y aspectos no relacionados con tu negocio o marca. Si cada tuit o noticia en Facebook es para promocionarte, tus seguidores se cansarán rápido

y desaparecerán. Comparte un chiste o una imagen graciosa de vez en cuando. Celebra acontecimientos mundiales o días festivos. A nadie le gusta que le estén intentando vender algo constantemente.

7. Ofrece valor en cada publicación

Estás contestando a tus seguidores y construyendo una relación con ellos. Pero al fin y al cabo eres una marca o un negocio, y tú quieres algo más que ser su "amigo". Lo que quieres es construir una red de clientes e intentar establecerte como compañía o profesional. Por eso, publicar contenido de valor para tu público te ayudará a que te vean como alguien que puede ayudarles y que tiene autoridad en ese sector.

8. Contesta a TODO el mundo

Así de simple: contesta a todos tus seguidores que te dejen una pregunta, felicitación, o cualquier tipo de comentario para que vean que estás presente. De este modo construirás una relación de confianza con ellos.

9. No seas elitista

No trates y hables sólo de forma especial con un pequeño grupo de gente y haga sentir a los "nuevos" en tu perfil como si fuesen extraños que no son bienvenidos. Intenta que cada individuo con el que te comuniques se sienta mimado por ti y parte de esa comunidad.

10. Muestra tu compromiso con causas solidarias

Durante acontecimientos solemnes como desastres naturales, tragedias, atentados terroristas, etc., no publiques contenido que no esté relacionado con ese evento. Si tenías alguna publicación programada, quítala y publícala más adelante. En caso de que compartas algún contenido que no tenga que ver con esa tragedia tus seguidores pueden verte como alguien insensible y perjudicar tu imagen de marca. Publica algún mensaje que muestre que te solidarizas con esa causa en concreto.

Matty López Boutique @mattylopez01
 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
 versallesrecepciones@gmail.com
 @versallesrecepciones
 Versalles Recepciones

SONIA RIQUELME SALON DE BELLEZA
 Mcal. López c/ Waldino Lovera
 Cel.: 0994 346573

AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio. 0981-228.649 E-mail: avisos@gentedeprensa.com.py

LUNES 31 DE AGOSTO ROLPLAY INSTITUTO Evento: Cursillo de Pasantía Profesional Supervizada Hora: 19:00 a 21:00 Plataforma: E-Learning (campus virtual) Contacto: (0981) 418-219		MIÉRCOLES 2 DE AGOSTO VIRTUS ASOCIADOS, CONSULTORA Evento: PNL Nivel Practitioner Hora: 19:00 Dirección: VIRTUS Asociados, Consultora Contacto: (021) 303-049		SÁBADO 5 DE SETIEMBRE BELUGUA CREACIONES Evento: FERIA DE DULCES & SALADOS Hora: 08:00 a 17:00 Dirección: 21ª Proyectada y EE.UU. Contacto: (0992) 283-038		DOMINGO 6 DE SETIEMBRE OPERACIÓN SONRISA PARAGUAY Evento: Kilómetros por Sonrisas Hora: 07:00 Dirección: Parque Guasu Metropolitano Contacto: (021) 670-014		MARTES 8 DE SETIEMBRE AUDA ROIG Evento: Etiqueta en la Mesa - Modalidad Virtual Hora: 19:30 a 21:00	
LUNES 31 DE AGOSTO A&SO CONSTRUCCIONES Y TECNOLOGÍA Evento: Curso de Técnico en Refrigeración Hora: 09:00 Plataforma: Zoom Contacto: (0974) 587-003		SÁBADO 5 DE SETIEMBRE ACCEPT ASOCIACIÓN PYA. DE COACHING ESTRATÉGICO PROFESIONAL Y TRANSACCIONAL Evento: Certificación Coaching Estratégico Profesional y Transaccional Hora: 08:00 Dirección: Coopec Ltda. Contacto: (0972) 532-448		MARTES 1 DE SETIEMBRE LOCOS POR LAS VENTAS Evento: Gerencia de Ventas 2020 Hora: 19:00 a 20:30 Plataforma: Zoom Contacto: (0981) 619-300		JUEVES 17 DE SETIEMBRE KARINA HUGO Evento: Taller de Elaboración y Edición de Contenido Hora: 18:00 a 21:00 Plataforma: Zoom Contacto: (0981) 418-219			

