

BECAS Y LAI ACERCARÁ HERRAMIENTAS

Jóvenes emprendedores de América Latina, Canadá y el Caribe pueden postularse a este programa que quiere potenciar el liderazgo y las habilidades empresariales. • PÁGINA 6



RUBROS RENTABLES PARA EMPRENDER

Cielito Cosméticos e Impresión Arte tienen como fortaleza la venta mayorista de sus productos. Así benefician y ayudan a generar ingresos a otros negocios. • PÁGINA 4

Sonia Gómez, Creaciones Danis

“LA FAMILIA ES EL MOTOR PARA LOGRAR EL ÉXITO”

Una pareja venezolana llegó a Paraguay con muchos sueños. La experiencia en el mundo de la sublimación fue un impulso para aventurarse en un negocio propio lejos de su terruño.



• PÁGINA 3

LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

El Sistema Nacional de Educación tiene como visión una educación de calidad para todos y todas, orientada hacia la democracia, la descentralización, la participación ciudadana, la interculturalidad, la concepción de la educación como bien público, la libertad del ser humano, la relación armónica, transformadora y ética de la persona con su contexto social y ambiental, gestionada por profesionales competentes.



Expertos en el campo recomiendan enfocarse en las situaciones que pueden ser solucionadas en menor plazo, ante un escenario económico que se dirige a un punto de equilibrio. Los emprendedores deben afrontar desafíos diarios y acomodarse a los grandes cambios registrados. • PÁGINA 2

FORMALIZACIÓN EN AUMENTO

Un registro refleja la inscripción durante los últimos once meses. Más 4.000 nuevas empresas se inscribieron en el MTESS desde marzo del 2020. • PÁGINA 5

DISCIPLINA PARA EL BIENESTAR

Uno de los principales detonantes de enfermedades físicas y mentales son las excusas. Conjuguar buena alimentación, horas de sueño, orden, es la clave. • PÁGINA 10

OBJETIVOS CLAROS

Apostar por implementaciones estratégicas es sinónimo de encaminar un negocio disciplinado. Para ello es importante la organización e ideas claras del objetivo final. • PÁGINA 12



Recomiendan enfocarse en las situaciones que pueden ser solucionadas

ADAPTACIÓN A UN MERCADO DISTINTO

En un escenario económico que se dirige a un punto de equilibrio, los emprendedores deben afrontar desafíos diarios y acomodarse a los grandes cambios registrados.

Dentro del escenario económico del mercado, que se dirige a un punto de equilibrio, este segmento tiene que buscar soluciones y superar retos diarios. Lidar con las dificultades para cubrir las cuentas representa un desafío cotidiano para la mayoría de los emprendedores, señala Pablo Kovacs, socio fundador del proyecto Business Bar.

Por otra parte, los emprendimientos de distintos rubros se enfrentan a un cambio de hábito en el consumo del mercado. En este sentido, se observa una disminución en la demanda de ciertos productos o servicios.

El menor movimiento comercial responde a dos situaciones puntuales, explica Kovacs. Por un lado, se refleja una merma en la demanda; y, además, se incrementó la oferta en varios sectores. “En síntesis, se compra menos y hay más vendedores”.

Kovacs recomienda mantener el optimismo y adaptarse a los nuevos escenarios. Sobre este punto menciona una realidad en particular: el crecimiento de las compras a través de canales digitales. El consumidor paraguayo comenzó a perder el miedo e inclinarse por la practicidad de estos medios. Por lo tanto, se observa un notorio desarrollo en la logística para la entrega de productos. “Dentro de esta serie de cambios, que se da a nivel global, el emprendedor debe seguir navegando”.

Equilibrio

Si bien el 2021 todavía es una incógnita, y el



- El cambio de hábito en el consumo es uno de los principales desafíos.



Pablo Kovacs

vel de incertidumbre aún es muy elevado en la macro y micro economía, los emprendedores tienen que mantener el equilibrio emocional. De acuerdo a las indicaciones de Kovacs, es necesario entender que existen dificultades para las que pueden plantear soluciones, y otras que escapan a sus posibilidades. “No puedo intervenir en la cotización del dólar o en decisiones del Gobierno. En cambio, sí puedo generar un cam-

DIGITALIZACIÓN

La digitalización será un legado de la pandemia. Esto implica a las nuevas formas incorporadas en el mundo laboral, como el teletrabajo o la adaptación a los medios electrónicos de pago. De acuerdo a los indicadores de inclusión financiera del Banco Central del Paraguay (BCP) del 30 de setiembre de 2020, existen 5.637.732 cuentas registradas a una Entidad de Medio Pago Electrónico (EMPE), de las cuáles 2.972.396 se encontraban activas al momento del reporte.

El menor movimiento comercial y la mayor oferta son situaciones que marcan el mercado actual. Este es el contexto que se debe afrontar.

bio en la forma de ofrecer mi producto, en la manera de llegar al cliente o en el tiempo que dedico a capacitarme”.

Ante la situación presentada, el emprendedor debe comenzar a sistema-

tizar algunas tareas rutinarias, enfocarse a captar nuevos clientes y mantener a los antiguos.

Con respecto a lograr un estado de equilibrio a nivel económico, recuerda que los fenómenos son

CIFRAS

2.972.396

cuentas activas se encuentran registradas a las plataformas de medios de pago electrónicos.

cíclicos. Es decir, se debe esperar un reajuste. Muchas personas que perdieron sus empleos o tuvieron que darle una pausa a sus emprendimientos para dedicarse a otros proyectos con el objetivo de generar ingresos, volvieron a sus anteriores actividades y descomprimieron el mercado en el que se encontraban.

Igualmente, menciona que es probable que se mantenga una menor facturación en muchos segmentos. Por lo tanto, los emprendedores deben en-

PREVISIÓN

La cultura de la previsión es otro aspecto que debería quedar tras la pandemia. Es fundamental que los microempresarios incorporen una filosofía de trabajo que les permita afrontar situaciones económicas adversas.

En este sentido, la formalización y la salud financiera son los pilares que sostienen a un emprendimiento. “La pandemia reflejó la diferencia que plantea la formalización y la salud financiera, principalmente el acceso a créditos”.

BUSINESS BAR

Es un proyecto de Pablo Kovacs y Natasha Báez, fundado en agosto del 2020 y presentado de manera oficial en diciembre. Se dedica a brindar capacitación y consultoría al sector de micro y pequeños emprendedores.

