

KYRIOS ES LA MODA QUE VISTE AL DEPORTE

Todo tipo de indumentarias deportivas se encuentran en los locales de la firma. Bermudas, camisillas y shorts son los pedidos más frecuentes de sus clientes. • PÁGINA 12



ELEVAN INGRESOS EN COMERCIOS

Impresión-Arte y Comercial y Distribuidora San Antonio ponen a disposición sus productos con precios especiales para los negocios que realizan compras mayoristas. • PÁGINA 4

Sonia Pereira, creadora de Boopillows

“CHISPA DE EMPUJE HACIA ADELANTE”

Su creatividad y el ingenio para acompañar los dulces sueños de sus clientes hicieron crecer su negocio. La confección de almohadas personalizadas es el camino exitoso de la emprendedora. • PÁGINA 3



LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

PROCESOS PARA INCIDIR EN EL FUTURO



El futuro inmediato ofrece un conjunto de situaciones y acontecimientos ligados al proceso educativo que deberán ser fuente de cambios positivos si se cuenta con planes apropiados, con la capacidad de anticipación y la construcción de consensos en favor de la calidad y la equidad educativa.

FINANZAS EQUILIBRADAS

En la Semana Nacional de Educación Financiera, del 8 al 13 de marzo, se resaltó la importancia de la inclusión y la necesidad de ampliar las oportunidades de acceso al sistema financiero. La instalación de hábitos saludables es fundamental para el desarrollo socioeconómico.

• PÁGINA 2



GOBIERNO

MOTIVACIÓN A MIPYMES

La Misión Técnica de la República de China (Taiwán) en conjunto con el Ministerio de Industria y Comercio, iniciaron el período de inscripción para el Premio Nacional Mipymes 2021.

• PÁGINA 5



ACTUALIDAD

ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO

Una Escuela de Etiqueta de Paraguay es la Asociación de Jóvenes Empresarios. Así quieren ampliar los servicios para que los negocios eleven su calidad y efectividad en todos los ámbitos. • PÁGINA 6

TECNOLOGÍA

PROGRAMA QUE AYUDA A INNOVAR

Desde el 3 de marzo está disponible la nueva edición de Tribu. Esta iniciativa de la FP-UNA busca que el ecosistema emprendedor desarrolle ideas reveladoras y frescas. • PÁGINA 10

MARKETING

UN LINK DE VENTAJAS

WhatsApp es uno de los medios más frecuentados en las comunicaciones empresariales. La aplicación facilita una serie de herramientas que ayudan a la mejor gestión. • PÁGINA 14

La adopción de hábitos saludables es clave para el desarrollo económico

Del 8 al 13 de marzo se desarrolló la Semana de la Educación Financiera, organizada por el Comité Nacional de Inclusión Financiera (CNIF).

La generación de hábitos saludables en el manejo de las finanzas, mejoran la calidad de vida de las personas, señaló Francisco Ruiz Díaz, secretario ejecutivo del CNIF. Por lo tanto, la educación financiera es esencial en términos de inclusión.

La disciplina es igualmente importante, especialmente cuando se trata de sostener un negocio en el tiempo. Ruiz Díaz mencionó que 8 de cada 10 pequeños emprendimientos no llegan a los 5 años. "Es la tasa de mortalidad de los micro emprendimientos a nivel internacional. Nuevamente, la educación financiera es fundamental en este sentido".

Mencionó también el déficit en el manejo empresarial, por más que la idea de negocio tenga mucho potencial. Estas debilidades están estrechamente vinculadas al desconocimiento de cuestiones económicas y financieras. En ese sentido, señaló la necesidad de cursos y capacitaciones que tengan el objetivo de fortalecer la gestión de los emprendedores. "Muchos tienen excelentes ideas, pero las ideas mueren por desconocimiento de principios básicos". Diferenciar y separar los gastos familiares de los efectuados por la empresa, es una práctica básica que muchas veces no se ejecuta, señaló el secretario del CNIF.

Recordó, además, datos sobre la inclusión financiera en Paraguay, que en la última década tuvo un considerable salto. De acuerdo a estudios del Banco Mundial, en el 2011 era solamente del 22% (población mayor de 15 años); en el 2017 pasó al 49%. En la actualidad, según estimaciones del Banco Central del Paraguay (BCP), el nivel sería del 65%.

