

**FANTY PRENDAS VISTE CON ONDA A SUS CLIENTES**

La boutique diseña cómodos y exclusivos modelos de remeras, blusas, básicas, conjuntos, kimonos y otras prendas que destacan la personalidad y belleza femenina.



• PÁGINA 12

Marina Ayala, propietaria de Marisol Creaciones

**“LA ACEPTACIÓN ES EL OXÍGENO DEL EMPRENDEDOR”**

Se inició en el mundo de la confección de prendas para bebés como una aventura, hasta que descubrió que esa es la pasión que quería instalar en sus días de por vida. Así empezó su negocio propio Marina Ayala.

• PÁGINA 3



**FRANKY STORE Y TENDENCIAS UNISEXS AVANTAJAN CON PRECIOS A MAYORISTAS**

Ambos comercios trabajan de forma directa con personas o emprendimientos que tienen la reventa como modelo comercial. Las firmas quieren sumar nuevos clientes.

• 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.

GOBIERNO

**ASISTENCIA PARA EMPRENDEDORES**

“Técnica en imagen comercial y posicionamiento”, fue el tema de capacitación. El MTESS llegó a distintas ciudades del país con este entrenamiento para potenciar las ventas.

• PÁGINA 5



MARKETING

**CLAVES EXITOSAS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS**

Atraer consumidores y fidelizarlos es una misión compleja. Los negocios deben destinar presupuesto offline y online en sus departamentos de comunicación. Es un camino para entrar en competencia.

• PÁGINA 10

ACTUALIDAD

**PRESENTAN NUEVO CENTRO DE ATENCIÓN A SU PÚBLICO**

La Fundación Paraguaya reinauguró su sucursal de San Lorenzo. El motivo de trasladarse a un nuevo local es darles mayor comodidad a sus emprendedores.

• PÁGINA 7

Las micro, pequeñas y medianas empresas tienen grandes desafíos e inquietudes. Nuevas estrategias deben ser instaladas en el segmento y para ello es necesario conocer los nuevos modelos de negocios y negociación. El endeudamiento es una gran dificultad con la que se enfrentará.



**ORDEN Y RETO**



Una encuesta reveló los aspectos que afligen al segmento

# INQUIETUDES Y DESAFÍOS DE LOS EMPRENDEDORES

El endeudamiento, la búsqueda de nuevos clientes y las estrategias para mantener a los actuales representan las principales preocupaciones de los comercios.

**E**n una encuesta desarrollada durante el mes de setiembre por la consultora Nauta y la Asociación de Emprendedores del Paraguay (Asepy), se refleja que el principal motivo de preocupación son las deudas. Según el reporte, el 42% de las personas consultadas en este trabajo de evaluación mencionaron este factor como causa de intranquilidad.

Comercio y servicio son sectores que sufrieron una caída abrupta en sus ingresos en los últimos meses, e incluso son muchos los que dejaron de generar. Para agravar la situación, las cuentas por alquiler, pago de proveedores, impuestos, deudas anteriores y gastos fijos se acumularon y sobrepasaron las ganancias.

Los segmentos mencionados esperan la aceleración del proceso de reactivación comercial. Por otra parte, muchas mipymes se encuentran con dificultades para acceder a los créditos de emergencia debido a las deudas que acarrean.

Con el 37%, el segundo aspecto que preocupa a los emprendedores es la capacidad de obtener nuevos clientes para sus negocios; mientras que mantener a los actuales se encuentra en el tercer lugar, con el 36%.

Según el reporte de Nauta y Asepy, la cuarentena obligó a las empresas a reestructurar sus modelos de negocios, servicios y productos para continuar con la generación de ingresos. Es decir, tuvieron que adoptar estrategias muy distintas a las que estaban acostumbradas.



El incremento de las deudas es un factor preocupante.

## CIFRAS

**42%** de las personas consultadas en la encuesta mencionaron que la acumulación de deudas es el factor más preocupante en la actualidad.

**37%** de los encuestados señalaron que las dificultades de mantener a sus clientes representan el principal factor de intranquilidad.

**36%** de las personas que fueron consultadas expresaron que la principal inquietud es la capacidad de captar nuevos clientes.

acostumbradas.

### Digitalización

En el informe también se enfatiza sobre el proceso de digitalización al que se vieron forzados de ingresar muchos negocios. Con el escenario planteado por la

pandemia, el comercio electrónico se convirtió en una práctica común. Esta situación incrementa el desafío que representa actualmente mantener a los clientes y captar nuevos compradores en un contexto de elevada competencia.

## PLANIFICACIÓN Y CONTROL PARA SUPERAR LA CRISIS

Son varias las encuestas que señalan a las finanzas como uno de los pilares más afectados por la pandemia. Desde marzo pasado, muchas personas disminuyeron sus ingresos o directamente perdieron la capacidad de generarlos. Por lo tanto, se propició un escenario con marcadas dificultades para cumplir con los compromisos.

La economista Adriana Bock, directora de SuperArte, sostiene que la crisis actual presenta dos caras. Por un lado, los peligros a consecuencia



Adriana Bock, directora de SuperArte.

de la incertidumbre. En contrapartida, también ofrece una oportunidad para el nacimiento y desarrollo de nuevas ideas.

Durante una charla que ofreció re-

cientemente, Bock brindó una serie de recomendaciones para recuperar la fortaleza económica. Sin embargo, aclaró que mucho depende de las actitudes que se adopten.

