

Lic. Gloria Talavera,  
propietaria de Mimate Spa

## “NO TEMAN ESCUCHAR A SU VOZ INTERIOR”

La cosmetología volcó su mundo. A pasos de terminar su carrera universitaria y una visión muy diferente de vida que se enmarcaba en su futuro, ella decidió apostar a nuevos desafíos. • PÁGINA 3



## MERCADOS QUE GENERAN GANANCIAS A MAYORISTAS

AlcoMac y Petit Lilith se enfocan en ofrecer excelentes precios para ingresar en la venta de artículos de limpieza y elaboración de peluches personalizados.



• PÁGINA 4

SEMANARIO

ASUNCIÓN, 5 DE NOVIEMBRE DE 2020

• AÑO 5 • EDICIÓN 299  
16 PÁGINAS • G. 10.000

# LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

### EDUCACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



El desarrollo científico y tecnológico, con sus constantes descubrimientos y aportes innovadores, algunos de ellos revolucionarios, ha puesto a la educación en una situación de cambios inevitables. Los cambios del desarrollo científico y tecnológico presionan y obligan a cambiar contenidos, programas, currículos, metodologías y desde luego objetivos.

# PUNTERÍA FINA

Un conversatorio entre referentes del sector empresarial abordó la necesidad de manejar la información con mucha responsabilidad y trabajar en estrategias que ayuden a reducir el margen de error en relación a los pronósticos en materia económica el año entrante.

• PÁGINA 2

EMPRESARIALES ASUNCIÓN

## NANO BY YENN YEGROS SE LUCE CON SUS TRATAMIENTOS CORPORALES

El centro de estética se especializa en tratamientos faciales, corporales, masajes terapéuticos, estéticos, aparatología y asesoría cosmética. • PÁGINA 12



GOBIERNO

## EN OCTUBRE CRECIÓ LA RECAUDACIÓN FISCAL

G. 1.092.242 millones recaudó la SET del 1 al 31 de octubre. Esto muestra un repunte clave hacia la recuperación económica local. • PÁGINA 5

ACTUALIDAD

## ESTRATEGIAS PARA SUPERAR BARRERAS

A través de la presentación de proyectos de emprendimientos que impulsen la transformación digital del sector de las mipymes en Paraguay, se inicia el periodo de inscripción de Tigo Conecta.

• PÁGINA 6



Es esencial estar preparados para propiciar un mejor escenario

# AFINAR LA PUNTERÍA PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS

Recomiendan tomar medidas que otorguen mayor previsibilidad.

Tras un año complicado, será necesario reducir al mínimo el margen de error para afrontar el 2021 y esperar una recuperación económica.

En una charla organizada por la Asociación de Emprendedores del Paraguay (Asepy), el economista Manuel Ferreira, director de MF Economía, habló sobre la importancia de contar con informaciones que permitan reducir el margen de error en relación a los pronósticos en materia económica.

Para las micro, medianas y pequeñas empresas (mipymes), que juntas representan el 99,6% del sistema empresarial paraguayo según la Asepy, contar con datos que permitan realizar una planificación precisa es fundamental para enfrentar lo que viene con mayor tranquilidad.

Después de un inicio prometedor, el 2020 tuvo



Manuel Ferreira

un radical vuelco como consecuencia de la pandemia y lo más posible es que culmine en cifras negativas, señaló Ferreira. Sin embargo, no es improbable que el próximo año sea mucho mejor. Para propiciar una mejor situación es necesario trabajar sobre la base de herramientas, lo más técnica y científica posibles, agregó.

“Después de un año malo, como el 2020, uno no se puede dar el lujo de errar en el 2021. Es necesario hacer la proyección con el menor nivel de error posible”.

Ferreira destacó la importancia que tienen las mipymes en la economía, ya que constituyen el sector que mayor mano de obra genera en Paraguay.

## CIFRA

**99,6%** del sistema empresarial paraguayo está conformado por micros, medianas y pequeñas empresas (mipymes), según la Asepy.

“Después de un año malo, como el 2020, uno no se puede dar el lujo de errar en el 2021. Es necesario hacer la proyección con el menor nivel de error posible”.



La charla fue organizada por la Asepy, a través de Zoom.

“Por más incertidumbre que tengamos con respecto a lo que nos depara el 2021, si nosotros no planificamos, la incertidumbre será mayor”.

## DISEÑO PRESUPUESTARIO E IMPULSO

Será determinante dar un salto considerable en el 2021 para retomar una dinámica positiva. Esta determinación implica que las empresas establezcan objetivos y que alineen sus acciones a la concreción de estos, señaló Karin Bareiro, analista financiero de MF Economía.

Uno de los pilares esenciales es el diseño del presupuesto, ya que permite tomar decisiones que planteen soluciones para futuros

problemas. Desarrollar una actividad empresarial sin una proyección clara del futuro incrementa las complicaciones que se puedan presentar y eleva el costo de las medidas.

La planificación presupuestaria, además, plantea una hoja de ruta que permite establecer prioridades, ofrece previsibilidad, y hace posible que se aproveche al máximo las ganancias mediante las decisiones correctas.

Mencionó aspectos esenciales al momento de diseñar un presupuesto. En primer lugar, debe ser específico, medible y realista. Por otra parte, es necesario que no sea rígido. Es decir, puede sufrir modificaciones.

Igualmente, se debe prever los escenarios probables y realizar un seguimiento periódico para saber si se cumple con lo preestablecido al inicio. De esta forma se puede ajustar los detalles.

Bareiro recomendó estar preparados para enfrentar el 2021 sin mayores contratiempos económicos. En ese sentido, reiteró que una buena planificación financiera facilitará llegar a los objetivos establecidos. “Este fue un año difícil, que nos puso a prueba en todo sentido. Sin embargo, por más incertidumbre que tengamos con respecto a lo que nos depara el 2021, si nosotros no planificamos tendremos mayor incertidumbre”.

# HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

ÑEMBY

## Lic. Gloria Talavera, propietaria de Mimate Spa “NO TEMAN ESCUCHAR A SU VOZ INTERIOR”

Gloria, desde muy joven creyó que su profesión estaría dentro de una oficina. Con el paso de los años y con una carrera universitaria por culminar, sacó a relucir su verdadera pasión enfocada en la cosmetología.



Habitaciones equipadas y cómodas para todo tipo de tratamientos corporales.



Gloria Talavera lidera Mimate Spa.

### Datos del negocio

Mimate Spa es un centro de estética avanzada con servicios exclusivos en tratamientos corporales y faciales.

Contactos : (0986) 253-670.

Dirección: Ceferino Vega Gaona esq.

Espifanio Méndez Fleitas. Ñemby.

Horarios: de lunes a sábados de 08:00 a 21:00.

Facebook: Mimate Spa

La joven emprendedora comenta que su interés por la cosmetología se remonta a la época de colegio. A meses de terminar su educación terciaria, optó por enfocarse en una carrera administrativa y dejar de lado su pasión.

Con su educación universitaria encaminada en paralelo decidió estudiar Cosmetología y Estética al sentir que debía obedecer a su intuición.

“Con el tiempo me fui dando cuenta de que esto era mi vocación, de todas formas pude terminar la carrera universitaria como

un logro personal. Sin embargo, me enfoqué de lleno en la estética integral y avanzada donde me actualizo cada vez más. Empecé con un consultorio donde hoy en día es un bello spa”, agrega.

Con sus cursos y capacitaciones diarias, más una licenciatura se sumó un integrante a la vida de Gloria, le llegada de un hijo la motivaron a salir adelante. En 2015 se graduó en Administración de Empresas y consolidó su negocio de forma estable.

“Gracias a Dios tengo la aprobación y aceptación en el día a día, trabajé un tiempo en el spa de un gimnasio, al independizarme todos los clientes vinieron conmigo”, señala.

Perseguir un propósito hasta alcanzarlo y ser reconocida por los resultados de su trabajo son los aspectos que más llena de orgullo a Gloria. Ayudar a las personas a alcanzar metas y sentirse felices con los resultados son otro aspecto que la llenan de motivación.

Finalmente, añade: “La

“Me pone feliz que las pacientes que concurren al spa logran sus resultados”.

“La clave para emprender es la capacitación y asesoría constante”.

clave es capacitarse, buscar asesoría e invertir en educación. Animo a las personas a emprender, nunca se rindan y por sobre todo, mente

positiva, la vida está llena de adversidades y depende de nosotros buscarles la vuelta a las situaciones que se nos presentan”.



Cada cliente es atendido por profesionales en ambientes sanitizados.



Cuenta con una amplia sala de espera con todas las comodidades para pacientes.

# OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

**LA PRENSA**
**ASUNCIÓN**

LOS PRODUCTOS SON ENVIADOS A LA PUERTA DEL HOGAR U OFICINA

## PRODUCTOS AL MEJOR PRECIO MAYORISTA

**A**lcoMac vende y distribuye artículos para la limpieza y desinfección de espacios comunes.

Alcohol líquido al 70%, alcohol en gel, desodorantes, citronela, detergentes, lavandina al 4% y más.

“Proveemos todo lo necesario para mantener los espacios del hogar u oficina limpios, además, nos destacamos por el bajo costo y la facilidad de entregar los pedidos a la puerta del hogar”, detallan Ana Paula de Brix y Margarita Centurión, propietarias.



Los clientes tienen tres opciones para adquirir productos.

**MAYORISTAS Y COMBOS**  
AlcoMac cuenta con una sección exclusiva para mayoristas. Allí las empresas, comercios y revendedores enfocados en las ventas independientes encuentran los mejores precios

encuentran los mejores precios. A partir de 10 unidades se accede a los descuentos especiales, debido a la alta demanda, los productos deben ser solicitados con 24 hs. a 72. hs de anticipación.

**Combo poscuarentena:** 1 bidón de 5 litros de alcohol al 70%; 1 bidón de 5 litros de lavandina a G. 45.000.

**Combo casa:** 1 bidón de lavandina, 1 bidón de desodorante de ambiente

### ● CONTACTO Y DIRECCIÓN

- **Teléfono:** (0971) 505-981 / (0986) 840-277.
- **Ubicación:** Montevideo esq/ Milano.



Artículos para el hogar y la oficina a precios mayoristas.



AlcoMac realiza envíos en Asunción y alrededores.

y 1 bidón de detergente a G. 50.000.

**Combo ofi:** 1 bidón de alcohol al 70%, 1 bidón de alcohol en gel más 1 bidón de jabón líquido para manos a G. 145.000. AlcoMac abre sus

puertas de 08:00 a 18:00 hs. de lunes a viernes, y sábados de 08:00 a 12:00 hs.

En redes sociales, como Facebook e Instagram, se encuentra como @alco.mac.

## PETIT LILITH, PELUCHES PERSONALIZADOS



Diseños únicos y originales hechos a mano y de forma personalizada son el distintivo del local.

**L**a tienda se especializa en la elaboración de peluches personalizados de todos los tamaños y formas. El principal atractivo radica en que los clientes pueden convertir a su personaje de serie o película favorita en realidad.

Celeste Riquelme es la propietaria y da vida

a los personajes con sus propias manos.

“La posibilidad de darle vida y forma a un personaje querido por los clientes es nuestro sello distintivo. Muchas veces se acercan personas a solicitar la creación de un personaje hechos por ellos mismos”, agrega Riquelme.

Los precios se calculan de acuerdo al tamaño que el cliente requiera.