FORTALECIMIENTO DE LAS FINANZAS Y SOSTENIBILIDAD

Recordaron la importancia de la educación financiera, como arma de inclusión de la sociedad, además de permitir a las personas el acceso a mejores oportunidades de desarrollo económico.

4,23

millones de cuentas de depósito en bancos fueron registradas al cierre del 2020.

68%

de las registradas a finales del 2020 correspondían a cuentas de ahorro a la vista.

2,93

millones de créditos fueron entregados durante el 2020 por el sector bancario.



Francisco Ruiz Díaz, secretario ejecutivo de la CNIF.

"Hay muchas excelentes ideas, pero las ideas mueren por desconocer principios básicos".

El acceso a servicios financieros mejora la gestión de riesgos vinculados a la incertidumbre.

RECURSOS PARA EL SEGMENTO MIPYMES

Darío Colmán, coordinador del Comité de Responsabilidad Social y Sostenibilidad de la Asociación de Bancos del Paraguay (Asoban), destacó el rol protagónico que tienen las mipymes en la estructura económica paraguaya.

"Sabemos que movilizan más del 70% de nuestra economía. Si nos enfocamos en este sector y le ayudamos con disponibilidad de recursos, estaremos contribuyendo a reducir la vulnerabilidad del sector y permitir su sostenibilidad en el tiempo", manifestó.

Colmán señaló que el acceso a servicios financieros mejora la gestión de los riesgos vinculados a la incertidumbre y propicia el desarrollo de los emprendimientos.

En relación al nivel de inclusión actual en el país, resaltó el papel de la banca, ya que en los últimos años ingresó a mercados tradicionalmente excluidos de los servicios y productos financieros. También destacó los medios digitales, que en los últimos años propició la bancarización de la población.



HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

ASUNCIÓN

Sonia Pereira, propietaria de Boopillows

“BUSCAR LA CHISPA QUE NOS EMPUJE A SALIR ADELANTE”

Un pasatiempo, el ingenio y el pedido de almohadas personalizadas marcan el inicio del emprendimiento que logró posicionarse en el mercado.

Sonia del Pilar Pereira Florentín nunca imaginó que cumplir con pedidos de sus amigas le daría vida a un emprendimiento personal hasta de manera accidental e inesperada.

Boopillows nace con artículos personalizados que tienen que ver con la elaboración de almohadas con emojis que tomaron protagonismo en el 2014.

Con el paso del tiempo, la entrevistada fue recibiendo más pedidos y ese pasatiempo fue tomando forma empresarial de manera oficial en el 2018 y logró posicionarse fuertemente en el mercado muy a pesar de la pandemia, donde fue proponiendo varias promociones para sus asiduos clientes.

Pereira recuerda que sus primeros trabajos los fue entregando de manera personalizada viajando en diversos buses y de

esa manera de Ypané se encargaba de hacer llegar los pedidos a varios puntos del país con el mayor de los optimismos.

“Uno de mis mayores desafíos fue lograr abrir la tienda de manera física y lograr formar un gran grupo de clientes que con el paso del tiempo se convirtieron en más que eso, mediante el trato especial que existe”, expresó Sonia.

En otro sentido, destaca la gran importancia de contar con el apoyo

familiar desde el inicio de su vida en el mundo del emprendedurismo y que el objetivo principal de su tienda es brindar un recuerdo especial que va más allá de lo material.

Boopillows se ubica en Eusebio Lillo Robles 2365 c/ Nicanor Torales en Asunción. Para realizar pedidos, comunicarse al 0983 474-763.

Los que desean conocer más sobre sus trabajos, Instagram: @boopillows, Facebook: las almohaditas de boo.



La emprendedora tiene el acompañamiento familiar.



Sonia del Pilar Pereira Florentín, propietaria de Boopillows. La emprendedora lleva varios años en el mercado.

“No hay mejor cosa que realizarse haciendo lo que uno ama y más aún teniendo el apoyo de la familia”.

VARIEDAD Y CALIDAD

La empresa se especializa en la elaboración de artículos personalizados con precios accesibles y promociones especiales todos los días del año. Boopillows, es una tienda de peluches, y accesorios de miles de personajes, que depende exclusivamente del gusto y necesidad de cada cliente. Los materiales en los que más trabajan son las tazas, mochilas, cartucheras, hoppers, vasos, escolares, etc.

También reciben pedidos especiales para eventos como cumpleaños, bodas y para realizar regalos empresariales los 365 días del año.

