



Yesica Cabrera, propietaria de Yesi Nails

“CREATIVIDAD EN TIEMPOS DE CRISIS”

Emprendió un negocio enfocado en el cuidado de manos a causa de la cuarentena, la disciplina que practicaba en su tiempo libre la ayudó a concretar su emprendimiento.



• PÁGINA 3

DONATA Y PAORUIZ TIENDA SPORT APUNTAN A LAS VENTAS MAYORISTAS

Ambas tiendas trabajan con el sistema de ventas al por mayor. Esta es una propuesta beneficiosa para emprendedores independientes que buscan calidad y precios ventajosos.

• PÁGINA 4

SEMANARIO

ASUNCIÓN, 8 DE OCTUBRE DE 2020

• AÑO 5 • EDICIÓN 296
16 PÁGINAS • G. 10.000

LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

DESAFÍOS PARA UNA EDUCACIÓN DE CALIDAD



Uno de los grandes desafíos de la política educativa es la universalización de la educación, que asegure la igualdad de oportunidades como un derecho humano fundamental, esto es garantizar la inclusión de todos y todas en una educación de calidad.



CAÍDA Y REPUNTE

El uso de los plásticos, desde el inicio de la pandemia, tuvo una gran variación. El comportamiento del débito demuestra un alto índice de desempleo, mientras las tarjetas de crédito tuvieron un aumento en la extracción de dinero en efectivo.

• PÁGINA 2

EMPRESARIALES

FERNANDO DE LA MORA

HERNAN SILVA NAILS CREA ESTILO Y ORIGINALIDAD

El centro de estética se centra en el cuidado personal con servicios variados de maquillaje, color, spa de manos y cuidado del rostro que resaltan el potencial de cada cliente.

• PÁGINA 12



GOBIERNO

CAPACITACIÓN EN ASISTENCIA EMPRESARIAL

El curso estará a cargo del MIC y la UA. La jornada permitirá a estudiantes a capacitarse en temas relacionados a la gestión empresarial y certificará a los participantes como Consultores Junior NAE.

• PÁGINA 5

ACTUALIDAD

GESTIÓN DE PERSONAS, ESENCIAL EN LA ACTUALIDAD

La Asociación Paraguaya de Recursos Humanos (Aparh) organiza el 5º Congreso Internacional de Gestión Humana. El encuentro girará en torno a “La inteligencia estratégica en tiempos de crisis”.

• PÁGINA 6

MARKETING Y VENTAS

POSICIONAR LA MARCA CON EL DESARROLLO DE RELACIONES

La construcción de las relaciones permite posicionar una marca. A través de este proceso se busca contactar con el potencial cliente sin la necesidad de acudir a las llamadas telefónicas.

• PÁGINA 10

El uso de tarjetas, de crédito y débito, refleja las heridas de la pandemia

SE MANTIENE EL BAJO CONSUMO

Uno de los parámetros que mejor ilustra el impacto de la pandemia en el país es la caída de las ventas, que, si bien comenzó a mostrar signos de recuperación, todavía se encuentra lejos de lo proyectado a principios de año.



CIFRAS

7%

sería la reducción de las compras con tarjetas de crédito al finalizar el 2020.

25%

es el incremento proyectado para las extracciones de cajeros automáticos con tarjetas de crédito.

2%

es la reducción estimada de los retiros y adelantos de cajeros automáticos con tarjetas de débito.

20%

fue la caída de las ventas entre los meses de abril y mayo. El cuarto mes del año fue especialmente crítico.

Las compras con tarjetas disminuyeron desde marzo pasado.

El menor consumo en lo que va del 2020 se puede observar en la reducción que sufrieron los medios de pago alternativos al dinero efectivo, como las tarjetas de crédito y débito, principalmente.

Durante la edición en línea del Pay Meeting, el economista Daniel Correa presentó datos estadísticos de los medios de pago. Señaló que las expectativas de compras con tarjetas de crédito (TC) para el 2020 son 8 billones de guaraníes, lo que representa una caída del 7% en comparación al año anterior, cuando el consumo mediante el uso de TC fue de 8,5 billones de guaraníes. Mientras que, en el 2018, se llegó a 11,1 billones de guaraníes.

Las compras con las tarjetas de débito (TD),



Daniel Correa, economista.

si bien tuvieron una reducción menor, también fueron afectadas en un contexto de caída general del consumo. En el reporte presentado por el economista se pronostica una disminución del 3% al culminar el 2020, por transacciones valoradas en 5,8 billones de guaraníes frente a los 6 billones dólares del 2019.

DESEMPLEO

Uno de los aspectos que más preocupa actualmente es la cantidad de desempleado a consecuencia del impacto de la pandemia. Sin dudas, generar soluciones para superar este problema es uno de los pilares para reactivar la economía del país. Según la Encuesta Permanente de Hogares Continua de la Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos (Dgeec), el segundo trimestre del 2020 culminó con una población desocupada de 256.882, lo que representa 29.022 personas más que en el primer trimestre del año.