A partir de G. 15.000 se puede confeccionar una pieza pequeña. En cambio, peluches medianos de 25 a 30 cm a partir de G. 55.000 se adquieren. Según la complejidad del diseño y los detalles los pre-

### ● CONTACTO

- **Teléfono:** (0981) 572 517.
- **Facebook:** [pettililith.py](https://www.facebook.com/pettililith.py)
- **Instagram:** [@pettililith.py](https://www.instagram.com/pettililith.py)

Los clientes pueden crear sus propios diseños.

cios oscilan entre los G. 110.000 hasta los G. 350.000.

### MAYORISTA

La venta de peluches exóticos se ha convertido en una moda latente entre jóvenes y adultos, la reventa de estos pro-

ductos les dejan excelentes ganancias para aquellos que se dedican a las ventas. A partir de 10 piezas se accede a precio mayorista con el único requisito de hacer una señal del 50% con dos semanas de anticipación para la entrega final.

**Nos interesa tu opinión.** Escríbinos a: ✉ [lectores@gentedeprensa.com.py](mailto:lectores@gentedeprensa.com.py)

**ASUNCIÓN**


## GOBIERNO

LA PRENSA

Se registró un aumento del 2,6% en comparación al 2019

**CRECIÓ RECAUDACIÓN FISCAL DURANTE EL MES DE OCTUBRE**

La Subsecretaría de Estado de Tributación (SET) reportó un repunte, lo que refleja la recuperación de la economía local.

Un total de 1.092.242 millones de guaraníes fue la recaudación registrada por la SET del 1 al 31 de octubre. Esto representa un incremento del 2,6%, en comparación al mismo periodo del año pasado.

Este aumento registrado se puede entender por la reactivación de varias actividades productivas en el país. Sin embargo, la recaudación efectiva de enero a octubre se mantiene con una reducción del 6,3%, por los 11.738.314 millones de guaraníes en el 2019 frente a los 11.003.540 del 2020.

Con relación a la recaudación acumulada, de enero al 31 de octubre del 2021, se cerró con una cifra de 11.382.190 millones de guaraníes, lo que representa una reducción del 10,7% en comparación al mismo periodo del 2019.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) es el tributo con mayor peso en la composición, con el 54,2%. Le sigue el Impuesto a la Renta Empresarial (IRE), con el 18,1%. En tercer lugar se encuentra el Impuesto a la Renta de Actividades Comerciales, Industriales y de Servicios (Iracis), con el 11,1%.

Según la SET, con la recaudación registrada en octubre se demuestra el mejoramiento de la economía en general y se logró disminuir la brecha estimada inicialmente.

En los últimos dos meses se espera reducir la brecha que todavía queda.



La recaudación de octubre refleja el mejoramiento de la economía en general y se logró disminuir la brecha estimada inicialmente.

## CIFRA

**2,6%**  
fue el incremento de la recaudación efectiva registrada por la SET durante el mes de octubre.

**6,3%**  
es la disminución de la recaudación efectiva en el periodo enero al 31 de octubre de 2020.

Según la SET, el incremento es un reflejo de la reactivación económica.

Se pretende resguardar la bioseguridad del visitante

**BUSCAN FORMALIZAR EL TURISMO CAACUPEÑO**

La Secretaría Nacional de Turismo (Senatur) capacitó a funcionarios de la Municipalidad de Caacupé sobre la importancia de informar a los medios locales de comunicación sobre los procesos y la importancia de la formalización turística.

Un trabajo ininterrumpido desarrolla la Senatur y el municipio de la capital cordillerana, con el objetivo de resguardar la seguridad biosanitaria y ocupacional del visitante.

Estas acciones se realizan de cara a la próxima festividad de la Virgen de Caacupé, el 8 de diciembre. Por otra parte, la Senatur en conjunto con la Dirección Nacional de Transporte (Dinatran), analiza



La Senatur fomenta la formalización del sector.

los mecanismos de control para el transporte turístico. En este sentido, se busca un diálogo sobre los protocolos vigentes y sobre el control del tránsito en rutas con miras a la reactivación del turismo interno.

Igualmente, existen in-

tenciones de avanzar en el Registro Nacional de Transporte relacionado al turismo mediante una alianza entre la Senatur y la Dinatran. La meta final consiste en establecer controles y lograr la formalización del sector.

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)

Se espera aportar al desarrollo y a la reactivación económica del país

# BUSCAN PROPUESTAS INNOVADORAS PARA SUPERAR LA CRISIS ACTUAL

Convocan para presentar proyectos de emprendimientos que logren impulsar la transformación digital del sector de las mipymes en Paraguay. El periodo de inscripción se extiende hasta el 22 de noviembre.



Se premiará a las dos mejores ideas planteadas. Será la sexta edición de los "Premios Conecta by Tigo Business".

El certamen denominado "Premios Conecta by Tigo Business" es una iniciativa de la compañía Tigo y Koga Impact Lab. Plantea el concurso de emprendimientos, mediante el cual se busca promover y premiar la transformación digital del sector de las mipymes. Se espera que la competencia aporte al desarrollo y a la reactivación económica a través

de la innovación.

Hasta el 22 de noviembre se pueden postular los proyectos. Los dos equipos que resulten seleccionados al final de la competencia recibirán un premio valuado en 8.000 dólares: 5.000 dólares en efectivo, un periodo de cinco meses de incubación para las ideas en Koga Impact Lab, y seis meses de servicios Tigo Business para pymes.

**Los equipos ganadores recibirán premios en efectivo y un periodo de incubación para sus proyectos en Koga Impact Lab.**

El concurso se divide en cuatro etapas. La primera contempla la postulación del proyecto. La se-

gunda será un periodo de pre-incubación de finalistas, donde participarán los cinco equipos escogidos en la preselección. Esta se extiende hasta el 12 de diciembre.

Para la tercera etapa de la competencia se tiene prevista la gran final, donde los cinco equipos finalistas presentarán sus propuestas ante el jurado. Según el programa de la organización, la fe-

cha marcada es el 15 de diciembre.

Finalmente, los equipos ganadores recibirán los premios en la cuarta etapa, además de asesoría durante cinco meses. Es decir, finaliza el 31 de mayo del 2021.