“Lo que hicimos con Business Bar fue traer herramientas y métodos de trabajo que son utilizados en las grandes empresas, y la adaptamos a las necesidades, al estilo y al bolsillo del micro emprendedor”.

focarse a generar volumen de ventas. En otras palabras, ante el menor margen de ganancias por unidad es necesario centrarse en la cantidad.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

FERNANDO DE LA MORA

Sonia Gómez, Creaciones Danis

“LA FAMILIA ES EL MOTOR PARA LOGRAR ÉXITO”

La familia venezolana llegó a Paraguay con muchos sueños. El apoyo familiar y la experiencia en el mundo de la sublimación fueron el impulso para que nazca un nuevo emprendimiento en el mercado.

Una joven pareja conformada por Sonia Gómez y Martín Martínez, acompañados de su pequeño hijo Daniel, viajó kilómetros de su país natal en busca de nuevos caminos que los llevarían a la apertura exitosa de su emprendimiento Creaciones Danis.

El 2017 fue el año que marcaría el comienzo de un sueño que luego de varios altos y bajos logró posicionarse, gracias a la constancia. Al llegar a Paraguay la

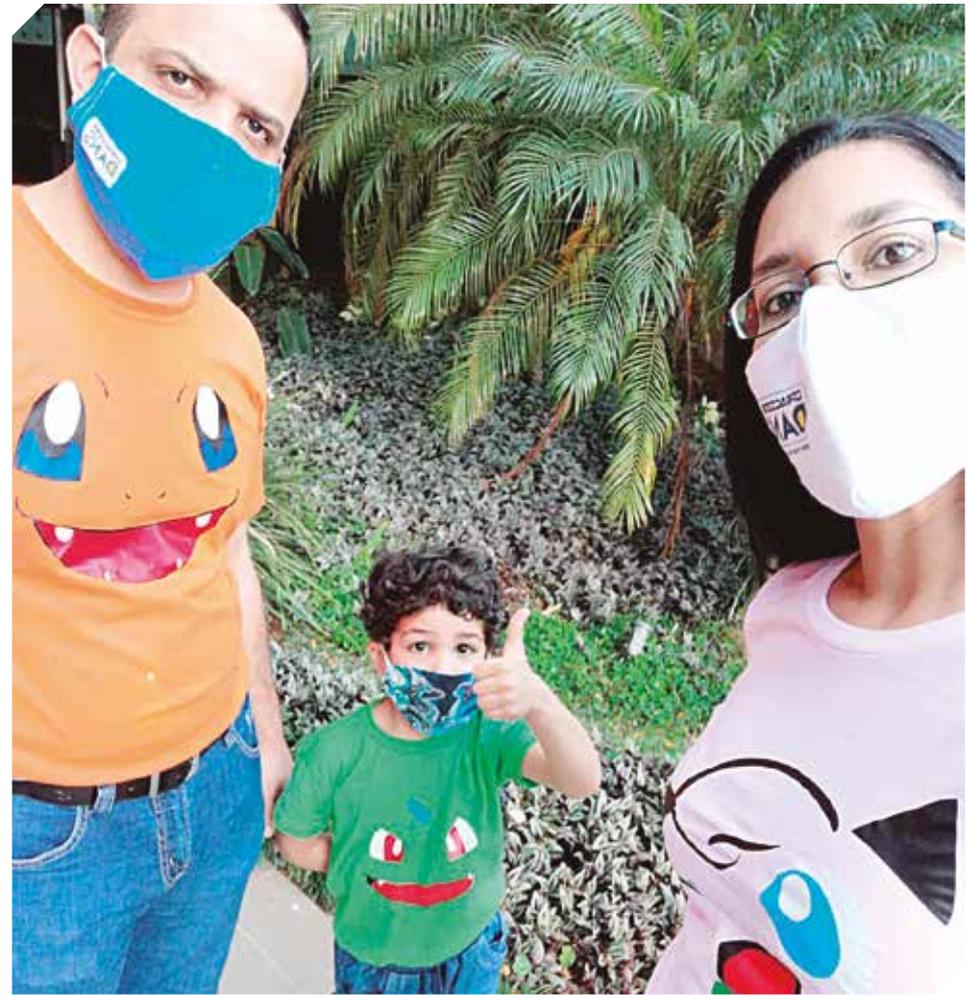
protagonista recuerda haber entregado varias carpetas buscando una oportunidad laboral a que desafortunadamente, pensó lo lograba concretar, hasta que un buen día, se propuso iniciar su propio camino en compañía de su esposo y su hijo que son las anclas que los llevaría al éxito. Ya en Venezuela se dedicaba ciertamente a la sublimación de algunos artículos, lo que finalmente le dieron una idea del negocio a lo que podría apuntar.

Luego de trabajar en el registro de marca, iniciaban con la creación y elaboración de sublimación de remeras, tazas, quepis, bolígrafos, llaveros, toallitas, hopy, remeras familiares para eventos, cumpleaños, bautismos y ocasiones especiales, pero antes de llegar a esto recuerda la entrevistada los primeros pasos

fueron un poco duros, pero no bajaron los brazos y siguieron firmes con el deseo de incorporar calidad, variedad y cosas nuevas en el rubro de la sublimación.

“Renovarnos, crecer, capacitarnos y capacitar formamos parte de nuestro plan central en Creaciones Danis, dar una mano a los miles de emprendedores del país también, puesto que el inicio de un sueño siempre trae consigo situaciones que superar y el apoyo es primordial”, indicó Gómez.

“Brindar capacitaciones, dar consejos y apoyo a miles de emprendedores y el trato preferencial es nuestro pilar”.



Martín Martínez, Daniel Martínez Gómez y Sonia Gómez son los protagonistas.

LA EMPRESA Y SUS TRABAJOS

La empresa fue creada el 15 de mayo del 2017, cuenta con su propio local ubicado sobre Waldino Ramón Lovera e/ Del Carmen y 16 de Noviembre, en la ciudad de Fernando de la Mora. Contactos al 0981 551-127. Ofrece su atención preferencial de lunes a viernes desde las 08:00 a las 18:00; los días sábados de 08:00 a 12:00. Creaciones Danis es atendido por sus propios

dueños que se encargan de cumplir con todos los pedidos hasta de sus clientes más exigentes en cada nueva jornada. Dentro de sus actividades forman parte las capacitaciones a emprendedores, y lo más nuevo que involucra a los más chicos de la casa. Con un sinfín de opciones para sublimar, ofrece un mundo en donde se puede hacer real ideas para cada momentos de la vida.



Para fiestas especiales realizan artículos personalizados.



Para regalos empresariales, las opciones son infinitas.