La fuerza laboral del país está representada por una población de 3.608.459 personas. Aquí se incluye a los inactivos circunstanciales, segmento que al concluir el segundo trimestre del 2020 estaba conformado por 217.904 personas.

En contrapartida, se observa un incremento en los retiros y adelantos de cajeros automáticos con las tarjetas de crédito. La expectativa es que

se cierre el 2020 con un incremento del 25%, en comparación al 2019.

Mientras tanto, las extracciones de cajeros automáticos sufrieron una

LEVE MEJORÍA

En los últimos meses, y más concretamente desde junio, el gasto de las personas comenzó a mostrar un leve crecimiento. El consumo de bienes no duraderos y esenciales se encuentra en crecimiento. Sin embargo, los insumos duraderos e industriales continúan en baja. Es importante recordar que las ventas tuvieron una caída del 20% entre abril y mayo.

La construcción es uno de los sectores más dinámicos, sustentado en la inversión pública y proyectos inmobiliarios. Pero el gasto en vestimenta, ocio, y los insumos relacionados al cuidado personas tuvieron una considerable reducción, que todavía no se recupera. Según lo expuesto por Correa, Paraguay es uno de los países con mejores indicadores macroeconómicos de la región, lo que permite una posición más cómoda para soportar embates externos.

reducción en los últimos meses. Esto responde a la cantidad de desempleos desde marzo pasado. Según el informe de Correa, se proyecta una disminu-

ción del 2% al finalizar el 2020 por 35,8 billones de guaraníes retirados. Durante el 2019, los retiros alcanzaron 36,6 billones de guaraníes.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

ÑEMBY

Yesica Cabrera, propietaria de Yesi Nails

CREATIVIDAD EN TIEMPOS DE CRISIS

Yesica Cabrera es licenciada en Ciencias Contables y docente. Debido a la suspensión de clases tuvo que invertir su tiempo en un antiguo pasatiempo, que en la actualidad se convirtió en un negocio sustentable.



En 2018, a modo de pasatiempo realizó cursos y capacitaciones para aprender a esculpir uñas. En aquella época era para hacerse a ella misma las manos. Los fines de semana acudía al local de una amiga y practicaba en otras personas las técnicas y aplicaciones, sin imaginar que en el futuro todas esas horas de ensayo le servirían para salir adelante de forma independiente.

En marzo de este año su fuente de ingreso laboral se vio afectada por la cuarentena. Con ingenio y con la ayuda de sus padres equipó un pequeño salón heredado de su abuela y montó Yesi Nails.

“Nunca imaginé emprender y tener mi propio spa de uñas. Pero como siempre les repito a las personas que me rodean: “La creatividad en tiempos de crisis es la clave para todo”.

Desafíos en el camino

Yesica comenta que dirigir un negocio no es una tarea fácil, en el camino se encuentran todo tipo de dificultades, recalca que el éxito es una montaña rusa de subidas y caídas que forman parte del proceso de crecimiento de todo emprendedor.

“Todos aquellos que se arriesgan pueden tener éxito en este mundo altamente competitivo. Ser lo suficientemente valiente para intentarlo es la forma de salir adelante en la vida”, reflexionó.

La capacitación es una herramienta fundamental para crear nuevas oportunidades. La clave para que una empresa sea bien recibida consiste en darle al cliente lo que necesita y superar sus expectativas.

“Uno de los errores más comunes es creer que tu negocio será un éxito solo porque a ti te gusta”, dijo.



MOTIVACIONES

Trabajar por cuenta propia no estar sujeto a horarios. Independencia económica y gozar de la libertad de tomar decisiones son algunos de los motivos que llevaron a Yesica a abrir su negocio.

“Sentir el reconocimiento del esfuerzos y sacrificio dan como resultado la satisfacción de hacer bien las cosas. Trabajar el doble que los otros es frustrante pero la habilidad de esforzarse se traspasa a todo lo que uno hace”, comentó.

Como mensaje final, la joven emprendedora destaca que sin importar qué tan duro sea el camino, como jóvenes se debe tener la fe y la convicción de creer que a pesar de todo pronóstico los sueños se pueden hacer realidad.

Datos del emprendimiento

Yesi Nails es un spa enfocado en el cuidado de manos y pies con servicios de manicura y pedicura, además realiza esmaltados de uñas acrílicas y esmaltado semipermanente. Se ubica en José L. Melgarejo esq. Mangoré, en la ciudad de Ñemby. Atiende bajo reservas al 0981 765-055 de lunes a sábados de 07:00 a 18:00 hs. En redes sociales se encuentra como @Yesinailss.



OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA

FNDO. DE LA MORA

Donata es una tienda online que prepara centros de mesa, suvenires, terrarios y obsequios corporativos con plantas naturales como tunas, succulentas, flores y aromáticas.

PLANTAS NATURALES LA NUEVA TENDENCIA EN REGALOS

Vanessa Mendieta es la propietaria y se encarga de elaborar cada pedido. La prolijidad y los detalles en cada trabajo marcan la diferencia.

“Cada pedido es único y especial, todo lo hacemos con mucho amor. Personalizamos los pedidos según el requerimiento del cliente, plasmando en ellos la temática o los tonos de decoración del evento”, menciona.