Las bases y condiciones para participar en los "Premios Conecta by Tigo Business", se encuentran disponibles en portal web [conecta.tigo.compy](http://conecta.tigo.compy).

## MODELOS DE INNOVACIÓN

El concurso pretende fomentar nuevos modelos de negocios sostenibles, de impacto económico, social y ambiental. Por otra parte, busca impulsar el desarrollo mediante la innovación efectiva y la transformación digital de emprendimientos en el país.

Con este certamen también se espera aportar en la promoción de la transformación digital de emprendimientos y mipymes. Igualmente, la capacitación y formación de emprendedores forman parte del programa.

El objetivo de fondo es la búsqueda de soluciones exitosas a la crisis económica actual, que afecta principalmente al segmento de las mipymes. Para ello, esta propuesta invita la postulación de equipos multidisciplinarios.

# TALLER PARA CONTAR HISTORIAS QUE IMPACTAN

Se inició el periodo de inscripción para la segunda edición del "Taller de Storytelling" de la Academia Gramo. Hasta el 20 de noviembre tienen tiempo los interesados en participar de esta capacitación intensiva de tres días.

La propuesta plantea una capacitación en el arte de narrar historias, transmitir datos e informaciones a través de una metodología que permite trabajar el mensaje y su manejo para conectar directamente con la audiencia.

El objetivo es mejorar las habilidades para hablar en público. Para ello, se incluye un plan de contenido teórico y práctico, compuesto por cinco pilares: teoría y fundamento del storytelling, desarrollo de un guión, charla e historia con el mapa, técnicas de oratoria y sesiones de práctica.

Está orientada a las personas que buscan generar acción con la transmisión de ideas claras. Las técnicas aprendidas

pueden ser aplicadas en conversaciones cara a cara, la redacción de correos electrónicos, presentaciones laborales o a la hora de vender productos.

Será dictado los días 21, 24 y 28 de noviembre. El horario marcado por los organizadores para la primera y tercera fecha es de 9:00 a 12:00 horas; mientras que para la segunda jornada se tiene previsto iniciar la capacitación a las 18:00 horas y extenderse hasta las 20:00 horas.



Hasta el 20 de noviembre se extiende el periodo de inscripción.

Se utilizaron 78 hembras pacú y 39 machos, para la reproducción artificial y así llegar a la cantidad de producción deseada.

El proyecto se realizó entre el periodo de enero del 2015 y marzo del 2018

# LOGRAN EXITOSO SISTEMA DE PRODUCCIÓN EN MASA DE PACÚ

El pacú es una de las principales especies de peces de mayor valor en Paraguay, pero en los últimos años debido a la sobreexplotación de la pesca, la contaminación ambiental en los ríos y corte de flujo de agua para la generación de energía, se redujo la producción de captura de más del 50 % en relación a la del año 2000.

Por este motivo, el Gobierno de Paraguay solicitó asistencia técnica a la Embajada de la República de China (Taiwán) en 2013, ya que los productores piscícolas en Paraguay y los investigadores de la Universidad Nacional de Asunción (UNA) no lograban la propagación artificial de alevines de pacú.

Gracias a la intervención el costo de alevines de pacú bajó de G. 1.500 a G. 500 por unidad y la producción se triplicó, aumentando a unas 2.167 toneladas de alevines en el 2018, en comparación con las 700 toneladas en el 2015.

**CIFRA**

**4 AÑOS**  
y 56 registros de observación fueron necesarios para crear un modelo de producción de alevines en masa.

**A G. 500**  
bajó el costo de alevines de pacú con un aumento en la producción de 2.167 toneladas en 2018.



Misión Técnica de Taiwán asistió en la creación de un modelo de producción en masa de pacú.

## MÉTODO EFECTIVO

La cría de matrices de pacú se obtuvo de granjas de ríos de Paraguay y de las estaciones de Piscicultura de las Entidades Binacionales de Itaipú y Yacyretá.

Las especies de machos y hembras se criaron por separado en el Centro Nacional de Producción de Alevines del Ministerio de Agricultura y Ganadería y en el Departamento de Pesca y Acuicultura de la Facultad de Ciencias Veterinarias - UNA.

El éxito se debió al cambio en el método de reproducción natural, que no solo es fácil de operar, sino que también tiene una alta tasa de supervivencia de los matrices. Las inspecciones frecuentes y la recolección prematura de óvulos fueron las razones de la baja tasa de éxito reproductivo y la lesión de los peces reproductores.



La tecnología ha beneficiado la producción en Paraguay.



Se inyectaron un total de 106 hembras para el proyecto.

¿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


**GENTE ProActiva S.A.**  
Compromiso e Innovación

Contactos: 0982 186 969

## AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail:  
avisos@gentedeprensa.com.py

 0981 228-649

**SÁBADO 7 DE NOVIEMBRE**  
**SERVICIOS AGROPECUARIOS**  
**PARAGUAY**

Evento: Engorde intensivo sostenible de bovinos

Hora: 08:00 a 09:00

Lugar: Servicios Agropecuarios Paraguay

Contacto: (0984) 473-276

**SÁBADO 7 DE NOVIEMBRE**  
**BATALLARTE**

Evento: #BatallArte

Hora: 09:00

Lugar: Plaza Infante Rivarola

Contacto: (0994) 920-960

**LUNES 9 DE NOVIEMBRE**  
**CENTRO DE ESTUDIOS**  
**ESTRATÉGICOS**

Evento: Excel Avanzado - con énfasis Financiero

Hora: 18:30

Plataforma: Zoom

Contacto: (0986) 116-743

**VIERNES 13 DE NOVIEMBRE**  
**RED UTS**

Evento: Festival Retribuyendo Al Pueblo

Hora: 20:00 a 23:00

Lugar: SND - Arena

Contacto: (021) 237-6583

**MARTES 17 DE NOVIEMBRE**  
**LIDIA VICTORIA GIMÉNEZ PY**

Evento: Lanzamiento del libro y CD "De Giménez a Giménez"