SUPERARSE Y CRECER

Para la emprendedora es fundamental superar todo tipo de dificultades y ponerse algún tipo de meta para poder alcanzar la realización personal.

“Nada es imposible, a veces solo necesitamos mirar para el costado para darnos cuenta que las oportunidades están ahí, solo es cuestión de proponerse, no tener miedo a salir de la zona de confort y jugarse por los sueños”, detalló Sonia.

Por otro lado, instó a los que desean emprender a insistir e intentar hacer realidad cada proyecto a seguir con empeño cada jornada y recordar que lo más importante es motivarse al iniciar cada nuevo día.

“No quedarse con los brazos cruzados ante los problemas es lo ideal, los emprendedores deben luchar por sus sueños”.



Artículos personalizados para fechas especiales.



Los más mimados de la casa pueden encontrar variedad.



Ofrece un cómodo salón a sus visitantes.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA
SAN LORENZO

PRODUCTOS CON IDENTIDAD DE MARCA PARA EMPRENDER



Tarjetas personales con diseños a G. 100.000.



Clientes pueden personalizar remeras según sus gustos.

Impresión-Arte trabaja muy de cerca con mayoristas. Este negocio se dedica a las impresiones digitales, diseños gráficos, artículos de cotillón personalizados y servicios publicitarios para empresas y particulares.

Algunas de sus propuestas más populares son tazas con logos de empresas o diseños personalizados con fotos o dibujos de moda para regalar. Realiza grabados en otras superficies como hoppers, choperas, vasos térmicos, vidrio, etc. Para ocasiones especiales, realizan diseños personalizados en remeras con distintas técnicas de impresión.

La impresión de banners para empresas, universidades y locales comerciales también forma parte de los pedidos de la empresa. Los materiales y la impresión



Cajas de regalo con diseños únicos para obsequiar a personas queridas en fechas especiales.

● DATOS

Contacto: 0994 112-150

Correo: impresionarte_py@hotmail.com

nítida hacen de Impresión-Arte uno de los favoritos de los clientes.

El amplio staff de diseñadores se encarga de crear y plasmar cartelería, corpó-

reos, afiches, volantes, tarjetas y banners de todo tipo. El equipo de profesionales atiende de forma personalizada las consultas y dudas de cada cliente. El objetivo

es lograr plasmar en un diseño único y original las ideas y sugerencias de cada cliente y empresa que solicita cualquiera de sus servicios.

Impresión-Arte abre sus puertas de lunes a sábados de 09:00 a 18:00 hs.

Se ubica en Toribio Ocampos esq. Independencia Nacional, ciudad de San Lorenzo.

LIMPIO

COMPRAS AL POR MAYOR PARA NEGOCIOS Y FAMILIAS DE LIMPIO



Amplio salón para la circulación de personas.

Comercial y Distribuidora San Antonio es distribuidor para negocios o emprendedores que desean abrir despensas o bodegas en los barrios. Su foco es la venta de bebidas como cervezas sidra, gaseosa, vino, jugos en caja o en pack.

Además de ofrecer todo tipo de marcas de gaseosas y bebidas, tiene una sección exclusiva dedicada a alimentos de la canasta básica. **Nos interesa tu opinión.** Escribinos a: lectores@gentedeprensa.com.py

ca familiar. Algunos de los productos más llevados son los panificados, arroz, azúcar, fideo, harina y aceite.

Los principales clientes suelen ser dueñas de casa que buscan economía en las compras mensuales para la familia y dueños de comedores o copetines que se surten de mercadería de forma semanal para la elaboración de desayunos y almuerzos.

El local también es una



Gaseosas de todas las marcas para negocios.

excelente opción de compra al por mayor para empresas dedicadas al rubro de la gastronomía u organización de eventos masivos como boda, eventos sociales, cócteles empresariales o cumpleaños al contar con precios y descuentos convenientes al lle-

var mercaderías en grandes cantidades. Cuenta con servicio de delivery caracterizados por la rapidez en sus entregas diarias.

El local abre sus puertas de lunes a sábados de 07:30 a 19:30 y los días domingos de 7:30 a 13:00 horas.



Distribuyen en toda la ciudad y alrededores.

● DATOS

Contactos: 0981 687-179

Horario: lunes a sábado de 07:30 a 19:30

Se encuentra ubicada estratégicamente en el corazón de la ciudad de Limpio, en el barrio Isla

Aranda, sobre la calle San José Sur. Para reservas y pedidos contactar al 0981 687-179.