Algunos de los pedidos más recibidos los 365 días.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA
GUARAMBARÉ

La tienda, que se dedica a la venta de productos cosméticos de diferentes marcas y precios, se ubica en el corazón de la ciudad de Guarambaré.

Ya sea para el uso personal o profesional, distribuyen todos los elementos esenciales que un maquillador o salón de belleza especializado necesitan para la atención de clientes.

Los principales clientes de la tienda son emprendedores independientes dedicados a la comercialización de cosméticos, salones de belleza y clientes minoristas que buscan los mejores precios. Para compras al por mayor, los clientes acceden a importantes descuentos a partir de productos surtidos de 6 unidades.

Labiales, sombras, brochas, cremas, mascarillas, productos de limpieza y maletines son algunas de las opciones. Para las personas dedicadas al rubro de las manos y pies cuentan con los hornos y esmaltes para la reventa.

Los fines de semana tienen alternativas económicas para la compra de productos con combos y kits especiales

CIELITO COSMÉTICOS: CUIDADO EN BELLEZA PERSONAL E IMAGEN



Insumos de maquillaje para negocios y uso personal a precios accesibles.

en forma de ramos personalizados para regalar.

Rocío Saleb, la propietaria, menciona que la relación de precio y calidad hace que los clientes regresen. La atención y asesoramiento

personalizado son el plus de la tienda.

Cielito Cosméticos abre sus puertas de lunes a sábados de 09:00 a 20:00 hs. Se ubica en Tte. Nicasio Insaurralde y Tte. Herrero N°1702,

en la ciudad de Guarambaré.

En redes sociales está como @ Cielito Cosméticos en Facebook y como @ cielitocosméticos en Instagram. Para consultas llamar al (0981) 734-403.



Trabaja con productos que se ajustan a cualquier bolsillo.



A partir de 6 unidades se accede a descuentos especiales.

● DATOS

Horarios: Lunes a sábado de 09:00 a 20:00 hs.
Dirección: Tte. Nicasio Insaurralde y Tte. Herrero n° 1702. Guarambaré.

REGALOS EMPRESARIALES QUE MARCAN TENDENCIA



Tarjetas personales para empresas y negocios.

Impresión Arte se enfoca en la venta de artículos de cotillón personalizados para fiestas y eventos especiales. Realizan también impresiones digitales y servicios publicitarios en general.

Vasos, tazas, choperas y remeras son algunas de las

opciones en productos para personalizar. Realiza ventas al por mayor a empresas, decoradores y organizadores de eventos que buscan calidad y buen precio. Se elaboran centros de mesa, afiches, carteles y cajas personalizadas de todo tipo.

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



Vinilos personalizados para decoración.

A partir de 20 unidades en adelante se accede a precios preferenciales, se abona el 50% para la confirmación del pedido y la otra mitad el día de la entrega.

Nelly Martínez, propietaria, indica que se preparan los pedidos según las indi-

caciones del cliente, en caso de no poder asistir al local a retirar, tienen la opción de delivery.

“Contamos con combos accesibles, nos adaptamos al presupuesto e idea de cada cliente. Nos destacamos para la rápida atención y entrega



● DATOS

Contactos: (0972) 138-324 y (0994) 112-159.
Instagram: @impresionarte_sanlorenzo

de los pedidos, por fechas especiales como el Día de los Enamorados tenemos diferentes opciones de regalos para sorprender a esa persona especial con un detalle único que no olvidará”, indicó.

Impresión Arte se ubica

en Toribio Ocampos 478 esquina Independencia Nacional, de la ciudad de San Lorenzo.

Atiende de lunes a viernes de 09:00 a 19:00 y sábados de 09:00 a 16:00. En redes sociales esta como Impresión-Arte en Facebook.

SAN LORENZO

GOBIERNO

LA PRENSA

El registro refleja la inscripción durante los últimos once meses

CRECE FORMALIZACIÓN A PESAR DE LA PANDEMIA

Más 4.000 nuevas empresas se inscribieron en el MTESS desde marzo del 2020. En contrapartida, 93 patronales solicitaron la cancelación durante el mismo periodo.

De acuerdo a datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS), 4.012 nuevas empresas se inscribieron en la Dirección de Registro Obrero Patronal desde que inició la emergencia sanitaria, el pasado 9 de marzo, hasta el 31 de enero de 2021. Entre las registradas se encuentran empresas y microempresas, que en total emplean a 14.533 personas.

Estas empresas completaron el registro en línea, y pasaron a formar parte de la nómina de firmas formalizadas del MTESS.

Durante el mismo perio-



El registro en línea del MTESS acelera el proceso de inscripción.

do, 93 empresas solicitaron su cancelación de número patronal, lo que implica 625 empleos que se vieron afectados.

El decreto 8.304 del ministerio establece que todos los empleadores deben inscribirse en la Dirección de Registro Obrero Patronal en un plazo máximo de 60 días desde el inicio de la relación laboral.

La inscripción puede reali-

CIFRAS

4.012

nuevas empresas fueron registradas en el MTESS desde el inicio de la emergencia sanitaria.

14.533

nuevos empleos se registraron desde el 9 de marzo de 2020 hasta el 31 de enero de 2021.

zarse en el sitio web de la institución (www.mtess.gov.py) y en el Sistema Unificado de

Apertura y Cierre de Empresas (Suace) del Ministerio de Industria y Comercio (MIC).

ESPERAN SOLUCIONES PARA SUBSIDIO A COMERCIANTES

La focalización y el catastro serán factores claves para la aplicación del subsidio a los comerciales ubicados en zonas fronterizas del país.

De acuerdo a lo pronunciado por la viceministra de Economía, Carmen Marín, el proyecto de Ley de Subsidio para este sector no establece ningún criterio de focalización para llegar a los trabajadores afectados en sus ingresos. Por lo tanto, para su viabilidad requiere la habilitación de un periodo de catastro, donde el comerciante pueda registrarse.

Igualmente, mencionó

la necesidad de emplear criterios de focalización y distribución de los recursos disponibles como respuesta a la cantidad de beneficiarios alcanzados.

El proyecto de ley plantea excepcionales a comerciantes ubicados en las ciudades de Encarnación, Alberdi, Puerto Falcón, Nawa y Ayolas. Desde el Ministerio de Hacienda manifestaron que son muchos los puntos que dificultarán su implementación, por lo que recomiendan ajustarlo para repetir la experiencia exitosa de otros programas de subsidios.



El proyecto ya fue sancionado en el Congreso Nacional.