La economista planteó un proceso de tres pasos: evaluación de daños, establecimiento de un plan de reconstrucción, y tomar el control de la planificación. Ante la disminución de ingresos a consecuencia de la crisis actual, recomendó enfocarse en las estrategias para encontrar nuevas formas de generar.



# HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

NEMBY

Marina Ayala creó su propio negocio con la idea de ser independiente. Sin saber exactamente a qué dedicarse, comenzó a incursionar en la confección de prendas para bebés.

Marina Ayala, propietaria de Marisol Creaciones

## “LA ACEPTACIÓN ES EL OXÍGENO DEL EMPRENDEDOR”



“ME GUSTA SENTIRME ÚTIL AL SABER QUE POR MEDIO DEL TRABAJO TODO SE PUEDE YA SEA EN LO PERSONAL O EN LO ECONÓMICO”.

“ANÍMENSE, NADA ES FÁCIL AL PRINCIPIO, LA MAYOR GRATIFICACIÓN ES DARSE CUENTA DE QUE YA NO ESTÁS DONDE EMPEZASTE Y QUE TODOS LOS LOGROS Y TROPEZONES SIEMPRE TRAEN GRANDES ENSEÑANZAS”.

Una máquina de coser y telas fueron los instrumentos que eligió para iniciarse en la aventura de la independencia. Sus primeras creaciones fueron vestidos para bebés, toallas y salidas de baño. Con más confianza y gracias a la aceptación de la gente, invirtió en una máquina bordadora, abrió una página en redes sociales para darse a conocer y así fundar Marisol Creaciones.

“El mayor desafío que enfrenté fue lograr que los clientes me conozcan por mi profesionalismo y trabajo. La confianza de las personas se gana con el tiempo”, dijo.

Su trabajo le abrió las puertas a un mundo lleno de otras mujeres que día tras día luchan por cumplir sus sueños. Comenta que más allá de tener clientes, gana amistades y conoce

otras realidades a través de las vivencias de otras emprendedoras que como ella buscan la independencia personal y económica.

Marina afirma que el mayor desafío que tuvo que superar fue enfrentarse a ella misma con respecto a sus capacidades. “Cuando empecé solo miraba a mi alrededor y sin darme cuenta ya estaba haciendo envíos en todo el

país. Sentir el cariño de la gente es muy lindo, a diario me escriben cosas buenas y eso es el oxígeno del emprendedor”, detalló.

El apoyo familiar fue fundamental para sacar adelante el negocio, tanto su madre como su marido la impulsaron y animaron a continuar en los momentos más complicados.

La confianza ante todo, mente positiva y la perse-

verancia fueron las claves que Marina descubrió para continuar. Resalta que la autenticidad es una cualidad que no puede ser arrebatada.

“Anímense, nada es fácil al principio, la mayor gratificación es darse cuenta de que ya no estás donde empezaste y que todos los logros y tropezones siempre traen grandes enseñanzas”, finalizó.

### Datos del emprendimiento

Marisol creaciones es una tienda especializada en la confección de ajueres y prendas de vestir para bebés de todas las edades.

Neceseres, toallas, salidas de baño, juegos de sábanas más edredón personalizados, almohadas y kits de aseo son algunas de las opciones que ofrece el local. Cuenta con el servicio de delivery y entregas a todo el país.

Contactos: 0986 326-466

Facebook: Marisol Creaciones

Instagram: @marisol\_creaciones2



“EL MAYOR DESAFÍO QUE ENFRENTÉ FUE LOGRAR QUE LOS CLIENTES ME CONOZCAN POR MI PROFESIONALISMO Y TRABAJO. LA CONFIANZA DE LAS PERSONAS SE GANA CON EL TIEMPO”



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

**LA PRENSA**  
SAN LORENZO

**F**ranky Store es una tienda online enfocada en la venta mayorista en artículos electrónicos, accesorios para dispositivos móviles, vestimenta casual femenina y bijouterie.

Emprendedores independientes, boutiques y locales comerciales en artículos electrónicos pueden surtirse de productos en Franky Store con los mejores precios de la zona.

En la sección de bijouterie se pueden armar combos de brazaletes, anillos, aros para poder lucirlos en cualquier ocasión.

Arantxa Aparicio es la propietaria del negocio, y resalta que la atención personalizada y la negociación en los precios hacen que cualquier persona interesada en llevar mercaderías regrese una segunda vez.

“Destacamos por nuestros precios accesibles, productos de buena calidad y garantía en artículos electrónicos”, afirma.

A partir de 3 artículos o con una compra mínima se accede automáticamente a la lista mayorista con solo llamar al (0981)145-

## LOS MEJORES PRECIOS PARA EMPRENDER EN UN SOLO LUGAR



### CONTACTO

**Contactos: (0981) 145-369**  
**FB: Franky Store**  
**IG: @franky\_store1**

369 o a través de redes sociales.

Al tratarse de una tienda online, los compradores pueden acceder a un catálogo online de los productos y elegir lo

que llevarán. Los envíos se realizan a Asunción y Gran Asunción. En redes sociales se encuentra como @franky\_store1 en Instagram y en Facebook como Franky Store.



**LAMBARÉ**

## COMPRAS AL POR MAYOR CON ESTILO Y CALIDAD



**T**endencias Unisex es un local que confecciona ropa para damas, caballeros y niños sobre medida. Con dos años en el mercado textil ofrece a clientes y comerciantes prendas únicas y originales hechas con mano de obra paraguaya con los más altos estándares de calidad.