GOBIERNO

LA PRENSA

En noviembre se conocerá a las ganadoras

PLATAFORMA DE IMPULSO PARA LAS MIPYMES LOCALES

Ayer se inició el periodo de inscripción a la tercera edición del Premio Nacional Mipymes 2021. El plazo va hasta el 17 de julio.

Esta iniciativa es organizada por la Misión Técnica de la República de China (Taiwán) y el Ministerio de Industria y Comercio (MIC). Se enmarca en el Proyecto de Fortalecimiento de la Capacidad del Sistema de Orientación para las Mipymes del Paraguay.

Con esta propuesta, los organizadores pretenden impulsar a este sector empresarial. Pueden participar todas las empresas formadas conforme a la Ley N° 4457/12 de Mipymes. Es decir, emprendimientos con un máximo de 50 trabajadores, una facturación anual hasta 7.752.554.886 guaraníes, y un año de funcionamiento como mínimo establecido.

El premio se divide en cinco categorías principales: excelencia, empoderamiento de la mujer, juventud emprendedora, acción climática y comercio justo. Todas las empresas participantes competirán en la categoría excelencia, además de elegir una de las otras cuatro áreas de

competencia.

En relación a los premios, la Misión Técnica de Taiwán tiene previsto ofrecer asistencia específica de acuerdo a las categorías y las necesidades particulares de las empresas ganadoras. No obstante, las áreas a fortalecer son asesoría legal, rediseño de identidad, sesión fotográfica para banco de fotos, y desarrollo de nuevos productos.

La selección de las semifinalistas será en setiembre. Para octubre está programado un taller de fortalecimiento, la evaluación regional y el examen final. Y por último, la premiación, que está prevista para el mes de noviembre.



Pueden participar empresas formadas conforme a la Ley de Mipymes. (Imagen ilustrativa)

EVALÚAN MECANISMOS DE APOYO A CONTRIBUYENTES



Analizan reducir las tasas y proponer incentivos.

La Subsecretaría de Estado de Tributación (SET) analiza la posibilidad de extender las medidas paliativas para los sectores gastronómicos, de eventos, hoteles y turismo. Se trata de la reducción del 50% del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que, inicialmente se encuentra vigente hasta el 30 de julio próximo.

Desde la SET evalúan diversas medidas para beneficiar a los contribu-

yentes, señaló el titular de la institución, Óscar Orué, tras reunirse con el presidente de la República, Mario Abdo Benítez. Mencionó la posibilidad de reducir la tasa de interés para el financiamiento de las obligaciones tributarias.

Sobre el Impuesto a la Renta Personal (IRP), cuyo vencimiento se registra en marzo, manifestó que estudian los mecanismos que permitan alivianar la

situación a los contribuyentes. Además de la reducción de las tasas de interés, mencionó la posibilidad de proponer incentivos para el pago de este impuesto, en especial para aquellos que arrastran deudas de varios años.

Estas posibilidades de flexibilización tributaria fueron planteadas tras las nuevas medidas establecidas por el Gobierno para frenar el ritmo de contagio del covid-19.

10 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

ACTUALIDAD

LA PRENSA

Firmas apuestan a la capacitación constante

ALIANZA ESTRATÉGICA PARA CONCRETAR NUEVOS NEGOCIOS

La Asociación de Jóvenes Empresarios de Paraguay (AJE) lleva adelante una alianza estratégica con la Escuela de Etiqueta de Paraguay.

La finalidad de dicho acuerdo responde a las necesidades de cada sector en proveer mejores y mayores servicios a la comunidad, logrando que los dueños de las diversas empresas puedan ofrecer calidad y calidez por sobre todas las cosas. Dentro de los planes en el marco del convenio se detalla realizar actividades en conjunto para que los propietarios de empresas familiares o los mismos encargados de las mismas puedan tomar mejores decisiones y apostar a la profesionalización de las diversas empresas, puesto que buscan proveer de mayores datos y herramientas para marcar la diferencia en el rubro en el cual se desempeñan.



Profesionalización como mediadora del posicionamiento.

Ambas instituciones promueven la capacitación para prestar mayores y mejores servicios al público. Más información al 0986 657-555.

Una vez que las empresas adopten estas nuevas maneras de operar puedan a su vez esto convertir en mayores ganancias.

En los próximos días serán comunicadas las fechas para las actividades previstas bajo el marco de esta alianza estratégica. Los que deseen conocer más pueden comunicarse al 0986 657-555 o por medio del Facebook en @Ajeparaguay.