MIC INICIÓ ASISTENCIA A MIPYMES PREMIADAS

Se iniciaron las visitas técnicas a las empresas ganadoras del Premio Nacional Mipymes 2020 (PNM2020) con el objetivo de realizar un diagnóstico inicial y evaluar el impacto de la asistencia, una vez culminado el trabajo. Es importante recordar que 10 empre-

sas fueron galardonadas en el marco del PNM2020, por lo que fueron premiadas con asistencia técnica valorada entre 1.500 y 2.000 dólares.

El MIC tiene previsto continuar con estas visitas durante todo febrero, para elaborar los planes de acción de las mipymes.



10 mipymes recibirán asesoramiento técnico.

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 constituirlos

✓ 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 invitación va dirigida a jóvenes emprendedores de América Latina, Canadá y el Caribe

CONVOCAN A POSTULAR EN PROGRAMA DE BECAS YLAI

La Embajada de Estados Unidos (EE.UU.) en Paraguay anunció la convocatoria 2021 de esta iniciativa que busca fortalecer el liderazgo y las habilidades empresariales.

La Iniciativa Jóvenes Líderes de las Américas (YLAI, por sus siglas en inglés) plantea un entrenamiento de seis semanas en EE.UU. El programa está dirigido a jóvenes emprendedores de 25 a 35 años, que deben pasar por un proceso de selección tras completar un formulario de solicitud.

Para postular al programa, los interesados locales deben ser ciudadanos y residentes de Paraguay, ser elegibles para recibir una visa J-1, contar con una experiencia mínima de dos años de experiencia empresarial, de preferencia, en un emprendimiento innovador o social. Además, tienen que ser capaces de leer, escribir y hablar en inglés, y tener disponibilidad para viajar desde octubre a noviembre de 2021.

En el sitio web <https://ylai.state.gov/fellowship/> se encuentran todos los requisitos de elegibilidad y el formulario de solicitud.

El periodo de postulación se extiende hasta las 9:00 horas del próximo 25



Hasta el 25 de febrero se pueden completar las solicitudes para formar parte del programa YLAI 2021.

de febrero.

Cronograma

En marzo, las solicitudes serán revisadas por el comité evaluador y posteriormente los semifinalistas serán convocados a entrevistas personales. Entre mayo y junio, la organización tiene previsto anunciar a los seleccionados,

que en setiembre deberán pasar por una preparación para el programa e iniciar el proceso de solicitud de visa.

El viaje a EE.UU. está previsto para octubre. La primera parada será Temple, Arizona, donde los becarios serán orientados e introducidos al progra-

ma antes de iniciar el intercambio de 4 semanas. De acuerdo al cronograma anunciado por la embajada, en noviembre participarán en un foro, en Washington, y posteriormente los emprendedores retornarán a sus respectivos países a implementar los conocimientos adquiridos.

CIFRAS

280

jóvenes de América Latina, Canadá y el Caribe podrán potenciar sus habilidades emprendedoras.

COBERTURA DE LA BECA

Postular a esta iniciativa no implica costos para los interesados. Tras el proceso de selección, el programa cubre los gastos para solicitar la visa J-1, el pasaje vía aérea desde el país del becario hasta EE.UU. y todos los traslados internos que se requieran, y el registro en el plan de estudios de liderazgo empresarial YLAI.

También cubre la participación en la sesión de entrenamiento en Arizona y en el foro de Washington.

Igualmente, se encarga de facilitar cobertura ilimitada, médica y de accidentes, vivienda y salario a los becarios durante el desarrollo de programa de capacitación.

MARCAS LOCALES GANAN TERRENO Y SE AFIRMAN

De acuerdo a un estudio encarado por la consultora Nauta, para la Unión Industrial Paraguaya (UIP) y la UIP Joven, el 74% de los paraguayos se inclina por marcas nacionales en la actualidad. Esta tendencia se observa en productos provenientes de diversos rubros.

Según el trabajo de la consultora, las empresas paraguayas incrementaron la capacidad y habilidad de su plantel de profesionales. Además, dese hace varios

años, las marcas emplean parámetros internacionales como medida y comenzaron a fortalecer sus inversiones en varios aspectos.

Otro factor que se menciona en el estudio es la actitud que tiene el consumidor frente a una marca nacional. La consultora resalta que el comprador, en su intención de apuntalar la economía y los empleos locales, apuesta por productos provenientes de la industria paraguaya. No obstante, aclara que esta suerte de apoyo no responde

únicamente a su sentido de patriotismo, sino, más bien, a la calidad de la oferta.

En el reporte de Nauta también se menciona que este nuevo hábito no es exclusiva consecuencia de la pandemia. No obstante, resalta que este particular escenario exigió mayor profesionalización a los sectores comerciales para elevar la calidad de los productos que ofrecen al mercado y ganar competitividad en un mercado de abundante oferta de marcas extranjeras.



Se inclina la balanza hacia los productos nacionales.

ACTUALIDAD

LA PRENSA

Acuerdo busca nuevas oportunidades

FOMENTAN REINSERCIÓN POR MEDIO DEL EMPRENDEDURISMO

La Asociación de Emprendedores del Paraguay y el Ministerio de Justicia fomentan el emprendedurismo en personas privadas de su libertad.

A través de talleres y capacitaciones que ayuden a mejorar la producción, las personas privadas de su libertad podrán obtener oportunidades laborales en empresas que ya contratan mano de obra penitenciaria.

La idea es que los beneficiados y los emprendedores que dan trabajo a las personas en contexto de encierro accedan a reuniones y charlas sobre acciones implementadas



La ministra de Justicia, Cecilia Pérez, y Bruno Defelippe, de Asepy, firman el acuerdo.

por la asociación y crear una conexión con otras empresas para que puedan potenciar sus ideas y tener la oportunidad de concretar negocios personales.

Bruno Defelippe, presidente de Asepy, mencionó que la importancia de brindar

una mano a aquellas personas que desean iniciar cosas nuevas. Con esta alianza se pretende dar un nuevo impulso a todas las personas que están luchando por reformarse y reinsertarse en la sociedad. “Buscamos colaborar con el Ministerio de Justicia con

el desarrollo de actividades para promover y fortalecer el emprendedurismo dentro del sistema penitenciario”, afirmó y adelantó que a partir de ahora las personas privadas de su libertad podrán asociarse a la Asepy y obtener los beneficios.

CAPACITARÁN A PYMES SOBRE SISTEMA AEAS

La Unión Industrial Paraguaya (UIP) cuenta con una propuesta para emprendedores del país, con un webinar a desarrollarse el jueves 11 de febrero por medio de la plataforma Zoom, desde las 18:30. El encuentro virtual lleva la denominación “Empresas por acciones simplificadas - EAS”, que es una nueva modalidad de personería jurídica a las que las empresas deben adecuarse.