En la actualidad el negocio funciona a puertas  
**Nos interesa tu opinión.**

cerradas y atiende clientes con previa reserva de turnos. Además de ropas nacionales e importadas, el local dispone de una sección surtida de accesorios como bijouterie, mochilas y carteras para la reventa.

En fechas festivas como el Día de la Amistad, Enamorados o Día de la Madre ofrecen kits para regalar: Combos de perfumes y relojes, sets de be-

lleza personalizado acorde al gusto de los clientes. Con el verano en puerta están produciendo prendas de temporada que se ajustan los intensos calores de septiembre.

Mayoristas, revendedores y comerciantes pueden acercarse a la tienda y acceder a precios preferenciales a partir de 3 unidades iguales o 6 unidades surtidas.

“Hoy en día hay muchas personas interesadas en emprender, trato de brindar ayuda y asesoría ya sea de precios y opiniones acerca de compra y venta. El trato es primordial para la buena relación con la clientela”, destaca Romina Leguizamón, propietaria de Tendencias Unisex.

El local se ubica en la ciudad de Lambaré sobre

sobre 16 de Mayo casi Carretera de López (Zona colegio Sek).

El primer sábado de octubre reabrirá sus puer-

tas para la atención de clientes. En Instagram se encuentra como @tendenciasunisexs. Contactos al (0971) 716-588.

### CONTACTO

**Dirección: 16 de Mayo casi Carretera de López. Lambaré.**  
**Contacto: (0971) 716-588.**  
**IG: @tendenciasunisexs.**



## CIFRAS

**129** asistencias técnicas fueron ofrecidas a negocios, especialmente en temas de posicionamiento de marca, comercialización y reconversión.

Una semana de entrenamiento ofreció el ministerio

## ASISTEN A EMPRENDEDORES EN DISTINTOS PUNTOS DE PARAGUAY



Las actividades se concentraron en Itapúa y Concepción.

El MTESS desarrolló una serie de capacitaciones y brindó asistencia técnica en imagen comercial y posicionamiento en diversas ciudades del país.

El Centro de Entrenamiento del Emprendedor (CEE) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) realizó diversas actividades con el objetivo de capacitar y brindar asistencia técnica a emprendedores de Itapúa y Concepción.

La serie de actividades se llevaron a cabo del 18 al 25 de setiembre. En Itapúa, el CEE ofreció capa-

citaciones y asistencia en imagen comercial y posicionamiento de marca.

En paralelo, se concretó una reunión con la Secretaría de la Juventud de la Gobernación de Itapúa con el objetivo de coordinar acciones específicas para los jóvenes emprendedores de esta región del país.

Por otra parte, en la ciudad de Arroyito (Concepción), se realizó una

jornada de asistencia técnica a emprendedores del Programa de Capacitación para el Pequeño Productor Rural (PCPR) del Servicio Nacional de Promoción Profesional (SNPP).

Según lo reportado por el ministerio, 129 asistencias técnicas fueron brindadas a negocios, específicamente en temas de posicionamiento de marca, comercialización y reconversión.

## STARTUPS NACIONALES RECIBIRÁN ENTRENAMIENTO DEL SEEDSTARS

Ya están seleccionados los doce emprendimientos innovadores, conocidos con el anglicismo "startups", que se unirán a otras 1.800 en un proceso de entrenamiento a través del Online Seedstars Academy.

De este proceso saldrán cinco finalistas para participar en la competición a nivel regional, y posteriormente el startup

seleccionado por cada región podrá competir en la gran final mundial que se llevará a cabo en abril del 2021, donde el premio es 500.000 dólares en inversión.

Es importante recordar que la Dirección Nacional de Emprendedurismo (Dinaem) y Cibersons impulsaron el Seedstars World 2020-2021 Asunción, en el que se selec-

cionó las doce propuestas que participarán en el entrenamiento. Estas son: Agr Invest, Aruba App, Aumenta, Medi Get, MUV, Pedile a Charly, Piensa, Reva, Take U, Tienda Py, XCOOP Global Transfers LLC y Facto S.A.

La segunda edición en Paraguay del Seedstars World contó con el apoyo de la Embajada de Suiza



Las empresas locales pueden clasificar a una competencia global.

ante Uruguay y Paraguay, del Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicación (Mitic),

el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), el Startup Lab de la Facultad Politécnica

de la Universidad Nacional de Asunción (UNA), GEN Paraguay y la Universidad Comunera.

**INYESA**  
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](mailto:logistica@invesa.com.py)

9 años de experiencia avalan nuestro trabajo

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.



La transformación digital es uno de los ejes temáticos del evento

# PERSPECTIVAS POSITIVAS DESDE NUEVOS ÁNGULOS

Hoy se inicia la decimotercera edición del congreso Marketers, y se extenderá durante todos los jueves del mes de octubre. El evento propone conferencias y talleres de capacitación a cargo de profesionales de nueve países.



Marketing, gestión de empresas, y comunicación son los otros ejes del encuentro.

Este año, el concepto del congreso plantea cuatro ejes temáticos principales: gestión de empresas, marketing, comunicación y transformación digital.

Unos 20 disertantes de 9 países brindarán 17 conferencias y 3 talleres a las

personas que se inscriban para participar en este evento internacional. La primera fecha es hoy, las próximas serán el 8, el 15 y el 22 de octubre.