El objetivo fundamental es reforzar conocimientos para el desempeño directivo.

El 19 y 20 de marzo realizarán encuentro

FOMENTAN LIDERAZGO EMPRESARIAL POR MEDIO DE CHARLAS

La Asociación Paraguaya de Recursos Humanos propone un encuentro para reunir a líderes de todo el país en dos jornadas encaradas por 12 exponentes.

“La cumbre global de liderazgo” lleva como denominación un encuentro 100% virtual propuesto por la Asociación Paraguaya de Recursos Humanos, dirigido a diversos líderes y lideresas del país.

El principal objetivo es dotar de nuevas herramientas y enriquecer la experiencia en las diversas empresas y áreas para conseguir más resultados positivos.

El evento online será llevado a cabo los días 19 y 20 de marzo y serán dos jornadas marcadas por el acompañamiento de doce expositores internacionales y nacionales expertos del ámbito. La principal misión de la convocatoria virtual es que los líderes conozcan y tengan como nuevos aliados a las nuevas formas de

desempeñarse dentro de las funciones que requieran liderar. Todos los que desean solicitar más información e inscribirse pueden comunicarse a 0982 606-157 o al escribir a info@aparh.org.py o por medio de las redes sociales, en Facebook se encuentran como @Asociación de Recursos Humanos.

Otra de las características tienen que ver con la facilidad de pago que proponen los organizadores para los socios y no socios. Para cada día ofrecen costos que se adecuan a las necesidades de cada uno de los aspirantes.

Desde la institución prevén la realización de más actividades con la misma temática dando énfasis a su vez a la implementación y desarrollo tecnológico como principal aliado para el desarrollo empresarial.

INVERSIONES DEL EVENTO

Las prioridades fundamentales son brindar precios accesibles a los que desean participar del evento. La inversión para socios de forma individual es de G. 260.000 y para grupos de tres 690.000. Para los no socios el costo es de G. 350.000 de manera individual, y para grupo de tres personas 870.000.

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

Desarrollar hábitos

APORTARÁN EN EDUCACIÓN EN EL ÁREA DE LAS FINANZAS



La inclusión financiera es clave para impulsar la prosperidad.

Del 22 al 26 de marzo realizarán un ciclo de charlas enfocadas a la educación financiera en CDE. El evento se transmitirá de forma gratuita en la plataforma Zoom.

El ciclo de charlas “Por una comunidad con más educación e inclusión financiera” busca mejorar las oportunidades de las personas y empresas con el objetivo de potenciar el crecimiento económico.

En las charlas los participantes recibirán consejos para mejorar sus conocimientos, entendimiento y habilidades en el uso de todo tipo de productos fi-

nancieros. De esta manera se contribuirá al bienestar económico de las personas en general.

También se abordarán temas relacionados con la importancia y el impacto que genera en la economía familiar y personal el control y buen manejo de deudas, ingresos y ahorros que se convierten en beneficios para la salud mental, física y emocional si se gestionan de

forma correcta.

Para el Comité Nacional de Inclusión Financiera (CNIF), la salud financiera es fundamental para tener una vista al futuro ya que con una administración responsable del dinero en el presente se podrá ahorrar e invertir en el futuro.

Cada año en el mes de marzo se celebra la Semana de la Educación Financiera, que tiene como objetivo con-

cienciar a las personas sobre el efecto de sus hábitos en el área de las finanzas personales.

La actividad es impulsada por la Municipalidad de Ciudad del Este con el apoyo del Comité Nacional de Inclusión Financiera (CNIF). Para acceder al link de inscripción, los interesados deben visitar la página oficial del CNIF y completar el formulario de inscripción.

FORTALECERÁN AL SECTOR ARTESANAL

El Instituto Paraguayo de Artesanía (IPA) anunció el inicio de inscripciones para participar de la 3ª edición de los Fondos de Artesanía Paraguaya (FAP). La convocatoria permanecerá abierta hasta el miércoles 21 de abril.

El FAP es un fondo de capital y desarrollo para fortalecer proyectos en el rubro de la artesanía paraguaya con el fin de favorecer la participación de colectivos que trabajen en la promoción y el desarrollo de la artesanía popular y/o indígena.

También busca fortalecer el posicionamiento y salvaguardar el patrimonio

e identidad nacional mediante la articulación de diversos actores con la comercialización de productos de calidad para impactar de forma positiva en la vida de los artesanos y artesanas.