Este encuentro virtual

estará a cargo del profesional en el área Ing. Édgar Colmán, director nacional de emprendedurismo, quien tendrá en sus manos la enseñanza de las nuevas directrices del rubro empresarial del país.

Uno de los beneficios de esta actividad es que las mipymes conozcan sobre los alcances y beneficios de esta resolución. Para solicitar más información, comunicarse al 021 606-988.



Emprendedores del país serán protagonistas de encuentro.

INvesa
Investigaciones y Verificaciones S.A.

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

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

10 años de experiencia avalan nuestro trabajo

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail:
avisos@gentedeprensa.com.py



0981 228-649

JUEVES 11 DE FEBRERO SOCIEDAD CIENTÍFICA DEL PARAGUAY

Evento: Mujeres hacen ciencia en Paraguay
Hora: 19:00
Plataforma: Facebook Live
Contacto: <http://sociedadcientifica.org.py/>

SÁBADO 13 DE FEBRERO PAUPAU ARTESANALES

Evento: Feria Día de los Enamorados
Hora: 14:00
Lugar: 5ª Compañía Capiatá
Contacto: (0984) 166-629

DOMINGO 14 DE FEBRERO HOME PRO

Evento: WorkShop con Seu Elias
Hora: 13:00
Lugar: Escuela de Artes y Oficios - CDE
Contacto: (0973) 580-112

VIERNES 26 DE FEBRERO PARAGUAY EVENTOS & EMPRENDI- MIENTOS

Evento: XV CONGRESO PARAGUAYO DE MEDICINA INTERNA
Hora: 08:00
Plataforma: Zoom
Contacto: (0981) 183-062

MARTES 2 DE MARZO APREIN

Evento: Taller: Herramientas de Google aplicadas a la docencia
Hora: 21:00
Plataforma: Google Meet
Contacto: (+51993) 895-865

MARTES 2 DE MARZO MUNDO VERDE - CONSULTORA

Evento: Curso intensivo de hidroponía
Hora: 18:00
Plataforma: Zoom
Contacto: 0982 368-103

SÁBADO 20 DE MARZO LA CUMBRE GLOBAL DE LIDERAZGO PARAGUAY

Evento: La Cumbre Global de Liderazgo Paraguay
Hora: 14:30 a 17:30
Plataforma: Zoom
Contacto: (0991) 709-845

1. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO INTENSIVO: Consisten en "cultivar" de manera intensiva los mercados actuales de la compañía. Son adecuadas en situaciones donde las oportunidades de "producto-mercado" existentes aún no han sido explotadas en su totalidad, e incluyen las siguientes estrategias [1]:

Estrategia de penetración: Se enfoca en la mercadotecnia más agresiva de los productos ya existentes (por ejemplo, mediante una oferta de precio más conveniente que el de la competencia y actividades de publicidad, venta personal y promoción de ventas bastante agresiva). Este tipo de estrategia, por lo general, produce ingresos y utilidades porque 1) persuade a los clientes actuales a usar más del producto, 2) atrae a clientes de la competencia y 3) persuade a los clientes no decididos a transformarse en prospectos.

Estrategia de desarrollo de mercado: Se enfoca en atraer miembros a los nuevos mercados, por ejemplo, de aquellos segmentos a los que no se ha llegado aún (como nuevas zonas geográficas).

Estrategia de desarrollo del producto: Incluye desarrollar nuevos productos para atraer a miembros de los mercados ya existentes, por ejemplo, desarrollando una nueva presentación del producto que brinde beneficios adicionales a los clientes.

2. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO INTEGRATIVO: Consiste en aprovechar la fortaleza que tiene una determinada compañía en su industria para ejercer control sobre los proveedores, distribuidores y/o competidores. En ese sentido, una compañía puede desplazarse hacia atrás, hacia adelante u horizontalmente [1].

Integración hacia atrás: Ocurre cuando la compañía incrementa su control sobre sus recursos de suministro; es decir, que controla a sus proveedores o por lo menos a su principal proveedor.

Integración hacia adelante: Ocurre cuando la compañía aumenta su control sobre su sistema de distribución. Por ejemplo, cuando una compañía de gran tamaño es propietaria de una red de estaciones o tiendas de servicio y la controla.

Integración horizontal: Ocurre cuando la compañía aumenta su control con respecto a sus competidores. Por ejemplo, cuando los hospitales o centros médicos negocian arreglos de consorcio con médicos especialistas para que cada médico brinde servicios en una especialidad determinada (cirugía plástica, ginecología, pediatría, etc.), pero dentro del hospital o centro médico.



ESTRATEGIAS DE MERCADO

Richard L. Sandhusen, en su libro "Mercadotecnia", proporciona la siguiente clasificación de estrategias para el crecimiento del mercado o estrategias de crecimiento para los productos ya existentes y para las nuevas adiciones al portafolio de productos.

3. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO DIVERSIFICADO:

Son adecuadas cuando hay pocas oportunidades de crecimiento en el mercado meta de la compañía. Generalmente, abarcan diversificación horizontal, diversificación en conglomerado y diversificación concéntrica [1].

Estrategias de diversificación horizontal: Consisten en agregar nuevos productos a la línea de productos de la compañía, los cuales no están relacionados con los productos ya existentes, sino que son diseñados para atraer a miembros de los mercados meta de la compañía. Por ejemplo, cuando McDonalds agrega juguetes a su combo de hamburguesa para niños, lo que está haciendo en realidad, es añadir productos no relacionados con sus principales líneas de productos, pero que le sirve para atraer de una manera más efectiva a un grupo de clientes de su mercado meta (en este caso, los niños).

Estrategias de diversificación en conglomerado: Consisten en vender nuevos productos no relacionados

con la línea de productos ya existente, para de esa manera, atraer a nuevas categorías de clientes.

Estrategias de diversificación concéntrica: Introducen nuevos productos que tienen semejanzas tecnológicas o de mercadotecnia con los productos ya existentes y están diseñados para atraer nuevos segmentos de mercado.

4. ESTRATEGIAS DE LIDERAZGO DE MERCADO:

Son utilizadas por compañías que dominan en su mercado con productos superiores, eficacia competitiva, o ambas cosas. Una vez que la compañía logra el liderazgo en su mercado, tiene dos opciones estratégicas para seguir creciendo [1]:

Estrategia cooperativa: Consiste en incrementar el tamaño total del mercado (para la misma compañía y los competidores) al encontrar nuevos usuarios y aplicaciones del producto o servicio.