Los productos se pueden adquirir por unidad o al por mayor, según la elección del cliente: Los suvenires en macetas de cerámica decoradas con plantas succulentas y tarjeta personalizada tiene un valor de a G. 10.000 c/u, a partir de 25 unidades el precio se reduce a G. 9.000 c/u.

Por otro lado, los suvenires a partir de 50 unidades tienen un costo de G. 8.000 c/u, 100 unidades a G. 7.000 c/u y 500 unidades o más a G. 6.000 c/u.

Para emprendedores interesados en vender e incrementar sus ingresos, acceden a una promoción especial de plantines surtidos con succulentas a G. 60.000 la plancha de 15 unidades.



DATOS

Contacto: (0994) 353-209

Facebook: Donata

Instagram: @donata.py



VILLA ELISA

PRENDAS DEPORTIVAS DE ALTA CALIDAD

Paolo Ruiz tienda Sport se ubica en la ciudad de Villa Elisa, se especializa en la confección de prendas deportivas como calzas, tops, enterizos, camisillas, remeras y camperas para dama.

Cada prenda se produce bajo pedido con diseños exclusivos en tallas que van del XP al XXG.

Su propietaria Paola Ruiz comenta que las prendas destacan por su alta resistencia y durabilidad lo que permite realizar todo tipo de movimientos y entrenamientos.

Detalla además que cada diseño es único y variado que se ajusta a todo tipo de cuerpos.

La tienda permite a revendedores o emprendedores independientes iniciar en el rubro de las prendas deportivas con precios especiales al por mayor. Con compras a partir de G. 400.000 se accede a precios mayorista con la posibilidad de jugar con los conjuntos seleccionados. O bien adquirir por unidad o por medio de combos como calza más top y camisilla a partir de G. 250.000.



DATOS

Dirección: Panamá 617. Villa Elisa

Facebook: La tienda de Pao

Instagram: @123ruizpaola

Contactos: (0981) 299-064.



GOBIERNO

LA PRENSA

Además de la formación, los participantes serán certificados como consultores

EL MIC Y LA UA DICTARÁN CAPACITACIÓN INTENSIVA

El curso, en el que se abordarán temas relacionados a la gestión empresarial, se inicia el próximo lunes y se extenderá hasta el 31 de octubre.



Núcleo de Asistencia Empresarial (NAE) es el programa de capacitación que se ofrecerá a través de una alianza del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Americana (UA). Este permitirá la formación y actualización de los estudiantes en temas relacionados a la gestión empresarial, y certificará a los participantes como Consultores Junior NAE.

Los estudiantes tendrán el acompañamiento de profesores tutores y técnicos especialistas del ministerio. La primera etapa contempla capacitaciones intensivas en línea con una duración de tres semanas, a través de la plataforma del MIC.

El entrenamiento está orientado a alumnos de las carreras de ciencias empresariales de la UA. Este será asincrónico, es decir, los recursos educativos estarán disponibles las 24 horas para que el estudiante pueda organizar su horario.

Para la segunda etapa

se tiene previsto que los alumnos cumplan 200 horas de servicios a la comunidad, en concepto de asesoramiento y asistencia al sector de las mipymes en lo referente a gestión empresarial.

Durante la capacitación serán abordados los siguientes temas: Sistema Unificado de Apertura y Cierre de Empresas (Suace), Ventanilla Única de Exportación (VUE), Registro Nacional de Mipymes (Cédula Mipymes), Registro de Prestadores de Servicios (Repse), Registro Industrial en Línea (RIEL), Certificado de Producto y Empleo Nacional (PEN), Régimen de Importación de Materias Primas e Insumos, gestión empresarial (plan de negocios), Empresas por Acciones Simplificadas (EAS), y plan de digitalización para las mipymes.

Los cupos para formar parte de esta capacitación son limitados. Los interesados pueden comunicarse con el profesor Arnaldo Flecha, coordinador del NAE de la UA, al número 0985 225-759.

Los estudiantes tendrán el acompañamiento de profesores tutores y técnicos especialistas del ministerio.

Los interesados comunicarse con el profesor Arnaldo Flecha, coordinador del NAE, al número 0985 225-759.

CRECIMIENTO DE LA RECAUDACIÓN EN SEPTIEMBRE

Durante el mes de setiembre, la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET) registró el ingreso de 1.733.998 millones de guaraníes a las arcas fiscales, lo que representa la mayor recaudación en lo que va del 2020.

Por otra parte, esta cifra representó un incremento del 23,6% en comparación a lo recaudado durante noveno mes del 2019. Sin embargo, la recaudación acumulada en el presente ejercicio fiscal refleja una disminución del 7,1% con relación al periodo enero-setiembre del año pasado.

Desde la SET manifiestan que el incremento logrado el mes pasado de-

CIFRAS

23,6% fue el incremento registrado por la SET durante el mes pasado, en comparación a lo recaudado en setiembre del 2019.

7,1% es la disminución de la recaudación acumulada en el presente ejercicio fiscal, en comparación al mismo periodo del año pasado.

muestra el mejoramiento paulatino de la economía paraguaya.