El concepto del congreso para este año es "Pausa y Reencuadre", que se explica en la necesidad

de aprender a parar y ser capaces de percibir cualquier experiencia desde diversos ángulos e identificar el de mayor utilidad.

Según la organización

del evento, el desafío del Marketers 2020 es mirar desde nuevos puntos de vistas y presentar perspectivas positivas.

Este congreso es orga-

nizado por Human Business, firma dedicada a la capacitación y formación.

En Paraguay es apoyado por la Universidad Americana.

## PROGRAMA

Hoy se tienen previstos cuatro conferencias enmarcadas en el eje temático gestión de empresas y un taller sobre gestión de fortalezas. Para el próximo jueves, 8 de octubre, el programa plantea otras cuatro conferencias dentro del eje marketing, y un taller sobre propuesta de valor.

El jueves 15 de octubre el eje será comunicación, y se presentarán otras cuatro conferencias y una charla de inspiración sobre el poder de la actitud.

Finalmente, el jueves 22 de octubre los temas abordados en las conferencias estarán relacionados a la transformación digital. En la que será la última fecha del congreso también se brindará un taller sobre cómo vender en plataformas digitales.

Se tiene previsto que cada una de las conferencias tenga una duración aproximada de 30 minutos; mientras que los talleres serán de una hora y media.

El horario para nuestro país es de 13:00 a 15:00 horas para las conferencias; y de 15:00 a 16:30 para los talleres. Para conocer la agenda completa del congreso, los interesados pueden visitar el sitio web de la organización (<https://marketers.com.uy?ref=218>)

# 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



**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

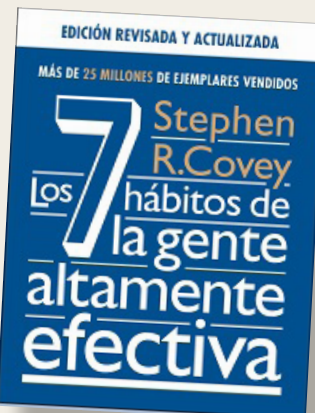
**Contactános:**  
**0981 228 649**



# LIBROS

## “DELIVERING HAPPINESS”

Tony Hsieh, el presidente de Zappos, una exitosa y admirada tienda en línea de zapatos, explica cómo creó una cultura única en su compañía que hizo que la felicidad de sus empleados y clientes y los resultados económicos crecieran de la mano. Hsieh cuenta anécdotas de su experiencia empresarial para explicar cómo una compañía puede lograr el éxito al mismo tiempo que sus empleados encuentran un camino para crecer y para darle un propósito a sus vidas. Si con esa introducción le parece que Tony Hsieh es una especie de hippy sesentero, vale la pena mencionar que este emprendedor cofundó LinkExchange, una firma que fue vendida a Microsoft en 1998 en 265 millones de dólares, y que Zappos, la empresa que dirigió durante 10 años, fue comprada por Amazon en el 2009 en 1.200 millones de dólares. Tras su lanzamiento, este libro ocupó el primer lugar en la lista de best sellers del diario The New York Times.



## LOS 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

El filósofo griego Aristóteles decía: “Somos lo que hacemos día a día; la excelencia no es un acto, sino un hábito”. Stephen Covey, autor de uno de los libros más influyentes en el mundo de los negocios –este libro ha vendido 25 millones de copias–, opina que uno solo puede ser efectivo y feliz si desarrolla ciertos hábitos que se convierten en las bases de un carácter sólido, basado en principios como la integridad, la humildad, el valor, la paciencia, el esfuerzo y la modestia. Este libro le enseña cómo construir 7 hábitos que le ayudarán no solo a aumentar su autodominio y su disciplina personal, sino a mejorar las relaciones con los demás, a lograr acuerdos en los que todas las partes ganen y a sacar lo mejor de los equipos de trabajo. Los hábitos que promueve este libro, como ser proactivo, enfocarse en lo importante, tener siempre las metas correctas en mente y entender los puntos de vista de los demás, le servirán tanto en su vida profesional como personal.

## THE EVERYTHING STORE: JEFF BEZOS AND THE AGE OF AMAZON

La gestión de Jeff Bezos al frente de Amazon recibió muchas críticas durante las primeras dos décadas de vida de la compañía, debido a que, pese a ser la tienda en línea más grande del planeta, la compañía no producía mayores utilidades. Pero Bezos nunca cedió y se mantuvo fiel a su idea de darle prioridad a otras cosas: crecer rápidamente, vender más barato que las demás tiendas, crear características innovadoras para seducir a los clientes, entregar los productos cada vez más rápido, aumentar el surtido de artículos y ofrecer un servicio al cliente excepcional, entre otros, sin importar cuánto costaba alcanzar esos objetivos. Hoy en día, nadie duda que Bezos tenía razón. Amazon comenzó el 2020 como la cuarta empresa más valiosa del planeta y Jeff Bezos como el hombre con la mayor fortuna del mundo. ¿Cómo logró Bezos estos resultados? Este libro cuenta esa historia y permite extraer enseñanzas de la visión de este estadounidense, que siempre se ha caracterizado por tener una mentalidad de largo plazo; obsesionarse con el cliente; basar las estrategias en lo que NO va a cambiar en un entorno siempre cambiante; ser terco, pero flexible; tener un ADN de innovación en la empresa; contratar solo a la gente más inteligente; y creer en los datos pero más en la intuición.