Estrategia competitiva: Consiste en lograr una participación adicional en

el mercado invirtiendo fuertemente (por ejemplo, en publicidad, venta personal, promoción de ventas y relaciones públicas) para captar a los clientes de la competencia.

5. ESTRATEGIAS DE RETO DE MERCADO: Son estrategias que las compañías pueden adoptar contra el líder del mercado y se clasifican en tres [1]:

Ataque frontal: Consiste en atacar toda la mezcla de mercado (producto, precio, distribución, promoción) del líder. Por lo general, la realizan los competidores más fuertes.

Ataque en los costados: Consiste en enfocarse en los puntos débiles del líder, como el precio. Por lo general, la realizan los competidores más débiles.

Estrategias de derivación: Consiste en enfocarse en áreas que no son abarcadas por el líder (generalmente, la realizan los competidores que tienen un producto o servicio muy especializado).

6. ESTRATEGIAS DE SEGUIMIENTO DE MERCADO: Son empleadas por las compañías de la competencia que no se interesan en retar al líder de manera directa o indirecta. éstas compañías tratan de mantener su participación en el mercado (y sus utilidades) siguiendo de manera cercana la política de producto, precio, lugar y promoción del líder [1].

7. ESTRATEGIAS DE NICHOS DE MERCADO: Son utilizadas por los competidores más pequeños que están especializados en dar servicio a nichos del mercado y que los competidores más grandes suelen pasar por alto o desconocen su existencia. Este tipo de compañías (nicheras) ofrecen productos o servicios muy específicos y/o especializados, para satisfacer las necesidades o deseos de grupos pequeños (de personas u organizaciones) pero homogéneos en cuanto a sus necesidades o deseos [1].

LIBROS

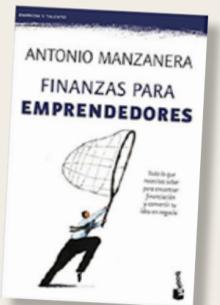
REDISEÑA TU NEGOCIO.

Si tu negocio ya tiene varios años operando y todavía no estás conforme con los resultados, quizá necesites tomar distancia sobre el valor que ofreces a tus clientes o cómo te estás posicionando frente a la competencia. Este libro ofrece modelos y herramientas visuales para que puedas hacerte las preguntas necesarias y así iniciar un proceso de transformación de tu empresa.



FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

Cómo encontrar inversores y atraer capital para iniciar o hacer crecer un negocio? El primer paso es entender cómo funcionan las finanzas corporativas, para poder redactar un buen plan de negocios y hacer una planificación financiera sensata. En esta obra, su autor (un prestigioso economista) comparte información clara sobre conceptos como la valuación de una startup o cuáles son los puntos principales de un acuerdo de inversión.



UN NEGOCIO REDONDO

Uno de los pocos libros publicados por un emprendedor mexicano que logró crear una empresa exitosa desde cero. A través de sus páginas, Julio Beleki – fundador de Beleki Minidonuts Co., una cadena de más de 150 tiendas de donas – comparte información, ideas y consejos prácticos para que otros emprendedores puedan transformar sus ideas en un negocio de alto impacto.

LOST AND FOUNDER

Otro buen baño de realidad para todos los que están pensando en emprender, en este caso del fundador de Moz, un desarrollador de software de marketing. Lejos del discurso de éxito de los rockstars de Silicon Valley, el autor comparte lecciones aplicables a cualquier sector o tipo de negocio.



Matty López Boutique @mattylopez01

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

SONIA RIQUELME SALÓN DE BELLEZA

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

DISCIPLINA Y CONSTANCIA PARA LOGRAR EL BIENESTAR

Uno de los principales detonantes de enfermedades físicas y mentales son las excusas. Conjugar buena alimentación, horas de sueño, orden, es la clave.

Una de las tareas aparentemente más complicadas para los emprendedores es conjugar tiempo, trabajo y una vida saludable. El exceso de quehaceres durante el día, sumada a la falta constante de espacios recreativos y de ejercicios físicos para dedicar al cuidado multidisciplinario del cuerpo, ya que estos son los detonantes de varias enfermedades.

Ante estas situaciones es de vital importancia llevar en cuenta una serie de acciones que eviten o controlen estas habituales problemáticas en empresarios, emprendedores, comerciantes o para aquellas personas que llevan más de ocho a diez horas sentadas en las oficinas.

Una de las primeras acciones que comprometen de cierta manera al trabajador en su bienestar tiene que ver con ser creativo también en el cuidado de su cuerpo. Otro de los consejos es dejar de lado por lo menos en algunos días el excesivo consumo de comida chatarra como una fuente de ahorro de tiempo, que a la larga solo contribuirá el deterioro de la salud. Las horas de sueño siempre de ha considerado una fuente de



Una de las recomendaciones tiene que ver con la realización de ejercicios todos los días antes de dormir.

energía de la cual es imposible prescindir, esto es el combustible necesario para encarar cada nueva jornada, uno de los consejos prioritarios es conciliar el sueño por lo menos las ocho horas recomendadas.

Una de las tareas que debería ser entendida por los trabajadores es que, desconectarse del trabajo, por momentos puede contribuir a mejorar el estilo de vida. Para los trabajadores que

tengan la posibilidad de delegar, deben hacerlo para disfrutar de mayor tiempo para sí mismo. En el caso de lo emprendedores que no tengan esta alternativa como opción, la capacidad del manejo del estrés, serán su ancla a una vida equilibrada y sana.

Una de las maneras efectivas de cerrar una buena jornada laboral es la realización de ejercicios todos los días antes de dormir.

MENOS EXCUSAS, MÁS ACCIÓN

Como la interminable rutina de apagar el despertador y ganarle la batalla al cansancio y la rutina; ponerse nuevas metas, agregar un poco de emoción y desafío a cada actividad, pueden lograr la perfecta interacción entre cuerpo, mente, trabajo y tiempo.

La lucha interna contra los miles de excusas del no puedo, no poseo tiempo, no creo lograrlo, son los potenciales y diarios enemigos a los que se los debe desplazar del día a día. Una mente sana es capaz de llegar a la concreción de un sinfín de nuevos proyectos que se encuentran detrás de cada aparente falta de tiempo o de espacios. Es hora de cambiar.

El manejo del estrés, delegar, horas de sueño, buena alimentación, actividad física, tomarse tiempos de descanso son claves.