Recaudación del mes pasado demuestra la recuperación de la economía, según la SET.

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

ACTUALIDAD**LA PRENSA**

La edición 2020 será en la modalidad virtual

MANEJO DE LAS PERSONAS, ESENCIAL EN LA ACTUALIDAD

El próximo 16 de octubre se desarrollará el 5º Congreso Internacional de Gestión Humana, organizado por la Asociación Paraguaya de Recursos Humanos (Aparh).



La edición 2020 del congreso íntegramente en línea. El programa planteado por la Aparh tiene prevista la participación de profesionales nacionales paraguayos y de la región, quienes compartirán nuevas miradas sobre la coyuntura actual. Uno de los ejes temáticos del encuentro será la mutación acelerada del concepto tradicional del trabajo hacia modelos anteriormente proyectados para un futuro distante.

El congreso se iniciará a las 8:00 horas y se extenderá hasta las 17:30

horas del 16 de octubre. El formulario de inscripción al evento se encuentra disponible en las redes sociales de la Aparh, como también el programa completo del evento.

Uno de los puntos propuesto para esta edición es “inteligencia estratégica en tiempos de crisis”, competencia que actualmente es esencial para que las organizaciones puedan afrontar el escenario complejo que se vive a nivel global. En este sentido, los profesionales de gestión humana tienen un papel protagónico.

TEMAS

- Aprendizaje de nuevos conocimientos y capacidades.
- Empresas exitosas y cultura de aprendizaje.
- Liderazgo de alto rendimiento.
- Innovación y cambios organizacionales en la función.
- Organizaciones adaptativas en tiempos disruptivos.
- Agilidad en la gestión de personas.
- Inteligencia estratégica en tiempos de crisis.
- Teletrabajo como ventaja competitiva.
- Transformaciones del trabajo en pos pandemia.
- Liderazgo en un entorno de volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad (VUCA, por su acrónimo en inglés).

COSTOS

Para participar en la edición 2020 del congreso, los socios de la Aparh deberán abonar la suma de 100.000 guaraníes. 150.000 guaraníes es el costo para los que no están asociados. El precio para estudiantes universitarios es de 50.000 guaraníes. Los interesados pueden solicitar más datos sobre el encuentro al correo electrónico info@aparh.org.py o al número telefónico 0982 606-167.

Uno de los puntos propuesto para esta edición es “inteligencia estratégica en tiempos de crisis”, competencia que actualmente es esencial para que las organizaciones puedan afrontar el escenario complejo

HASTA MAÑANA SE EXTIENDE EL

La semana del comercio digital (Digital Commerce Week), que en nuestro país es apoyada por la Cámara Paraguaya de Comercio Electrónico (Capace), plantea cinco días de capacitación en comercio electrónico, mediante la ponencia de profesionales de toda América Latina.

Este es un evento en línea, gratuito. Se inició el lunes pasado. El programa del encuentro está compuesto por 50 conferencias

sobre los siguientes temas: marketing, productos y canales de gerenciamiento, logística, atención al cliente, tecnología, datos y organización digital.

El Digital Commerce Week está orientado a personas que se desempeñan en diferentes áreas comerciales. Propone las nuevas visiones, las tendencias y consejos desde las perspectivas de profesionales que experimentan los desafíos actuales que plantea.

DIGITAL COMMERCE WEEK

El encuentro propone un entrenamiento gratuito en comercio electrónico.

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

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:

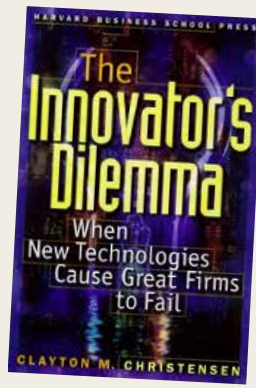
- Conectás con tu público
- Incrementás tus ventas
- Pociónás tu marca

Contactános:
0981 228 649

LIBROS

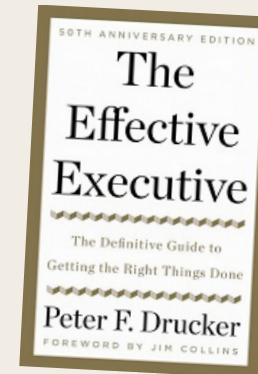
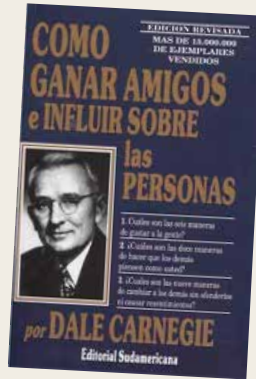
THE INNOVATOR'S DILEMMA

¿Las grandes empresas son infalibles? Este libro de Clayton Christensen, un hombre de negocios y profesor de Harvard, muestra que no, y que además hay una razón clave para sus fracasos. 'The Innovator's Dilemma' toma varios ejemplos del mundo de los negocios para explicar cómo varias empresas perdieron su liderazgo, o desaparecieron por completo, por obstinarse en mantener prácticas de negocios obsoletas. Y esto les sucedió pese a que parecían estar haciendo todo bien: tenían gerentes competentes, escuchaban a sus clientes e invertían una gran cantidad de dinero en tecnología. Sin embargo, perdieron su rumbo ante la aparición de nuevos competidores y tecnologías que transformaron sus industrias. Este libro, que ganó el Global Business Book Award como mejor libro de negocios de 1997, usa las lecciones de los éxitos y fracasos de empresas líderes para explicar cómo se pueden capitalizar tecnologías o innovaciones disruptivas. Enseña, por ejemplo, cuándo lo correcto es no escuchar a los clientes, o cuándo algunos pequeños mercados pueden ser más lucrativos que los grandes.



CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS

En su trabajo diario y en su vida personal usted tiene que lidiar constantemente con otras personas, con sus emociones y sus expectativas, y esa no es una labor sencilla. Por eso, aunque este libro se publicó hace más de 80 años, sus consejos no dejan de tener vigencia y muchos líderes empresariales lo recomiendan. En esta obra, Dale Carnegie ofrece una gran cantidad de consejos que le ayudarán a obtener mejores resultados en su interacción con los demás. Este libro ha vendido 15 millones de copias en el mundo, y la revista Time lo incluyó en el 2011 en una lista de los 100 libros más influyentes de todos los tiempos.



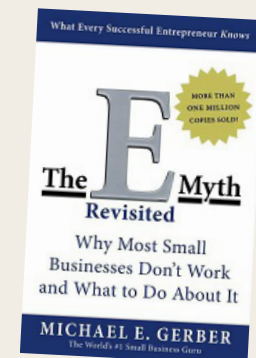
THE EFFECTIVE EXECUTIVE

El gurú de la administración Peter Drucker solía decir que administrar es hacer las cosas bien, mientras que liderar es hacer las cosas correctas. En este libro, una de sus obras clásicas, Drucker explica cuáles son las prácticas que toda persona debería adoptar para convertirse en un ejecutivo efectivo. Y, para Drucker, la medida de esa efectividad está en que un ejecutivo logre que "las cosas correctas se hagan" (uno puede estar muy atareado haciendo las cosas que no son).

Eso implica aprender a administrar mejor el tiempo, enfocarse solo en lo que es realmente importante para su empresa y aprender a establecer las prioridades correctas, entre otros.

THE E-MYTH REVISITED

El 40 por ciento de las nuevas empresas mueren en su primer año de vida, y 80 por ciento de las que sobreviven ese período desaparecen antes de cumplir cinco años (en E.U.). Michael Gerber, un experto en pequeños negocios, opina que muchos emprendedores, que a veces tienen muy buenas ideas, son malos hombres de negocios. Su libro busca ayudar a esas personas a través de prácticas y enseñanzas sobre administración, planeación y mercadeo, entre otros, que les ayuden en el día a día para lograr que sus negocios perduren.



1. 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.

2. AUSTERIDAD. La ventaja de empezar cuando las cosas no están muy bien, es que se arranca "con los pies firmes en el suelo". Se ajustan costos y gastos al máximo y se bajan las expectativas, lo que permite hacer un plan de empresa más realista, sin la influencia de una bonanza externa.

3. PROVISIÓN. Al calcular el presupuesto del negocio, es necesario aumentar al menos 20% la inversión, ya que las ventas van a llegar más tarde y con plazos de pago más largos. Este colchón ayudará a no tener que pedir financiamiento, que en estas épocas es difícil de conseguir.

4. PACIENCIA. En tiempos difíciles no es posible posicionarse al empezar, pero sí a mediano plazo. Así, cuando inicia la recuperación



de la economía, el negocio estará más maduro.

5. RECURSOS. Es estos tiempos se abren las puertas a algunas opciones que antes eran inalcanzables: locales y oficinas más

baratos, personal más preparado, etc. También es posible negociar mejores precios y condiciones con proveedores.

6. FLEXIBILIDAD. Es imprescindible para poder adaptarse a las

circunstancias. Se deben flexibilizar las estructuras al máximo, contratando todos los servicios posibles para eliminar gastos fijos, y también se debe adaptar la oferta a lo que demanda el mercado.

7. TECNOLOGÍA. Si el consumo está lento o paralizado, es más difícil darse a conocer por medios tradicionales. Aprovecha las herramientas del marketing digital: correo electrónico, redes sociales, página web, etc., que son más directas y baratas.

8. MERCADOS. El internet abre la posibilidad de llegar a mercados que de otra forma no se pudiera. No todos los mercados locales o los países están en crisis, siempre puede haber clientes potenciales.

9. ATENCIÓN. De estos tiempos resurgen los mejores. Es necesario dar a los clientes atención más personalizada y un servicio muy focalizado. Esto es apreciado por ellos y te ayudarán a diferenciarte de la competencia. Lo mismo con los proveedores, para seguir negociando buenas condiciones.

10. TENDENCIAS. Si es posible, enfoca tu negocio dentro de alguna nueva tendencia de mercado, como el cuidado ambiental, los productos orgánicos, el aprovechamiento de las tecnologías, etc. Será mejor visto por los diferentes actores del mercado.