## LA ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL

El Cirque du Soleil es uno de los mejores exponentes de la estrategia del océano azul, promovida por este libro. Este circo canadiense, que nació en 1984, ofreció una propuesta tan diferente que rompió las convenciones de su negocio: no tiene animales y no se enfocó en un público infantil, sino en los adultos, con espectáculos teatrales y con entradas más costosas que las de los circos convencionales. Así, desplazó a los gigantes de ese negocio rápidamente y creó un nuevo mercado, uno en donde no tenía competencia. Hoy, Cirque du Soleil es el líder en su campo, y sus shows han sido presenciados por 180 millones de espectadores en 300 ciudades del mundo. El caso de Cirque du Soleil es uno de los muchos que examina este libro, en empresas de todos los sectores, para hablar de la estrategia del océano azul, que consiste en crear y capturar nuevas áreas de mercado –no exploradas–, que permitan generar una nueva demanda, aumentar el valor de una compañía y volver irrelevantes a los competidores, incluso a los más establecidos. Este libro se publicó originalmente en el 2004, pero se lanzaron versiones ampliadas en el 2015 y el 2017.



**Las crisis económicas pueden ser el momento ideal para emprender un negocio. No dejes que esta situación te impida comenzar la gran aventura del emprendimiento. Te decimos cómo emprender en tiempos de crisis paso a paso:**

**1. Enfócate.** Para emprender en tiempos de crisis necesitas enfocarte en un puñado de productos o servicios. Si es uno solo, mejor. Ya habrá tiempo de diversificar pero, por ahora, rígete por aquella máxima que dice “el que mucho abarca, poco aprieta”.

**2. Sé la opción económica en tu mercado.** La gente sigue gastando dinero en tiempos de crisis, pero es mucho más consciente y juiciosa para hacerlo. Aprovecha que todos están buscando generar el máximo valor por su dinero y baja los precios hasta donde te sea posible.

**3. Crea una estrategia de marketing.** En tiempos de bonanza, el marketing pasa a segundo plano. Sin embargo, durante una crisis económica, una buena estrategia de marketing puede hacer una gran diferencia en tu volumen de ventas. La



mejor estrategia es la que le funcione a tu negocio pero, en general, el objetivo es alcanzar a la mayor cantidad de clientes potenciales con ella.

**4. Elige tu estrategia de crecimiento.** Un plan de crecimiento agresivo puede resultar contraproducente para un pequeño negocio, especialmente en tiempos de crisis. Considera esperar hasta que tu empresa tenga un flujo constante de

ingresos antes de comenzar a expandirse.

**5. Ahorra.** Aprovecha que en estos tiempos todo suele estar más barato. Reduce tus gastos de nómina en la medida de tus posibilidades. Considera hacer trueques por servicios -por ejemplo, otorgar un servicio o producto gratuito a cambio de un diseño de página web. En lo que puedas, ahorra. Tu negocio del futuro te lo agradecerá.

**6. Comienza.** Tampoco necesitas millones para comenzar. Muchas empresas que hoy son globales tuvieron comienzos muy humildes y se enfocaron en los mercados locales en sus inicios. Comenzar un negocio con poco dinero es posible, siempre y cuando conozcas los pasos para hacerlo.

**7. Construye un equipo.** Pocas cosas resultarán tan valiosas en tu camino

para ser un emprendedor exitoso como contar con un equipo de trabajo adecuado y balanceado. El truco es que nadie más puede hacerlo por ti, sino que tienes que construirlo tú mismo.

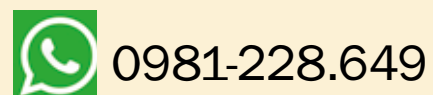
**8. Confía.** Suenan a autoayuda, pero es uno de los mejores consejos disponibles. Te topas con momentos difíciles e incluso con crisis. Es justo ahí, cuando parece que lo mejor es rendirse, que debes conservar la confianza y el optimismo, dos rasgos de carácter que te mantendrán a flote como emprendedor.

**9. Motivate.** Es decir, encuentra algo que en verdad te apasione y sigue ese camino. Si emprendes por emprender, cuando te topes con obstáculos te será difícil perseverar y encontrar soluciones. Encuentra historias inspiradoras de emprendedores exitosos y construye tu propio sueño.

**10. Optimismo.** Crear un nuevo negocio implica racionalidad, pero también es necesario optimismo para empezar una aventura que parece imposible. Los tiempos difíciles permiten generar negocios más sólidos y profesionales, con poca competencia.

## AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.



E-mail: [avisos@gentedeprensa.com.py](mailto:avisos@gentedeprensa.com.py)

**JUEVES 1 DE OCTUBRE**  
**GESTIÓN CONSULTORÍA ORGANIZACIONAL**  
Evento: TALLER DE ACTUALIZACIÓN EN DERECHOS REALES  
Hora: 19:00  
Plataforma: Zoom  
Contacto: (021) 660-635

**VIERNES 2 DE OCTUBRE**  
**DIE MANNSCHAFT BAR PARAGUAY**  
Evento: TRIBUTU A SCORPIONS EN EL CENTRO  
Hora: 17:00 a 02:00  
Lugar: Die Mannschaft Bar Paraguay  
Contacto: 0985 596-307