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

LA PRENSA

CURSOS VIRTUALES DE JAVASCRIPT Y PYTHON

En setiembre, el centro de capacitación Tecpro inicia cursos de lenguajes de programación Javascript y Python. Contar con una computadora y conexión a internet son los únicos requisitos. Es decir, no se necesitan de conocimientos previos.

El curso será íntegramente en línea, y el objetivo es ofrecer conocimientos en el uso de estos lenguajes de programación.

Tecpro estableció los jueves de setiembre, de 19:00 a 21:00 hs. para el desarrollo de Python; y los viernes del mismo mes, también de 19:00

a 21:00 hs para Javascript. Se tiene previsto completar 14 horas por cada módulo.

Javascript es un lenguaje que se lee y traduce en línea, ejecutado en la mayoría de navegadores. Está recomendado para programar aplicaciones y sitios web. Python, por su parte, es dinámico y multiplataforma, preparado para realizar cualquier tipo de programación.

Tecpro es una firma que se inició durante el 2020 como emprendimiento que tiene como principales focos la informática y la educación.



VITRINA PARA IMPULSAR A JÓVENES ENTUSIASTAS POR LA TECNOLOGÍA

El próximo 5 de setiembre comienza la primera fase de la Olimpiada de Informática Aguarandu, evento que busca visibilizar y generar experiencias en torno a la programación y el desarrollo de software.

La misión de esta olimpiada es captar a jóvenes interesados en la tecnología e invitarlos a incursionar en el mundo de la programación. Es una iniciativa de la Organización Multidisciplinaria de Apoyo a Profesores y Alumnos (Omapa).

La Olimpiada Aguarandu contempla un desafío de tres fases, centradas principalmente en la lógica y programación en lenguaje Python. La inscripción tiene un costo de 50.000 guaraníes por cada estudiante. Igualmente, la organización



ofrece la posibilidad de solicitar una beca.

Pueden registrarse duplas de estudiantes del cuarto grado al tercer año de la media, sin la necesidad que sean com-

pañeros. La primera fase será el 5 de setiembre, la segunda está prevista para el 26 del mismo mes, y la tercera para el 28 de noviembre. Todas se desarrollarán en línea.

MI NEGOCIO PROPONE ESPACIO PARA EXPLORAR EL ECOMMERCE

La plataforma brinda la oportunidad de crear una tienda en línea, gratuita y personalizada, sin la necesidad de tener conocimientos de diseño o programación.

Para crear una tienda, el interesado solo debe registrarse en la plataforma de Mi Negocio, escoger la plantilla que mejor se adapte a sus necesidades y comenzar a cargar los productos para vender en línea.

Una de las fortalezas de Mi Negocio es la variedad de medios de pago aso-

ciados a la plataforma. Es decir, permite abonar a través de Bancard, con el uso de tarjetas de crédito y débito; o mediante las billeteras electrónicas de Tigo y Persona, Pago Express y diferentes bocas de cobranza.

Con la plataforma, además, el emprendedor tiene la posibilidad de ofrecer a sus clientes entregas a domicilio en todo el país a través de servicios tercerizados aliados a Mi Negocio o mediante su propia propuesta de delivery.



¿Querés aumentar los ingresos en tu EMPRENDIMIENTO?
¿Tenés ganas de profesionalizar tu EMPRENDIMIENTO?