AGENDA

Envianos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail: avisos@gentedeprensa.com.py

0981-228.649

VIERNES 9 DE OCTUBRE
PARAGUAY OPEN ROBOTICS
Evento: Paraguay Open Robotics
Hora: 07:00
Plataforma: Facebook Live
Contacto: (0981) 136-999

SÁBADO 10 DE OCTUBRE
CENTURY PLAZA LAMBARÉ
Evento: Marketing Digital - Taller
Hora: 14:00
Plataforma: Google Meet
Contacto: (0985) 667-644

SÁBADO 10 DE OCTUBRE
LABORALEX CONSULTORA LEGAL
Evento: Webinar Incidentes, excepciones y nulidades
Hora: 07:30

Plataforma: Zoom
Contacto: (0981) 860-147

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
CECAP CONSULTING - ENTRENAMIENTO DE CONSULTORES
Evento: SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD ISO 9001:2015
Hora: 18:00
Plataforma: Zoom
Contacto: <http://www.cecapconsulting.com>

sulting.com

DOMINGO 11 DE OCTUBRE
POLLOS KZERO
Evento: Bombechef
Hora: 11:00
Lugar: Bomberos Asunción
Contacto: (021) 752-131

VIERNES 13 DE OCTUBRE
RED UTS
Evento: Festival Retribuyendo Al Pueblo
Hora: 19:00
Lugar: Snd - Arena
Contacto: (021) 237-6583

JUEVES 15 DE OCTUBRE
GESTIÓN CONSULTORIA ORGANIZACIONAL

Evento: Taller de actualización en juicio ejecutivo
Hora: 19:00
Plataforma: Zoom
Contacto: (0983) 762-110

SÁBADO 17 DE OCTUBRE
PASEO 1811
Evento: AGROFERNANDO
Hora: 09:00
Lugar: Paseo 1811
Contacto: (0994) 351-811

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

Estas acciones facilitan el posicionamiento de la marca

Al desarrollo de relaciones en el proceso de venta se lo conoce con el anglicismo “social selling”. Este permite posicionar una marca, generar oportunidades y posteriormente obtener clientes mediante las redes sociales.

Con el “social selling” no se busca de forma directa la venta a través de internet, sino más bien el objetivo es llegar a los potenciales clientes indirectamente.

A través de este proceso se busca contactar con el cliente potencial sin la necesidad de recurrir a llamadas telefónicas. Consiste en concretar un relacionamiento más cálido a través de las plataformas digitales.

Este trabajo requiere la identificación del público y la apertura de perfiles en las redes sociales más empleadas por el grupo de referencia específico.

Posteriormente, es necesario crear contenido de calidad, compartir en las plataformas de forma regular en base a objetivos establecidos. Es importante no dejar inactiva las redes sociales.

Además de la publicación de contenidos propios, se puede compartir materiales de terceros para brindar a la comunidad virtual una variada gama de propuestas.

Se recomienda crear una planilla Excel para organizar las publicaciones. En ella se debe especificar la red social, el tipo de contenido, y el horario de publicación.

DESARROLLO DE RELACIONES EN EL PROCESO DE VENTAS

Las redes sociales se convirtieron en canales para interactuar con los potenciales compradores y acelerar el proceso de la conversión a clientes. Por lo tanto, representan un pilar importante en las estrategias de marketing.



VENTAJAS

Mediante el “social selling” se puede construir relaciones con los clientes de forma gradual. Actualmente, las personas destinan mucho tiempo a las redes sociales y encuentran mayores facilidades en estas plataformas para conectarse con las empresas y conocer los productos o servicios que ellas proponen.

RECOMENDACIONES

Para crear relaciones que generen resultados positivos, existe una serie de indicaciones que brindan los expertos en marketing. Estas son algunas de ellas:

- Conocer las necesidades del público potencial.
- Optimizar los perfiles en las redes sociales.
- Generar confianza con el público.
- Compartir contenido de calidad.
- Mantener una línea coherente en redes sociales.
- Actualización constante de los perfiles.



¿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**

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

FERNANDO DE LA MORA**LA Tendencia y estilo en cada servicio**

Hernan Silva Nails, Makeup & Hair es un centro integral de estética enfocado en el cuidado personal con servicios de maquillaje, peinados, color, corte, lavado, brushing y tratamientos capilares.

En el cuidado facial resaltan el microblading, aplicación de henna en cejas y depilaciones y en manos realiza aplicación de uñas esculpidas.

Hernan Silva, gerente y propietario, comenta que el estudio se rige con las últimas tendencias y actualizaciones en el cuidado personal.

“El equipo de trabajo está conformado por profesionales capacitados en el extranjero”, detalla.

El centro ofrece paquetes es-



peciales dirigidos a quinceañeras, novias y debutantes.

Hernan Silva Nails, Makeup & Hair se ubica en Cruzada de la Amistad y Sargento González.

Atiende de lunes a sábados de 09:00 a 20:00 hs. Para reserva de turnos, llamar al (0994) 342-656 o escribir en redes sociales a @juniorstylist.