**JUEVES 1 DE OCTUBRE**  
**CONFÍA CONTROL S.A.S.**  
Evento: Conversatorio virtual gratuito: Principales contami-

nantes 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 Agro-negocios.  
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: catholicclimatemo-

vement.global/es

**DOMINGO 4 DE OCTUBRE**  
**LA CAFEBRERÍA**  
Evento: Exposición y arte en vivo con la artista plástica Elena Sachero Feliu en la Cafebrería  
Hora: 16:30 a 17:30  
Plataforma: PASSLINE  
Contacto: 0984 902-284

**MIÉRCOLES 7 DE OCTUBRE**  
**LICENCIADA NATHALIA FLEITAS**  
Evento: Curso de Comunicación Alternativa  
Hora: 18:00  
Plataforma: Zoom  
Contacto: 0982 659-107

**SÁBADO 10 DE OCTUBRE**  
**ELECTRICIDAD AUTOMOTRIZ A DOMICILIO**

### “EL VENEZOLANO”

Evento: Curso de electricidad y electrónica del automóvil  
Hora: 08:00  
Plataforma: Facebook Live  
Contacto: 0991 448-836

**SÁBADO 10 DE OCTUBRE**  
**LABORALEX CONSULTORA LEGAL**  
Evento: Webinar Incidentes, excepciones y nulidades  
Hora: 08:30 a 10:30  
Plataforma: Zoom  
Contacto: 0981 860-147

**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

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**  
SALÓN DE BELLEZA

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



Es necesario puntualizar las soluciones y beneficios que ofrece

# CLAVES DE MARKETING PARA PEQUEÑAS EMPRESAS



**El principal objetivo del MKT consiste en atraer potenciales consumidores para luego convertirlos en clientes y fidelizarlos y de esta manera hacer que adquieran un producto o servicio con regularidad.**

Las empresas más grandes destinan parte de su presupuesto en publicidad tanto offline como online con sus propios departamentos de comunicación que atraigan a más usuarios a sus negocios. En cambio, las pequeñas empresas no disponen de tantos ingresos para poder financiar importantes campañas.

En el caso de las pequeñas empresas se recomienda observar los recursos financieros y contactar con una agencia de marketing dado que contratar a un colaborador

conllevará un costo superior.

Las pymes deben invertir en campañas publicitarias a fin de conectar con sus posibles usuarios mediante emociones o contenidos que identifiquen al consumidor final.

Para que una campaña sea eficiente, se deben tener en cuenta ciertos criterios, como el presupuesto: las empresas deben optimizar sus recursos y no invertir en proyectos que carezcan de sentido, al ser una pequeña empresa este punto debe ser perfeccionado.

Si se decide acudir a una agencia, lo ideal es presentar una propuesta de valor donde se indique cuál es la imagen de marca que se desea proyectar, aspiraciones, valores, principios y la forma en que se busca interactuar con los usuarios.

Con la identidad definida se debe llevar a la práctica, hay que delimitar con exactitud el ¿quién eres y que ofreces? Por ejemplo, no es lo mismo idear campañas para un bufete de abogados que para una empresa de di-

seños creativos.

La promoción y la oferta para las pequeñas empresas en marketing consisten en definir y delimitar promociones con base en un público objetivo y un mercado.

En este nivel hay que analizar la oferta y la demanda como así también a los posibles competidores que existen. En este punto se recomienda hacer un DAFO con las posibles fortalezas, debilidades, amanezcas y oportunidades. Así se obtendrá un análisis detallado

sobre repercusión de esta la empresa. Dicha valoración, debe proyectar la respuesta psicológica, económica y social que se pueda tener sobre el consumidor.

La segmentación divide un mercado en segmentos más pequeños de compradores que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas. Segmentar ayudará con la comprensión de cuáles medios de comunicación se deben

utilizar y qué tipo de acción de marketing implementar. Para ello, es fundamental haber delimitado unos objetivos (KPI); definir el usuario de tus productos y servicios para adecuar nuestro lenguaje a este sector y a sus posibles parejas, padres, etc.

Según los recursos, se seleccionarán varias acciones o una sola. Siempre adaptándolo a las circunstancias actuales del negocio: presupuesto, presencia en Internet, tipos de servicios y productos, etc.

**¿Querés aumentar los ingresos en tu emprendimiento?**

**Tenés ganas de profesionalizarte?**

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



Contactos: 0982 186 969



# 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](mailto:publicidad@gentedeprensa.com.py)



**ASUNCIÓN****LA** Prendas a la moda con estilo y calidad

Fanty Prendas es una exclusiva boutique ubicada en Asunción que ofrece a la clientela prendas de temporada para damas y caballeros que gustan verse bien y sentirse cómodos en cualquier ocasión del día.

Las damas encontrarán remeras, blusas, básicas, sweaters, jeans, conjuntos, kimonos, shorts y más a precios únicos. Los caballeros tienen la opción de adquirir pantalones, vaqueros, remeras y camperas de la más alta calidad y durabilidad.

Blanca Cáceres, la propietaria, comenta que ella misma se encarga de viajar y elegir las mejores ropas que marquen estilo y tendencia.