Te acompañamos desde la consultora **GENTE PROACTIVA S.A.**

- Organizamos tu Departamento Administrativo
- Formación y capacitación en ventas
- Gestiones de formalización de empresas, unipersonales

Contactos: 0982 186 969

Oportunidades para conocer los conceptos básicos sobre el área

OPCIONES PARA APRENDER SOBRE MARKETING DIGITAL

Actualmente, los emprendedores tienen en el ciberespacio diversas alternativas para adquirir conocimientos y herramientas que le permitan desarrollar su plan de mercadeo.

Establecer estrategias de marketing en plataformas digitales es actualmente un factor que puede hacer la diferencia entre seguir en el ruedo o desaparecer como emprendimiento. Las mipymes, muchas veces, no cuentan con las condiciones para contratar agencias especializadas o profesionales independientes que le asesoren en el área.

No obstante, los emprendedores tienen una amplia gama de posibilidades para adquirir conocimientos y herramientas básicas relacionadas al marketing digital en internet, que en muchos casos se encuentran disponibles de forma gratuita.

Una de las tantas opciones es la que se encuentra en el sitio web de Shaw Academy. Actualmente, en la página se ofrece la oportunidad de acceder a un curso de marketing digital gratuito de cuatro semanas.

Programa

El curso se divide en ocho lecciones. Según la información expuesta en el programa, en la primera se ofrece una introducción al marketing digital, se da a conocer los términos de uso frecuente en el área y se presenta los conceptos para comprender los objetivos y los KPI, que son indicadores claves que permiten cuantificar variables y métricas estratégicas.

En la segunda lección se aborda sobre los embudos de marketing.

Además, se proporciona herramientas y recomendaciones útiles para alcanzar los objetivos establecidos en las campañas de marketing.

La tercera lección se centra en los mercados objetivos. Se brinda las habilidades para identificar el público foco, y enseña a realizar análisis del mercado.

El abordaje a los dispositivos móviles y al marketing móvil se tiene previsto para la cuarta lección. En esta etapa se puede aprender a diferenciar entre contenido adaptativo y móvil amigable. Además se brinda un acercamiento hacia las herramientas para mejorar la velocidad móvil y se ofrece recomendaciones para optimizar sitios orientados a estos dispositivos.

La quinta lección plantea las opciones de marketing digital gratuitas. Los capacitadores ofrecen recomendaciones para crear páginas en redes sociales y enseñan a emplear herramientas como Google My Business.

Campañas de búsqueda y visualización, creación de anuncios, las estrategias de puja, entre otros elementos son abordados en la sexta lección.

El trabajo pagado en redes sociales forma parte del desarrollo en la séptima lección. En esta etapa se ofrecen recomendaciones para comprender en qué momento utilizar los diferentes canales, a diferenciar las opciones de



En la actualidad, las plataformas digitales son canales muy usados para campañas de marketing.

campañas de Facebook e Instagram, los tipos de anuncios y las políticas de estas plataformas. Además, los alumnos aprenden conceptos básicos de LinkedIn y Twi-

ter.

Finalmente, en la octava lección se orienta para crear una estrategia digital. Durante este módulo se combina el aprendizaje en las etapas

anteriores: se alinea los mercados objetivos hacia los canales, se establece el plan de contenido, se discute el presupuesto y se determina las estrategias.

Una de las tantas opciones es la que se encuentra en el sitio web de Shaw Academy. Actualmente, en la página se ofrece la oportunidad de acceder a un curso de marketing digital gratuito de cuatro semanas.

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

LA Vidrios de larga durabilidad y resistencia

La vidriería Diamante Templados & Divisorias se ubica en la ciudad de Itá, con más de 40 años en la ciudad ofreciendo trabajos en cristales, espejos, encuadres, mamparas, templados, divisorias para oficinas, accesorios, carpintería de aluminio, puertas y ventanas. Los cristales empleados vienen en diferentes presentaciones de milimetrages y colores.

Su propietario, Isidro González, comenta que los trabajos de obra en cuanto a colocación de



divisores de oficinas, cabinas sanitarias, cielorrasos de PVC, desmontables y de yeso acartonado son los más frecuentes en oficinas y comercios.