Hora: 10:00

Lugar: Archivo Nacional de Asunción

Contacto: (0985) 855-862

**SÁBADO 28 DE NOVIEMBRE**  
**JECKA MOÑOS**

Evento: CURSO INICIAL DE MOÑOS

Hora: 14:30

Lugar: Jecka Accesorios

Contacto: (0994) 761-497

Nos interesa tu opinión. Escríbinos a: [lectores@gentedeprensa.com.py](mailto:lectores@gentedeprensa.com.py)

# 10 consejos para ponerte en forma

**Si quieres ponerte en forma deberás adquirir buenos hábitos, y eso sólo se consigue con esfuerzo y dedicación. Aquí tienes unas pequeñas claves que te ayudarán a avanzar en el camino hacia una vida larga y saludable.**



**1. Lo más importante de todo es encontrar una buena motivación,** es decir, un porqué lo suficientemente importante que te haga perseverar en esos momentos (seguro que vendrán) de tentación, en los que lo único que quieres hacer es abandonar. A cada persona le funciona una motivación diferente: mantener una buena salud, estar estupendo/a este verano, quitarse esos kilos que sobran.. encuentra la tuya y aférrate a ella.

**2. Piensa siempre en ACTIVIDAD:** no sólo hay que reservarse el tiempo de hacer deporte, sino que hay que integrar la actividad a nuestra vida. Sube escaleras, camina por la ciudad, bájate una parada antes del metro o autobús y recorre el resto del camino a pie, usa la bici y deja el coche

**3. Resérvate el tiempo para hacer deporte:** 3-4 sesiones a la semana de entre 30 minutos y 1 hora son suficientes para estar en forma. No sólo realices actividades cardio, también hay otras que te ayudan a tonificar los músculos y a estirarlos que son igual de importantes.

**4. Si quieres quemar más calorías, haz ejercicio por las mañanas antes de desayunar** (puedes tomar una manzana u otra pieza de fruta antes de comenzar, y si bebes agua te aseguras que estarás hidra-

tado en toda la sesión de ejercicios).

**5. Cuida lo que comes.** En la moderación está el equilibrio. No hace falta hacer una dieta constante, pero sí cuidar los alimentos que ingerimos y tratar de evitar las grasas saturadas y poliinsaturadas, las carnes rojas más de 2 veces por semana, la bollería y los dulces.

**6. Come menos cantidades en cada comida.** Es mejor comer menos cantidad, pero más a menudo. 5 comidas al día moderadas es lo ideal.

**7. Desayuna fruta y cereales altos en fibra que,** además, son ricos en vitaminas y minerales, un buen combustible para el resto del día.

**8. Cena pronto y poco** El problema de la mayoría de la gente con sobrepeso es que cena copiosamente

después de las 8 de la tarde. Para que tu cuerpo elimine grasa por la noche deberás tener el estómago libre de ella, de ti depende que acumules grasa o quemes grasa durante las noches.

**9. Si te saltas algún día, o dos, ¡NO ABANDONES!** Cambiar de hábitos lleva tiempo. Ten paciencia. Vuelve a empezar. El camino al éxito está lleno de caídas,

pero hay que aprender a levantarse.

**10. Y por último,** la clave del éxito para estar en forma consiste en tratar bien tanto el cuerpo como la mente. Lee cosas que te inspiren, más libros y menos televisión, disfruta con tus amigos, rodéate de gente que te motive.

¡Ánimo y suerte!

MattyLópez Boutique @mattylopez01



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

## LIBROS

**CONTROLE SU DESTINO, DESPERTANDO EL GIGANTE QUE LLEVA ADENTRO**

Tony Robbins, con sus celebres frases que han motivado a grandes personajes de la historia, ha creado una obra maestra que aplica para todos aquellos que permiten que sus miedos sean más grandes que ellos.

¿Te dejas arrastrar por circunstancias que parecen estar fuera de su control?

Esa carencia de autodominio es consecuencia de múltiples factores: hábitos negativos, escaso conocimiento de tus propios valores personales, dificultades en las relaciones con los demás



**QUÉ HARÍAS SI NO TUVIERAS MIEDO**

Este es quizás, este es uno de esos libros para emprendedores que deberían de leer todas las personas. Qué harías si no tuvieras miedo se adapta a una nueva etapa donde existen nuevas reglas de juego. Es una invitación a vencer los miedos que te impiden seguir en tu corazón, y emprender una función profesional útil, creativa y con sentido. Es un libro que te enseña cómo salir de tu zona de confort. Borja Vilaseca pretende remover tus creencias acerca del dinero, el trabajo y el consumo que han determinado, en gran medida, el lugar que ocupas en el escenario laboral.



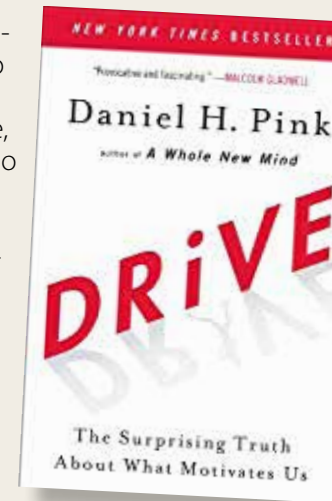
**EL ARTE DE EMPEZAR 2.0**

Guy Kawasaki es de esas pocas personas a las cuales tienes que escuchar lo que diga. Su experiencia con Apple, Google, Oreo y Canva, entre muchas otras empresas que ha asesorado, lo han convertido en un gurú del emprendimiento. Tanto si estás pensando en montar tu propio negocio como si ya lo tienes o quieres emprender dentro de tu propia empresa, este libro te ayudará a convertir tus ideas en realidad.



**LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUÉ NOS MOTIVA**

Este libro se centra en nuestra naturaleza humana, nuestro comportamiento y, muy especialmente, sobre qué es aquello que nos estimula a hacer lo que hacemos. Una de las cosas que aprenderás es que, lo que en realidad ansiamos como personas, es la libertad de decidir nuestros objetivos, aprender de forma continua y ser capaces de lograr metas que pasen a la posteridad.



**SONIA RIQUELME**  
SALÓN DE BELLEZA

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



Nos interesa tu opinión. Escríbinos a: [lectores@gentedeprensa.com.py](mailto:lectores@gentedeprensa.com.py)



Empresas buscaron la innovación en tiempos difíciles

# NUEVAS TENDENCIAS DE MERCADOTECNIA POST COVID-19

Las empresas durante todo el año comenzaron a ajustar sus estrategias para captar nuevos consumidores. Con la lenta recuperación económica, en noviembre deben identificar las nuevas estrategias de marketing.



Conseguir ventas es importante, pero las empresas durante los meses de confinamiento volvieron a reen-

contrarse con los elementos básicos del marketing como lo son la calidad en el servicio y la confianza en la marca.

La pandemia cambió la mentalidad del consumidor, las personas buscaron en sus marcas seguridad y positividad desde la

publicidad. Por lo tanto, el contexto actual representa una gran oportunidad para intentar atraer público mediante enfo-

ques que les resulten más útiles. Las personas necesitan percibir que te encuentras con ellos en este contexto difícil. Por ejemplo, la publicidad de algunas empresas muestra las medidas con las que ayudan a sus clientes a mantenerse seguros dentro de sus tiendas.

En estos momentos es crucial que negocios y empresas vean la situación actual como una prueba crucial para fortalecer la confianza en la marca. Se vive un tiempo de necesidad donde atraer a los clientes es crucial.

Otro aspecto revelador y positivo que dejó la pandemia fue la inversión en medios online. Durante los meses de pandemia, algunas empresas incursionaron en crear una presencia en línea con la implementación del marketing digital. Sin embargo, son las empresas que han pasado los últimos años enfocándose en su público online las que empiezan

a ver los resultados por medio de su página web u otros medios.

Algunas empresas optaron por invertir en mejorar sus aplicaciones y expandir la experiencia en el e-commerce. Los negocios y empresas deben entender que el camino que recorre el público para consumir productos y servicios ha cambiado. Ofrecer una buena experiencia en línea nunca ha sido tan importante.

La creatividad, innovación e imaginación fueron los protagonistas de la crisis. Ellos obligaron a empresarios y emprendedores a adoptar una nueva cultura de trabajo, como por ejemplo realizar cuentas de forma rápida y tomando decisiones de forma más eficiente evitando muchas veces la burocracia tardía.

Hoy en día se cuenta con las herramientas necesarias para comprender lo que los consumidores necesitan en este momento y responder con una relevancia personal.

## 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**

El objetivo es realizar tratamientos curativos



**L**a campaña se enfoca especialmente en la prevención del cáncer de próstata, ya que esta es una de las principales enfermedades que afecta a la población masculina a nivel mundial. Por ello, se busca la detección precoz para poder realizar un tratamiento curativo.

A nivel general, de 100 pacientes hombres portadores de enfermedades cancerígenas, 20 padecen cáncer de próstata. Este nivel de incidencia es el que promueve el trabajo de concienciación para instar a la población masculina a realizarse los chequeos correspondientes.

“Con esta campaña se busca que el varón asista al consultorio del urólogo, no importa la edad. Cada franja etaria tiene una patología predominante. En este caso nos ocupa la salud prostática”.

De manera general, se recomienda un control de próstata a partir de los 45 años. No obstante, antes de llegar a esa edad existe una serie de patologías que pueden afectar al varón. “No esperamos llegar a los 40 o 50 años para acudir al urólogo. Existen otras enfermedades, que si son diagnosticadas a tiempo

# RECUERDAN LA IMPORTANCIA DE LOS CONTROLES PREVENTIVOS

Con la campaña “Noviembre Azul” se busca concienciar sobre la salud integral del hombre, dirigida a la detección precoz del cáncer de próstata.

se puede ofrecer un tratamiento más efectivo y mejorar la calidad de vida del paciente”.

## Factores

El especialista mencionó que existen estudios que plantean que los factores ambientales inciden en el riesgo de padecer esta enfermedad. Como ejemplo, señaló que en los países asiáticos existe un menor porcentaje.

Otro factor es el hereditario. Es decir, si un familiar cercano padece algún tipo de cáncer, no solo el de próstata, la probabilidad que se presente esta patología es mayor.

## DATOS

● De 100 pacientes que padecen cáncer, 20 casos corresponden al cáncer de próstata.

● A partir de los 45 años, se recomiendan los controles para la detección del cáncer de próstata.

## SÍNTOMAS

Habitualmente, a partir de los 40 o 45 años de edad, la próstata comienza a crecer. Esto produce diversos efectos en la micción. Los síntomas pueden ser confundidos con otras enfermedades de la glándula. Con el protocolo desplegado por el urólogo se puede detectar la patología de forma precoz.

El doctor recordó que existe un porcentaje importante de pacientes en los que se desarrolla la enfermedad de manera totalmente asintomática.

## DEFICIENCIA ESTADÍSTICA

En Paraguay no se cuenta con datos precisos sobre la incidencia del cáncer de próstata. Es necesario mejorar el sistema estadístico, ya que existen lugares muy alejados, de los que no se tiene mayor información sobre pacientes que padecen esta enfermedad.

## PREVENCIÓN

La dieta rica en frutas y vegetales, con bajo nivel de grasas saturadas, es una práctica que mantiene protegido al ser humano de esta y muchas otras patologías. También es importante la práctica de deportes.

## CONTROLES

Como regla general, se recomienda a la población masculina controles preventivos a partir de los 45 años de edad. Sin embargo, si la persona tiene antecedentes familiares directos, es decir, abuelo, padre, tío o hermano que tuvo alguna neoplasia prostática, ya debe comenzar con los chequeos antes de los 45 años.