"Fanty Prendas se diferencia de

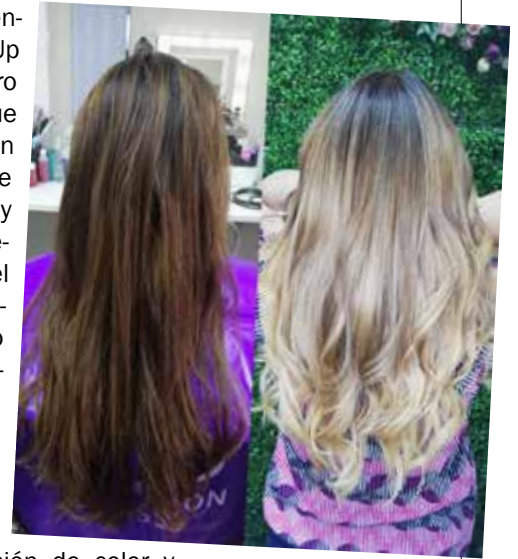


los demás por la calidad en las prendas, las terminaciones y los excelentes precios, ya sea en compras individuales o en combos. Cada temporada realizamos promociones especiales", detalló.

La boutique se ubica en La Victoria y Arasa, en la ciudad de Asunción. Abre sus puertas de lunes a sábado de 08:30 a 19:00 hs. Para consultas, comunicarse al (0982) 373-716, (021) 515-317 o bien escribir al Instagram en @fantyprendas.

**LAMBARÉ****LA** Transformaciones únicas en momentos irrepetibles

Araceli Mendoza Make Up es un centro de belleza que cuenta con servicios de maquillaje y peinados profesionales. En el cuidado capilar ofrece todo tipo de tratamientos para fortalecer el cabello desde la raíz.



Además

realiza aplicación de color y alisados. Para el rostro, cuenta con expertos en el cuidado de las cejas con servicios de microblading, aplicación de henna, lifting y aplicación y extensión de pestañas.

Araceli Mendoza, la dueña del centro estético, señala que trabajan con productos de alta calidad y cuentan con un staff de profesionales altamente calificados.

Cada semana el local está con novedosas promociones: 2x1 en alisado y shock de keratina, 2x1 en microblading y cuentan con gift card para obsequios de cumpleaños, aniversarios, etc.

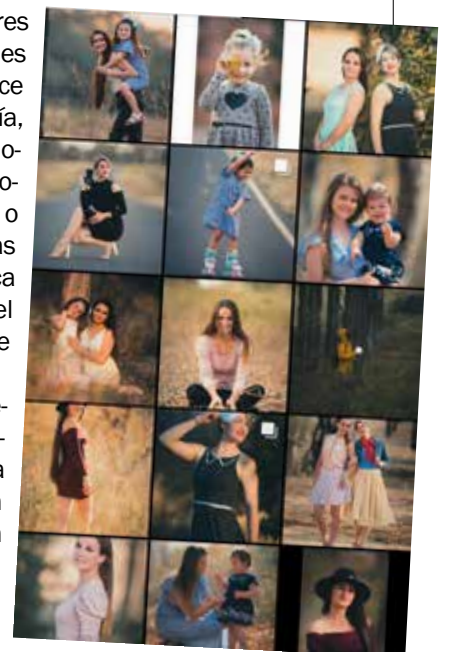
Atiende de lunes a sábado de 09:00 a 20:00 hs. y domingos, por citas marcadas. Se ubica en Río Blanco c/Río Acaray 648, Lambaré. Para contactos, llamar al (0985) 712-281 o escribir en redes sociales: @aracelimendozamageup en Instagram y Facebook.

**CHACO****LA** Atesorar recuerdo en el momento perfecto

Capturar los mejores momentos de la vida es el servicio que ofrece Luis Zavala Fotografía, con calidad y profesionalismo en cada proyecto ya sean bodas o sesiones programadas al aire libre, destaca por la innovación y el flujo de ideas entre cliente y fotógrafo.

Cuenta con paquetes especiales de bodas y amistad. Cada paquete tiene un precio especial según la locación y tipo de sesión que puede ser realizada con o sin utilería.

Para consultas o reserva de turnos, las personas pueden contactar al 0971 350-619. Con antelación se pueden programar citas en cualquier punto del país. En Facebook e Instagram expone sus obras como ph\_zavala

**ÑEMBY****LA** Spa al cuidado de manos y pies exigentes

Yesi Nails es un spa enfocado en el cuidado de manos y pies con servicios de manicura y pedicuro, además realiza esmaltados de uñas acrílicas y esmaltado semi-permanente.

Yesica Cabrera, propietaria del emprendimiento, menciona que el cuidado en la limpieza y aplicación de productos ya sea en manos o pies con pieles sensibles hacen que el local resalte de otros cen-

tros similares. Además, menciona que la atención y buenos precios son sus distintivos.

Una vez a la semana o al mes lanza promociones como esmaltado semipermanente a G. 40.000 y esculpidas a G. 90.000. Cabe resaltar que todas las aplicaciones se realizan bajo los protocolos de higiene sugeridos por el Ministerio de Salud.

Yesica resalta que su emprendi-

miento nace debido a la pandemia, antes del inicio de la cuarentena ejercía como contadora y docente, con imaginación e ingenio se reinventó en tiempos de crisis.

Yesi Nails se ubica en José L. Melgarejo esq. Mangoré, en la ciudad de Ñemby. Atiende exclusivamente bajo reservas al 0981 765-055 de lunes a sábados de 07:00 a 18:00 hs. En redes sociales se encuentra como @Yesinailss.

**LAMBARÉ****LA** Moda, estilo y comodidad en el andar diario

Besaivo es una tienda de ropas, calzados y accesorios para damas que buscan originalidad y comodidad en una sola prenda de renombradas marcas brasileñas y nacionales.

Ivonne Martínez, una de las cuatro propietarias de negocio, comenta que la principal novedad de Besaivo es la calidad con precios bastante accesibles.