“Lo que caracteriza a la empresa es la seriedad en cada trabajo. Apuntamos a ofrecer un buen servicio con responsabilidad”, menciona González.

El local se ubica en Domingo Martínez de Irala y Pdte. Franco, Itá. Contactos al (0981) 247-979 y (0981) 385-457.

ITÁ

LA Auditorías y asesorías contables para empresas

Allen & Vargas es una empresa dedicada a la Auditoría externa, Asesoría Contable, Tributaria, Financiera Laboral y Administrativa con el fin de ofrecer al mercado una propuesta basada en la confiabilidad y competencia.

Su propietario, el Lic. Gerardo Allen, cuenta con las respectivas habilitaciones para suscribir informes de auditoría impositiva ante la Subsecretaría de Estado de Tributación y ante la Secretaría de Prevención de Lavado de Dinero o Bienes. Además, la firma cuenta con la aprobación del Instituto Nacional de Cooperativismo (Incoop), categoría “1”.

“Nuestras principales actividades comprenden la auditoría, el asesoramiento impositivo y laboral, la contabilidad, asesoramiento contable y servicios relacionados”, menciona el Lic Allen.

La empresa se ubica en Av. Carlos Antonio López 837. Atiende de lunes a viernes de 08:00 a 18:00 hs. Contactos (021) 420-365.

AREGUÁ

LA Mascotas al cuidado de profesionales

La clínica veterinaria Areguau se dedica al cuidado de mascotas pequeñas de compañía con todo lo relacionado a desparasitación, vacunación, clínica médica general, análisis laboratoriales, internaciones, procedimientos quirúrgicos básicos, venta de medicamentos, insumos veterinarios, accesorios y balanceados.

Además, mascotas de diferentes razas y tamaños pueden acceder a los servicios de estética con baño y peluquería.

“El compromiso que tenemos con nuestros pacientes, la constante actualización de nuestros procedimientos en la clínica y el buscar una solución factible para cada paciente adaptándonos a la situación de cada propietario es lo que nos diferencia de otras veterinarias”, comenta Fátima Méndez, propietaria del lugar.

Areguau se ubica en Av. Gobernador Irala c/ Las Residentas. Areguá. Contactos al (0994) 764-120. En redes sociales la veterinaria se encuentra como @Are-Guau.



ASUNCIÓN

LA Familias inversoras adjudican departamentos

Fortaleza S.A. realizó la adjudicación de departamentos, donde 6 familias fueron beneficiadas. Las adjudicaciones se realizaron mediante la capitalización de activos por medio del ahorro en ladrillos por el cual se designó a inversores por medio de un sorteo y licitación.

Los 6 inversores tendrán un departamento cada uno en el edificio Fortaleza Boggiani, ubicado en Boggiani y R.I. 3 Corrales, sitio donde actualmente se encuentra en demolición la construcción anterior para dar paso a esta moderna edificación.

Fortaleza sigue capitalizando los aportes por medio del avance de obras, como los edificios Fortaleza Azara, Fortaleza Mariscal Estigarribia y Fortaleza 25 de Mayo, además de los trabajos de demolición de la edificación actual en Boggiani para levantar lo que será el nuevo edificio en esa zona.

ITAUGUÁ

LA Centro de estética enfocado al bienestar

El&Ella es un centro integral ubicado en la ciudad de Itauguá con servicios de gimnasio, nutrición y estética.

El centro tiene la misión de ofrecer en un solo lugar múltiples servicios de nutrición, estética facial, corporal, gimnasio y fisioterapia. “Contamos con profesionales en cada área con equipamientos modernos para el cuidado y tratamiento de las personas”, detalla la Lic. Gloria González, propietaria del lugar.

El centro integral trabaja con las mejores empresas reconocidas en el ámbito de la salud y la belleza que abastece al local de insumos para llevar a cabo todos los tratamientos. El&Ella se ubica en Tte. Esteban Martínez casi virgen del Rosario, Ciudad de Itauguá. En Instagram se encuentra como @elyellagym. Contactos y reservas al (0961) 904-603.