Si el problema se detecta de forma precoz, se puede realizar un tratamiento curativo mediante la cirugía. “Entendemos como estadio precoz cuando la enfermedad está confinada en la glándula”.

Si el cáncer sale de la glándula, la probabilidad de vencer a la enfermedad se reduce considerablemente. En estos casos, se procede a las medidas terapéuticas no curativas.

ASUNCIÓN

## LA Tratamientos renovadores en el cuidado del cuerpo

Nano by Yenn Yegros es un centro de estética especializado en tratamientos faciales, corporales, masajes terapéuticos, estéticos, aparatología y asesoría cosmética.

Yenn Yegros, cosmíatra y esteticista, es la propietaria, con 14 años de experiencia en el rubro destaca que los servicios son personalizados con la intención de generar en la persona comodidad.

“Durante la sesión explico sobre la necesidad del cuidado,



guío sobre principios activos para que la persona aprenda a reconocer los productos adecuados”, detalla.

Para ocasiones especiales ofrece Gift Card de regalo en tratamientos exclusivos.

Se ubica en San Blas Dúplex 1 casi Gumersindo Sosa, Asunción,

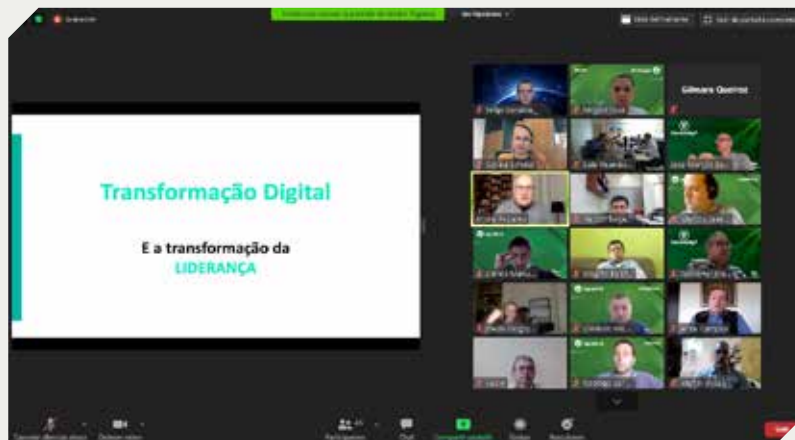
En Instagram se encuentra como @yennye-gros y en Facebook Nano by Yenn Yegros.

Las consultas y reservas de turno al (0976) 382-252 de a lunes a sábado de 9:00 a 19:00 hs.

ASUNCIÓN

## LA Desarrollaron ciclo de charlas en habilidades blandas

El Grupo Sarabia, a través de sus empresas, desarrolló un ciclo de capacitaciones enfocadas en liderazgo y habilidades en gestión de personas, dirigidas a gerentes y colaboradores del Grupo, compuesto por las empresas Tecnomyl, Agrofértil, Agropecuaria Campos Nuevos y del Centro Tecnológico de Desarrollo e Investigación. El escenario actual impulsó aún más la necesidad de contar con líderes capaces de gestionar equipos, no solo desde la productividad, sino también desde las emociones, ya que la pandemia trajo consigo situaciones complejas tanto laborales como personales. Las llamadas “habilidades blandas” cobraron más relevancia en este contexto, en el que



la adaptación y la flexibilidad son fundamentales para la evolución de las empresas. En plena era del conocimiento, se priorizan las relaciones de los líderes con los colaboradores y la tecnología, para

una correcta utilización de herramientas, guiando procesos con una visión más global, de manera a lograr que las capacidades y talentos sean los mejores posibles.

LAMBARÉ

## LA Exclusivas joyas y accesorios para el andar diario

Sofía Joyas J&E ofrece alhajas finas de la más alta calidad en plata, acero y oro. Cuenta también con una línea especial de joyería para las que prefieren accesorios más sencillos.

Debido a la gran demanda, el local se expandió en diferentes puntos de las ciudades Fernando de la Mora, Lambaré y Mariano Roque Alonso. Entre sus principales novedades destaca el servicio de delivery con el fin de llegar a otras ciudades y localidades.

Los clientes al momento de comprar tienen la posibilidad de armar combos de conjuntos o juegos de accesorios de la preferencia de cada uno.

Sofía Joyas J&E se ubica en Paz



de Chaco entre Rca. Argentina y Médicos del Chaco, dentro del shopping Paseo Lambaré.

Atiende de lunes a viernes de 08:00 a 20:00 hs. En redes so-

ciales exhibe sus productos en la cuenta de Instagram: @sofia\_jo-yaspy. Para consultas o envíos contactar al teléfono (0984) 455-342.

ASUNCIÓN

## LA Termos personalizados que marcan tendencia



“KUKATAFAMA” es una tienda online que ofrece termos plateados de mate y tereré, hoppers y autocebantes. Además cuenta con prácticas cajas de té personalizadas con diferentes divisorias según necesidad del cliente.

Los equipos de mate constan de un termo de 1L con pico y manija de acero inoxidable, una guampa, una yerbera más una bombilla de regalo. Los kits de tereré van con termo frío/calor de 1,3 L, 1,9 L y 2,5 L en acero inoxidable acompañado de guampa y yerbera o bien solo el termo y guampa con una bombilla de regalo. En redes sociales se encuentra como:Kukata Fama y Kukata\_fama en Instagram. Contactos al (0991) 925-374 con servicio de delivery a todo el país.