¿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

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



COMPACTO ECONÓMICO

LUNES A
VIERNES 11:30

 UNICANAL

Apostar por implementaciones estratégicas

MARKETING PARA EMPRENDEDORES NUEVOS

Encaminar un negocio requiere disciplina, organización e ideas claras del objetivo final. Al emprender, se atraviesa por distintas etapas y planeamientos que deben ser afrontados con inteligencia y creatividad.

La clave de todo negocio es la captación de clientes que harán crecer el emprendimiento, la mayoría de veces los negocios exitosos se miden por la cantidad de ventas concretadas, para alcanzar este objetivo se debe invertir tiempo y esfuerzo en buenas estrategias de marketing. Algunos puntos a tener en cuenta son:

1 - Definir Buyer persona:

se construye a partir de la edad, sexo, costumbres y creencias de una población. El principal error de los nuevos emprendedores es pensar que la estrategia más efectiva es dirigirse a un público limitado para alcanzar una mayor exposición de marca. Sin embargo, mientras más segmentada esté la audiencia de un negocio, mayores clientes fieles se puede conseguir.

Con el buyer persona se puede crear un perfil

de cliente ideal con datos como la edad, localización, poder adquisitivo y hobbies que revelarán la mejor manera de ajustar un producto u oferta a este tipo de audiencia.

2- Establecer el valor diferencial de la propuesta: Se deben estudiar las razones por las cuales el cliente decide elegir cierto tipo de negocio a otro. Algunas veces los motivos no están ligados al precio sino

a la experiencia de compra. Al generar una experiencia de compra única se fideliza al cliente y se conecta con las emociones del usuario. Al conectar se crea una propuesta de valor diferente, tocar las emociones del cliente es un terreno complicado pero genera grandes ventajas competitivas en el mercado.

3- Beneficios para el cliente: Una buena estrategia de marketing es centrar la atención en los beneficios y no en las características de un producto. En la actualidad el cliente busca ventajas directas al adquirir cierta marca o servicio. Las estrategias de comunicación y ventas deben ser enfocadas en estos puntos.

4- Presupuesto para las campañas y planes de acción: Al iniciar un negocio, el emprendedor cuenta con un presupuesto ajustado y tiene que hacer ajustes para poder alcanzar los objetivos sin gastar de más. La recomendación es

El principal error de los nuevos emprendedores es pensar que la estrategia más efectiva es dirigirse a un público limitado.

establecer metas claras para determinar cuánto se puede invertir al poner en marcha el negocio. Crear un proyecto anual permitirá llevar las finanzas de forma más ordenada, este método es muy utilizado por las pequeñas y medianas empresas.

5- Crear contenido para conectar con los clientes: Generar contenido de utilidad para los usuarios y clientes es una forma de hacer marca, sin destinar un alto presupuesto. Hoy en día es primordial usar el contenido para educar al usuario, darle información que ellos valoren como útil es clave para convertirlos en clientes recurrentes.

Para crear contenido de valor se debe investigar el tipo de información que consume la audiencia, se pueden utilizar las redes sociales para determinar las cosas que le gustan o no a los futuros clientes.

Uno de los beneficios de incluir contenido dentro de las estrategias de marketing es que se puede influir en la decisión de compra de los usuarios. Si el contenido es interesante se compartirá en redes sociales y tendrá mayor alcance, la acción de "compartir" ayuda al posicionamiento web.

DATO EXTRA

Aprender a vender aunque represente un producto o servicio ya existente guiará el concepto de mercadeo hacia algo distinto, mostrando las bondades, aportes, beneficios y novedades. Para tal efecto se requieren de competencias que pueden ser desarrolladas para sacar mayor ventaja en el mercado:

- Conocer las demandas y expectativas del cliente.
- Identificar tendencias y exigencias del mercado
- Desarrollar pautas sobre la calidad del producto o servicio
- Saber cómo promocionar y posicionar.

Al generar una experiencia de compra única se fideliza al cliente y se conecta con las emociones del usuario.

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

ACTITUD POSITIVA PARA LA BUENA GESTIÓN

Mucho se ha hablado de las aptitudes que debe tener un empresario. Si tiene que ser optimista, flexible, abierto, cooperador, pero ¿y de la actitud que debe tener para ser un empresario de éxito?

Es la posición que asume el empresario frente a los retos que representan los cambios del entorno para la sostenibilidad de su empresa. Tanto internos como en el ámbito social externo en el que se desenvuelve esta.

Una actitud positiva marca la diferencia entre un empresario y otro. Si se mantiene un nivel alto de actitud, de optimismo, de estímulo, de llevar a cabo una gestión eficaz y de

La capacitación, el manejo de las emociones, encarar de buena manera cada nueva jornada es vital.

mantener unos objetivos definidos, se mantendrá un camino ascendente. La actitud empresarial es la postura que debe asumir el empresario actual, frente al elevado número de situaciones y retos que te encontrarás en el camino con el emprendimiento.

Esta debe estar centrada en la visión constante de oportunidades, la generación proactiva de ideas y en la búsqueda de mejoras en los procesos y procedimientos. Tampoco podemos olvidar la resiliencia, la adaptación a las situaciones y cambios. Los empresarios comparten muchos sentimientos, emociones, ideas, actitudes y sueños que muchas personas nunca entenderán, pero fuera de ello. Para sentirte motivado y acompañado en este proceso, busca mentores que sean tu inspiración y que puedan ayudarte a dar los pasos adecuados para compartir el día a día.



la tarde de venus

15hs Yolanda Park

lunes a viernes (+)



GUARAMBARÉ**LA** Servicios de impresión para toda ocasión

Ñakurutu es una empresa dedicada al servicio de sublimación e impresiones en remeras termos, hoppers, almohadas, etc.

Mirna Ortiz, la propietaria, indica que en fechas especiales como el 14 de febrero, cuenta con combos especiales para parejas que buscan regalar un detalle especial y personalizado.

Los productos de Ñakurutu se destacan por su durabilidad. Empresas y negocios acuden al local para solicitar indumentarias al por mayor con el logo de sus negocios. A partir de 6 unidades se accede a descuentos especiales. Las remeras para uniformes en serigrafía o bordado se consiguen a partir de G. 45.000.

El local se ubica en Arsenio Vaezken y Padre Francisco, en la ciudad de Guarambaré. Atiende de lunes a viernes de 09:00 a 17:00.

Para consultas, llamar (0985) 428-589 o contactar en Facebook: Ñakurutu impreso y sublimado.

**GUARAMBARÉ****LA** Productos de la canasta básica familiar

Comercial Guarambaré es una tienda que pone a disposición de la clientela artículos de primera necesidad para el hogar como productos de limpieza y alimentos.