FERNANDO DE LA MORA**LA Soluciones efectivas en logística y transporte**

EC Servicios Generales es una empresa que se divide en tres rubros: servicios de delivery profesional enfocado en gestiones y mandados, mantenimiento de edificios en plomería, piscina, jardín, electricidad y mudanzas de grandes mercaderías o repartos.

“Nos destacamos por la responsabilidad, asesoramiento personalizado y buen precio. Ofrecemos al cliente 3 servicios en un solo lugar”, menciona Enrique Caballero, propietario.

EC Servicios Generales se sitúa en Enrique Caballero casi Ceferino Ruiz 2968. Fndo. de la Mora. Atiende de lunes a sábados de 7 a 18. En Facebook aparece como: EDD transportes. Contactos al (098) 192-5176 para transporte, (0981) 709-936 para servicios generales y (0981) 945-452 para delivery.

ASUNCIÓN**LA Productos exclusivos para cada ambiente en el hogar**

CLY Muebles vende muebles americanos nuevos y refaccionados; sofás, cristaleros, cómodas, juegos de mesas, juegos de comedor y muebles de exterior como reposeras, mesas y sillas, sombrillas, etc.

Para decorar el hogar resaltan las lámparas colgantes tipo Tiffany, lámparas de pie, de mesa, espejos, ánforas, veleros, velas aromáticas, portarretratos, cuadros, centros de mesa y vajillas.

“El confort es nuestro sello identificador. En este punto tenemos una primicia, estamos desarrollando una marca enfocada en esta línea que lo lanzaremos muy pronto”, menciona Yenny López, gerente y socia del negocio familiar.

CLY Muebles se destaca por la atención personalizada y familiar donde el cliente encontrará productos exclusivos, únicos y originales. El local se ubica en Juan Boggino entre Curupaty y Rogelio Benítez, en



el barrio San Miguel de San Lorenzo. Atiende de lunes a viernes en horario continuado de 8:00 a 18:00 y sábados hasta las 16:00 hs. En www.clymuebles.com.py expone todos los productos disponibles en el local. Para consultas llamar al (0981) 839-069 o visitar sus redes sociales como: CLY MUEBLES

ASUNCIÓN**LA Montaje de eventos con ideas innovadoras**

Mandic realiza fiestas temáticas creativas. Decora espacios para celebraciones como cumpleaños, bautismos, baby showers, fiesta revelación de género, etc.

Nadia Rodríguez es la encargada de darles color a los rincones con decoraciones y e innovación de por medio, menciona que el servicio que ofrece resalta de los demás por las minidecoraciones para celebraciones íntimas en espacios reducidos como salas, jardines o cocheras.

“Destacamos por diseñar previamente cada



montaje con profesionalismo y creatividad, cuidando hasta el más mínimo detalle. La planificación es fundamental, el desafío de cada evento se centra en jugar con la imaginación y las buenas ideas para que cada proyecto logre crear momentos felices e inolvidables”, indica.

Mandic atiende de lunes a sábados de 09:00 a 19:00 hs. Contactos al (0981) 614-583. En redes sociales está como @mandicpy en Facebook y como @mandic_py en Instagram.

LA Accesorios y vestimentas para el andar diario

Tierra Cota es una tienda online con servicio de delivery y entregas por encomienda a todo el país enfocada en la venta de joyas de plata, bijouterie, coronas de flores, vestimenta casual para dama y accesorios para bailarinas.

Liz Caballero, la propietaria de la tienda, menciona que entre las novedades que dispone resaltan las remeras largas para damas ideales para usar con calzas.

“Entre los accesorios más solicitados está la platería fina, rosarios, aros y peinetas de confección propia para bailarinas de danza paraguaya”, acotó.

Para las interesadas en armar un look completo, existen los combos de remeras más accesorio de preferencia. Entre las cualidades de Tierra Cota sobresale el cuidado al medio ambiente, todas las entregas se hacen en bolsas de papel o tela.

La tienda funciona de lunes a viernes de 09:00 a 17:30 hs. y sábados de 08:30 a 15:00 hs. Contacto al (0992) 923-774 o a través de Facebook: Tierra Cota Py e Instagram: @tierracotapy.



GERENCIAMIENTO

FUERZAS ESTRATÉGICAS PARA PYMES

La competitividad en una empresa está ligada con la capacidad para vincularse de forma eficiente a su entorno productivo e institucional. Para concretar aquel enunciado es necesario que toda pyme centre su saber-hacer en cuatro pilares estratégicos.

1. Fuerza de la globalización: el mercado exige empresas más competitivas y empresarios más competentes.

2. Fuerza de acción-reacción: mediante alianzas estratégicas, las empresas deben aplicar no solo su colaboración al logro de los objetivos institucionales sino también a la cooperación. Con esta fórmula, las empresas más pequeñas pueden alcanzar mayores volúmenes de producción que justifican y facilitan la incorporación de tecnologías más productivas.

3. Percepción de oportunidades: la colaboración y cooperación deben ser el resultado de una alianza efectiva, de tal forma que incremente la capacidad de negociación con proveedores y clientes.