GERENCIAMIENTO

LAS 7 "S" DEL ÉXITO

Según estudios realizados en los Estados Unidos, existen siete eses que son de suma importancia para llegar al éxito en las empresas. Este modelo se elaboró en el 2015, luego de investigar a las organizaciones más auspiciosas de EE.UU. y Japón. En consideración a este universo se identificaron siete puntos que inciden directamente en el desempeño empresarial. La lista es la siguiente:

Estrategia (Strategy):

Contar con una buena estrategia, que indique el mejor camino a seguir, de acuerdo al entorno y a los recursos con que contamos determina las metas, los tiempos y los plazos.

Estructura (Structure):

Se refiere a la estructura de la organización y a las relaciones de autoridad y responsabilidad que en ella se dan.

Sistemas (Systems):

Se refiere a todos los procesos internos, formales o informales que se dan en la empresa para desarrollar la estrategia.

Personal o equipo de trabajo (Staff):

Las empresas están conformadas por personas que son las que realmente ejecutan los procesos. La administración de personal contribuye enormemente en los procesos de obtención

Competencias (Skills):

Se refiere a las competencias distintivas que se han logrado instalar en la empresa; buscando incorporar como parte del proceso, "lo mejor que se hace".

Estilo (Style):

Es la forma como la alta dirección se comporta, es el modelo a seguir, son las acciones relevantes que incluso, se comunican a cada miembro respecto a las prioridades y compromisos de la empresa para con la estrategia.

Valores compartidos (Shared goals):

Constituyen el soporte de la organización, forman las creencias, las actitudes y orientan todas las acciones de la empresa.



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
✉ salonmetropolitano2017@gmail.com
☎ 0981 458 891 - 0986 399 006
 Metropolitan Centro de Evento.

9 años de experiencia avalan nuestro trabajo

INVERSA
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

IMPORTANTE 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

PRENSA
El Semanario de los Emprendedores

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

Suscribite a nuestro semanario!!!

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 Catering 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 Tranchaco, 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 consultoría 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

CAPIATÁ

LA HOGAREÑA

Llega a los hogares con propuestas dulces y saladas para ocasiones especiales.



El local gastronómico se ubica en la ciudad de Capiatá, en un solo lugar ofrece a los habitantes de la zona la fusión entre comidas dulces y saladas. La especialidad del local son las tortas personalizadas para cumpleaños, aniversarios o encuentros familiares, donde el sabor y la creatividad son el distintivo.

También se enfoca en la preparación al por mayor de comidas dulces y saladas para encuentros sociales de toda índole. A partir de G. 150.000 se puede adquirir un surtido de 100 bocaditos. Cuenta con delivery para la entrega de sus productos que deben ser solicitados dos días antes.

Cabe mencionar que todos los productos se elaboran en el sitio de forma



casera.

Para los que visitan La Hogareña, en los exhibidores encontrarán panes, bizcochuelos, capuccinos, chocochinos, tartas y comidas tradicionales como chipas con cocido, sándwiches de pan casero, pan

kesu, empanadas caseras, entre otros.

El local abre de lunes a sábado de 7:00 a 12:00 hs. y de 15:00 a 20:00 hs. Se ubica sobre Boquerón c/Presbítero Moreno, Capiatá. Contactos al 0983 974-631.

El tiempo

JUEVES
Máx: 37°
Mín: 23°



VIERNES
Máx: 37°
Mín: 22°



SÁBADO
Máx: 38°
Mín: 22°



DOMINGO
Máx: 36°
Mín: 16°



LUNES
Máx: 31°
Mín: 14°



MARTES
Máx: 24°
Mín: 12°



MIÉRCOLES
Máx: 20°
Mín: 11°



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

LA PRENSA

El Semanario de los Emprendedores



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

PAUTÁ CON NOSOTROS 0981 22 86 49

Fuente: NAUTA