La principal novedad del local comercial son los envíos por delivery. Andrea Sosa y Christian Marín, propietarios del sitio, comentan que por una compra mínima envían los productos a la puerta de la casa. Este servicio es exclusivo de la zona. "Nos destacamos por el buen precio de nuestros productos para que familias puedan adquirir todo lo necesario para el hogar a un bajo costo", indican.

El local se ubica en Manuel Domínguez 615, entre Yegros e Iturbe, de la ciudad de Guarambaré. Atiende de lunes a domingo de 07:00 a 21:00, en Facebook está como Comercial Guarambaré. Para consultas llamar al (0983) 282-765.

**ASUNCIÓN****LA** Crean y diseñan barbijos y vestidos a la moda

Galileo es una tienda que confecciona tapabocas. Los materiales utilizados son tela de algodón para diseños casuales y telas finas para diseños más elegantes y elaborados.

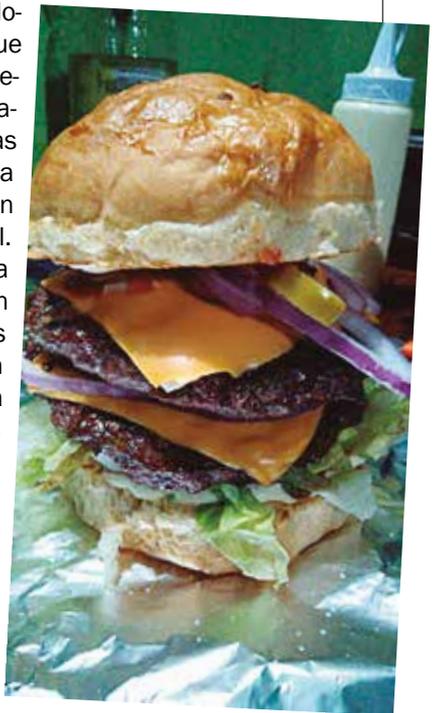
Triana Fretes, propietaria, comenta que a partir de 50 unidades realizan precios para mayoristas, la cancelación puede ser al contado o bajo contrato por consignación. Además, menciona que a partir de 12 unidades el envío es gratuito.

Como novedad, desde la tienda adelantan que comenzarán nuevamente con el alquiler de vestidos para fiestas, actividad a la que se dedicaban antes de la pandemia, y próximamente estrenarán su nueva línea "Pret a Porter", que consiste en prendas de vestir casual para el andar diario.

Galileo atiende consultas a través del whatsapp (0971) 224-482 o por redes sociales: @Galileo_py en Instagram.

**GUARAMBARÉ****LA** El punto de encuentro de amigos para compartir

La cueva es un local gastronómico que prepara hamburguesas artesanales y shawarmas. El pan de las hamburguesas y la masa de las pizzas son elaborados en el local. La especialidad de la casa es la picaña con pan de ajo, los fines de semana cuentan con combos para compartir entre dos o más personas: Al comprar dos hamburguesas dobles, incluye papas fritas con bacon y queso cheddar o cuatro hamburguesas clásicas con una Coca-Cola de 1 ½ de regalo.



La principal novedad del local es la carne gourmet de 150 g, los demás ingredientes como el queso artesanal y la panceta crean una combinación deliciosa que es bien recibida por los clientes. La cueva se ubica en Ytororó N° 911 c/ Gral. Aquino en la ciudad de Guarambaré, atiende de jueves a sábado de 19:30 a 23:00 hs. y los domingos a puertas cerradas. Contactos al (0984) 399-158 y el (0972) 343-364.

ASUNCIÓN**LA** Banco Atlas habilita créditos para la vivienda

La entidad demostró su compromiso con el desarrollo del rubro inmobiliario, posicionándose como el banco número uno en desembolsos a través de la AFD, en los productos inmobiliarios Mi Casa y Mi primera vivienda. Gracias a la disponibilidad de los fondos con la AFD, Banco Atlas logró ampliar la cartera, dando oportunidades a una mayor cantidad de personas para acceder a una mejor calidad de vida. Durante el 2020, a pesar del complejo escenario, Banco Atlas colocó más de 200 préstamos, 90 operaciones para MI CASA con un promedio de G. 413.000.000 y 117 para MI PRIMERA VIVIENDA, con un promedio de G. 228.000.000. Actualmente, la entidad cuenta con más de 1.500 préstamos para la vivienda vigentes con fondos AFD.



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



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



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.



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

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

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

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

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

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

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

il Mattarello PIZZA'S

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

10 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

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: **30°**
Mín: **21°**



VIERNES
Máx: **28°**
Mín: **20°**



SÁBADO
Máx: **30°**
Mín: **21°**



DOMINGO
Máx: **30°**
Mín: **21°**



LUNES
Máx: **31°**
Mín: **20°**



MARTES
Máx: **30°**
Mín: **20°**



MIÉRCOLES
Máx: **32°**
Mín: **22°**



SAN LORENZO

LA ESQUINITA "COMIDA CASERA"

El sabor que se instala en cada jornada

Para los amantes de las pastas, este local gastronómico se caracteriza por proponer opciones deliciosas para cada día, los costos accesibles ya son un clásico del lugar.

Platos de ñoquis, tallarines, milanesas de carne vacuna y pollo son las principales exquisiteces presentadas por "La Esquinita, comida Casera", todas estas presentaciones son acompañadas por ensaladas mixtas, de poroto, repollo, etc., a más de disponer de deliciosas guarniciones como lo son las sopas paraguayas, chipa guasu, entre otras.

Para los que prefieran realizar la compra de minutas, elaboran deliciosas opciones para el tereré rupa o para aquellos que dispongan poco tiempo para el almuerzo, las empanadas de carne, pollo, jamón y queso, y mucho más forman parte de su principal propuesta.

El local cuenta con colaboradores de primer nivel que se encargan de



responder a todos los pedidos diarios.

Para los interesados en pasar a disfrutar de sus imperdibles opciones pueden hacerlo de lunes a viernes de 06:00 a 17:30 horas, los días sábados abre sus puertas desde las 06:30 hasta las 00:00. En el local reciben

diversos pedidos para eventos especiales, como cumpleaños, bodas, bautismos y mucho más. Los precios bajos y la cálida atención son las principales atracciones del lugar, a más de su espacio dedicado para degustar de forma tranquila del plato de preferencia.

● UBICACIÓN Y CONTACTO:

El local se encuentra ubicado en Atilio Galfre y López de Vega, en la ciudad de San Lorenzo. Para realizar pedidos y consultas, comunicarse al 0983 772-512.

Alimentos elaborados con la mayor calidad y mejores precios brindan en el local.

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