4. Flexibilidad: es una cualidad que se requiere para lograr mayor dinamismo y competitividad. Las empresas flexibles en donde la autoridad, los recursos, el control, los resultados y la estructura se consideran más valiosos a la hora de dirigir una organización, deben ser reemplazadas por estructuras menos rígidas y abiertas al cambio.

El aprendizaje generativo es la respuesta para cambiar hábitos y creencias dentro de las organizaciones y así lograr enfrentar a un mundo más globalizado de manera proactiva.

Pensamientos o modelos mentales como la escasa investigación y desarrollo enfocado en el crecimiento y la producción y que el resultado prima sobre cualquier otra variable (pensamiento financiero), deben ser cambiados por un modelo mental más holístico y dinámico que atienda con eficacia una apertura económica.

Este modelo debe ser el resultado de un verdadero aprendizaje generativo, producto de un ejercicio de mayor reflexión, enfocado a una toma de decisión más inteligente.



ASPEN
FM 102.7

ESTILO ASPEN



Lunes a Viernes de 14 a 16hs
Con Florencia Gismondi

f t i

www.radioaspen.com.py

AGRUPADOS

ANUNCIÁ EN ESTA PÁGINA Y LLEGÁ A MAS DE 18.000 EMPRENDEDORES

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


**CREACIONES
DANS**

DISEÑA Y PERSONALIZA A TU GUSTO

 0981 551 127

Waldino Lovera e/ Del Carmen y 16 de Noviembre





METROPOLITAN

salón de eventos

Solicite presupuesto para sus eventos del año!


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

San José c/ Boquerón, Limpio - Paraguay

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


INVEESA
Investigaciones y Verificaciones S.A.

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



La EFICIENCIA
y EFICACIA son
nuestra mayor
virtud.

Tel.: (021) 677 131

Cel.: (0984) 392 843

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

EJECUTIVOS COMERCIALES

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

REQUISITOS:

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

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

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

G.480.000 Anual

INFORMATE*Suscribite a nuestro semanario!!!*

LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores

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

CLASIFICADOS

LA PRENSA

OFREZCO

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



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



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



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



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

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

BUSCO

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



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



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



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



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

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

OFREZCO

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



LA TERNERA Los mejores Servicios y Propuestas de 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 Transchaco, frente al Tunel de la Avenida Semidei. Especial para inversionistas cooperativas o bancos. Cuenta con 2 salones comerciales, un zaguano, 3 dormitorios, entre otros. Tratar al 0983 709 292 con la señora Emi



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



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

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

BUSCO

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



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



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



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



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

Contador para 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

JUEVES
Máx: 35°
Mín: 19°



VIERNES
Máx: 28°
Mín: 16°



SÁBADO
Máx: 31°
Mín: 16°



DOMINGO
Máx: 33°
Mín: 18°



LUNES
Máx: 32°
Mín: 18°



MARTES
Máx: 32°
Mín: 18°



MIÉRCOLES
Máx: 30°
Mín: 18°



ASUNCIÓN

PACITA'S SWEET

Mezclas únicas de sabores caseros

Se inició en la producción de panificados, confitería y bufet. En la actualidad renueva su atención con la habilitación de un minimarket con servicio de delivery y carry out.



Pacita's Sweet es un emprendimiento que comercializa productos dulces hechos de forma artesanal por su propietaria María Paz Mendieta. Los clientes encontrarán donas de oreo, canela o vainilla; cookies rellenas de dulce de leche o chocolate; cookies de avena con chips de chocolate; cupcakes de vainilla, chocolate, naranja, avena, oreo o todody y las tradicionales marmoladas.

“Pacita's Sweet se caracteriza por la magia y personalización de cada producto según el gusto y exigencia de cada cliente. El sabor de cada preparado va de la mano con lo que busca el cliente, de esa forma cada persona se lleva un momento de dulzura y



DATOS

Dirección: Chile 2402 esquina 12ª Proyectada, Asunción.
Contactos: (0985) 700-730
Instagram: @pacitas.sweet

suavidad”, menciona María Paz.

Promociones para todos los gustos

El cliente tiene la posibilidad de armar combos sur-

tidos según sus gustos y preferencias o elegir entre estas opciones disponibles: 2 cupcakes con canela y banana, y 3 cookies de nueces, uva pasa y almendras o 4 cupcakes de canela y banana con 4 cookies de

nueces, uva pasa, almendra y coco. Los días miércoles lanza productos especiales sin gluten para celiacos.

Para pedidos especiales se debe hacer una solicitud con 24 horas de anticipación. Realiza delivery sin

UN POCO DE HISTORIA

Pacita's Sweet se inició como un hobby hace 5 años. La joven emprendedora realizó diversas capacitaciones de cocina dulce. En 2016 participó en cursos profesionales en IGI y empezó a ofrecer sus creaciones entre amigos y familiares. Al cabo de un tiempo se hizo conocida y le dio nacimiento a su negocio de forma profesional.

costo en las zonas de barrio Obrero, San Vicente, Sajonia y Centro. Pick Up de 10:00 a 20:00 hs. de lunes a sábados.

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