CAACUPÉ

## LA Funcionalidad en servicios de empaque e imprenta

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

Además de los servicios de imprenta, la empresa se especializa con productos de empaques y envases de cartón. Realizan cajas para todo tipo de productos como cajas de regalos empresariales, bolsas personalizadas para supermercados y tiendas, cajas para productos alimenticios. La empresa atiende de lunes a viernes de 07:30 hs. a 12:00 hs. y de 13:30 hs. a 18:00 hs. Sábados de 07:30 hs. a 12:00 hs. Contactos: (0511) 243- 881 (0971) 546-271 y (0971) 579-166. Dirección: Av. Tte. Fariña Esq. Eugenio Escurra, Caacupé.



**GERENCIAMIENTO****LA PRENSA****LA IMPORTANCIA DEL PLAN EN LAS MIPYMES**

Son muchos los motivos que pueden llevar al fracaso a las mipymes. Según los analistas expertos en la gestión de empresas, la falta de planeamiento es una de las principales causas que impiden el éxito.

En este sentido, la recomendación consiste en coordinar el planeamiento con los objetivos explícitos e interconectados de los emprendimientos. Por otra parte, es necesario asignar recursos y responsables definidos para cada área. Otro de los inconvenientes comunes en este sector productivo es la ausencia de un plan de mercadotecnia adecuado. En este sentido, los especialistas señalan que el verdadero marketing debe realizar un profundo análisis de la gestión comercial con una participación que se inserte en las demás áreas. Es importante no confundir este departamento con el publicitario.

**La falta de planificación es una de las principales causas de fracaso de las mipymes.**

El área de marketing es la que se encarga de planificar la gestión comercial, de brindar la atención al mercado y ofrecer soluciones a las necesidades de los clientes. También tiene participación en el desarrollo de productos que puedan brindar valor a los consumidores, de manera que ellos se inclinen por la propuesta de la empresa.

Otros motivos que llevan al fracaso a las mipymes son: la falta de cultura empresarial, la ausencia de un plan de negocios y una mala gestión administrativa, el mal manejo financiero, la centralización del poder y la falta de controles.

Estas recomendaciones fueron compartidas por la Asociación de Industriales Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Asomipymes).

**sonido urbano****08hs** Belén Bogado**ataque 105****11hs** Jorge Ratti**la tarde de venus****15hs** Yolanda Park

**VENUS**  
M E D I A

canal  
**505**  
Tigo Star

canal  
**738**  
Tigo Star HD

canal  
**353**  
iTV Copeco

▽ASUNCIÓN 105.1 FM

▽CIUDAD DEL ESTE 95.7 FM

▽CAAGUAZÚ 104.1 FM

# CLASIFICADOS Y AGRUPADOS



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



**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 0982620746



0982620746

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

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

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

**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

**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



**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



**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.

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

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

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

**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



**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.



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

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

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

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

Servicio de primerísima calidad para reuniones cumpleaños, eventos, etc.

VARIEDAD DE GUSTOS EN PIZZAS Y LOS DOMINGOS OFERTAS DE ASADO A LA ESTACA Y A LA PARRILLA

Les esperamos en: Defensores del Chaco e/ 24 de Julio y San Jose - San Lorenzo, Paraguay

**RESERVAS AL (0986) 917 732**

• PROYECTOS HABITACIONALES, COMERCIALES Y PARQUIZACION.  
• ARQUITECTURA con FENG SHUI.

Contacto 0983 236960 / 0971 299330 Mail britez.talavera@gmail.com  
BRITEZ&TALAVERA

9 años de experiencia avalan nuestro trabajo

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

PUBLICÁ CON NOSOTROS

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



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: 32°  
Mín: 17°



VIERNES  
Máx: 34°  
Mín: 18°



SÁBADO  
Máx: 37°  
Mín: 17°



DOMINGO  
Máx: 36°  
Mín: 24°



LUNES  
Máx: 29°  
Mín: 19°



MARTES  
Máx: 30°  
Mín: 18°



MIÉRCOLES  
Máx: 33°  
Mín: 20°



## ASUNCIÓN

# CHIPASADOR

## Sabores que cautivan el paladar del centro de Asunción



Jueves y viernes se ubica en el centro, los domingos en Itá.



**E**n la Plaza de la Democracia se ubica Chipasador donde transeúntes, trabajadores del centro y turistas diariamente pasan por allí para probar las más exquisitas chipas de la zona.

Con un variado menú, los comensales que van al paso pueden desayunar: chipa asador tradicional a G. 5.000 o rellenas de vacío desmechado o con butifarra a G. 10.000 la porción que pueden ser acompañados con cocido quemado a lo yma para llevar en vasos térmicos con y sin leche a G. 5.000 o cocido quemado a lo yma para llevar en botellas de un litro, con y sin leche, a G. 10.000.

Óscar Gaona es el propietario del lugar y comenta que todos los productos son de producción nacional. “Nuestro almidón es elaborado exclusivamente de acuerdo a nuestras especificaciones, utilizamos queso Paraguay que son estacionados en refrigeradores especiales hechos también por nosotros para así ase-

gurar calidad y sabor”, señala.

Las preparaciones se cocinan en parrillas especiales diseñadas y construidas por Óscar debido a los escasos equipos que permitan desarrollar el producto a gran escala. Gracias a la innovación de las parrillas se atiende mejor a los consumidores, inclusive dar abasto en festivales o reuniones con gran afluencia de personas.

### Servicios extras

Chipasador cuenta con canastas o cajas para regalar en momentos especiales según indicación del cliente. El combo Tereré Rupa es otra alternativa que consiste en una caja con 3 porciones de chipa asador, dos rellenas y una tradicional con una gaseosa de forma opcional. Otro servicio con gran aceptación es la de acudir a eventos sociales para realizar el proceso de producción y cocción en vivo.

Para los interesados en hacer su propia chipa asador, el local vende la mezcla lista para cocinar a G. 32.000 el kilo.

## UBICACIÓN Y CONTACTO

Chipasador se ubica en la Plaza de la Democracia jueves y viernes de 05:00 a 20:00. Facebook: ChipAsador Instagram: @chipase-ropy. Contactos: (0982) 632-567.



## 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 Emprendedores 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