"La creatividad e innovación en cada conjunto o calzado es lo que nos diferencia de otras boutiques para entregar a las personas lo más nuevo en moda", indica Ivonne.



Continuamente lanzan promociones para que clientes puedan aprovechar de importantes descuentos en la compra de prendas.

Besaivo cuenta con dos tiendas, una en Avda. Cacique Lambaré e/ Vencedores del Chaco y Avda. Del Pueblo Suc. Fernando, Zona Norte (Paseo Dylan). Atiende de lunes a sábado de 10:00 a 19:00 hs. Para consultas o envíos a todo el país, contactar al (0991) 896-980 y al (0991) 298-586. Instagram @besaivo y Facebook: Besaivo, moda y accesorios.



## GERENCIAMIENTO

## CLIMA LABORAL DENTRO DE LAS ORGANIZACIONES

**E**l clima laboral se define como el conjunto de condiciones sociales y psicológicas que caracterizan a una empresa que repercute directamente en el desempeño de los empleados.

Los elementos que se analizan con el clima laboral es el grado de identificación del trabajador con la empresa, la manera en que los grupos se integran y trabajan, los niveles de conflicto, así como los de motivación, entre otros.

El colaborador, además de tener necesidades materiales, también necesita sentirse involucrado en un ambiente confortable para poder trabajar de manera óptima. Muchos empleados pueden tener todas las aptitudes necesarias para cubrir perfectamente los requerimientos del puesto, pero si no están en un ambiente agradable, no lograrán desarrollar su potencial.

Uno de los principales problemas que presentan las grandes empresas es la falta de canales de comunicación, lo que imposibilita que los empleados se sientan parte del proyecto y que se involucren en el logro de los objetivos.

Lo que poco ayuda en una buena son la falta de reconocimientos e incentivos por el trabajo bien hecho. Para un colaborador, es importante que, si ha realizado bien su labor se le felicite y si lo ha hecho mal, se le corrija y se le indique cómo mejorar.

Otro elemento que suele alterar el ambiente y provocar conflictos internos es la falta de equidad entre los trabajadores que desempeñan una labor similar, en especial en lo que se refiere a sueldos y beneficios.

Tan importante se ha convertido el poder desenvolverse en un trabajo con un ambiente grato que cuando no sucede, no hay dinero, ni beneficios que impidan que el profesional comience a buscar nuevos desafíos, perjudicando los planes de retención de talento que tenga la organización.

Hay que tener en cuenta que cada día surgen nuevas empresas y el medio es más competitivo, por lo que el tener un excelente clima laboral es de suma importancia para tener una empresa de éxito, donde los empleados logren sentirse comprometidos y así ofrezcan excelentes resultados para su empresa y para el consumidor.



**ASPEN**  
FM 102.7

**ESTILO ASPEN**

Lunes a Viernes de 14 a 16hs  
Con Florencia Gismondi







[www.radioaspen.com.py](http://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](mailto: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.py](mailto: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](mailto: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@genteprensa.com.py](mailto:suscripciones@genteprensa.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



## 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



## 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

## El tiempo

<b>JUEVES</b>	Máx: <b>42°</b> Mín: <b>28°</b>	
<b>VIERNES</b>	Máx: <b>42°</b> Mín: <b>26°</b>	
<b>SÁBADO</b>	Máx: <b>31°</b> Mín: <b>20°</b>	
<b>DOMINGO</b>	Máx: <b>31°</b> Mín: <b>17°</b>	
<b>LUNES</b>	Máx: <b>31°</b> Mín: <b>20°</b>	
<b>MARTES</b>	Máx: <b>33°</b> Mín: <b>19°</b>	
<b>MIÉRCOLES</b>	Máx: <b>36°</b> Mín: <b>21°</b>	

## ÑEMBY

# TÍA CHICHA DELICIA ARTESANAL

## Fusión entre dulzura y creatividad

El local gastronómico se especializa en la venta de productos dulces y salados para compartir o regalar en momentos especiales.



Hechos como en casa, los productos van desde bocaditos dulces, cookies, alfajores, chocolates artesanales, panettones, tortas en vaso y postres varios.

En comidas saladas resaltan las pizzas, hamburguesas, empanadas y sándwiches.

Cynthia Torres, la encargada de dar vida a cada comida, comenta que entre las principales novedades en cuanto a menú resaltan sus más nuevas creaciones de pancho-pizza, parri-pizza y hambur-pizza.

Tía Chicha cuenta con promociones especiales de pizza a G. 20.000 todos los lunes, además en festejos de cumpleaños ofrece al agasajado una torta de 1 kilo y medio, 6 cupcakes y 6 paletas de

### UBICACIÓN Y CONTACTO

**Dirección:** 15 de Agosto casi Santa Rosa, Ñemby.

**Contactos:** 0971 269-676

**En el Instagram @tia\_chicha**

**Facebook:**

**TIA CHICHA DELICIA ARTESANAL**

Atiende de lunes a viernes de 07:00 a 19:00 hs. Para entrega de pedidos de lunes a viernes de 14:30 a 19:30 hs. y sábados de 09:00 a 18:00 hs.

chocolate a G. 100.000.

### Productos que marcan la diferencia

Cynthia resalta que todos los productos sobresalen por la calidad en la materia prima. Los buenos precios y la adaptabilidad a las necesidades de los clientes marcan la diferencia.



### 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