Pueden postular asociaciones, comités, organizaciones no gubernamentales, organizaciones civiles, fundaciones, comisiones u otras personas jurídicas privadas sin fines de lucro que trabajen en la promoción y el desarrollo de la artesanía paraguaya popular y/o indígena.

En la web institucional de IPA se encuentra disponible el pliego de bases y condiciones para la postulación.



Sector artesanal podrá postular para recibir fondos.

¿Querés aumentar los ingresos en tu emprendimiento?

Tenés ganas de profesionalizarte?

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



Contactos: 0982 186 969

CONSEJOS PARA AUMENTAR VENTAS EN PANDEMIA

El COVID-19 ha sacudido el mundo. Prácticamente todas las personas e industrias se han visto afectadas. Los gobiernos están trabajando por mantener a su población segura mientras la economía lucha por mantenerse estable.

- ¿Vas a interrumpir los envíos a algún país o región concreta?
 - ¿Habrá retrasos en la producción?
 - ¿Cuál es el tiempo de entrega esperado para los productos?
 - ¿Cómo tienes pensado mantener a los clientes y al personal seguros?
 - ¿Qué servicios vas a volver a poner en marcha cuando la pandemia remita?
- Al entablar un diálogo con los clientes, podrás evaluar qué cambios esperan de tu empresa y responder a sus valiosos comentarios. Deja claro que para tu negocio es más importante la seguridad de los clientes que su cartera y que te encantaría saber cómo ayudarlos de una manera significativa.

que te interese eliminar estos productos o modificarlos para que se ajusten al uso doméstico.

2. Comunícate con los clientes

Es esencial que tu empresa se ponga en contacto con los clientes constantemente durante y después de la pandemia. No debes olvidar que tanto las empresas como los consumidores están experimentando muchos cambios en su vida cotidiana, ya sean dificultades económicas o cambios de rutina.

Utiliza los canales de mensajería, incluidas las redes sociales, para informar a los clientes sobre lo que va a cambiar (y lo que no) en tu negocio. Esto incluye lo siguiente:

- ¿Van a seguir estando disponibles todos los productos?

te no perderlas: analiza la actividad de tu negocio en estos momentos y localiza los puntos débiles.

Para comenzar a trazar el plan, realiza una inspección de tu negocio. ¿Dónde estás ganando o perdiendo ventas y dónde te has estancado? Determina cómo ha afectado el COVID-19 a tu empresa y sector y toma las medidas necesarias para mitigar los daños. Centra la atención en estos elementos clave:

- Productividad y colaboración de los empleados que teletrabajan
- Cadenas de suministro y operaciones interrumpidas
- Respuesta de la marca al COVID-19
- Campañas y proyectos aplazados
- Nuevos proyectos que abordan las necesidades del personal y del cliente
- Fondos de emergencia y subvenciones destinadas a la reducción de las deudas

4. Ajusta las estrategias de marketing

Una de las primeras tareas que deberías haber realizado al comienzo de la pandemia es revisar todo el contenido de marketing y eliminar aquello que sea irrelevante o inapropiado. Si todavía no lo has hecho, revisa todas las campañas que tengas programadas, publicaciones en redes sociales y marketing por correo electrónico para determinar qué eliminar y qué modificar. También es una buena idea considerar si existe la posibilidad de integrar el distanciamiento so-

cial y la seguridad sanitaria en las estrategias de marketing actuales, sin perder relevancia.

No debes olvidar que más allá del contenido está el tono del mensaje. A medida que se acerca el final de la pandemia, puedes ir recuperando poco a poco un tono de normalidad, pero aun así, es importante que estés al tanto de cómo te diriges a los posibles clientes (y clientes ya existentes). Para ello, utiliza los siguientes métodos:

- Tu mensaje con respecto a la pandemia debe ser claro y preciso. Adopta un tono comprensivo, ya que es posible que muchos clientes también estén experimentando situaciones difíciles en estos momentos.
- Evita hacer bromas sobre la situación o abordar la pandemia desde un punto humorístico y poco apropiado.
- No te muestres con demasiada seriedad; la gente necesita que le arranquen una sonrisa en estos momentos. Si tu empresa es capaz de proporcionar todo esto, los clientes lo recordarán.
- Posiblemente, los consumidores estén esperando la respuesta de tu marca al COVID-19. Es fundamental que no utilices la pandemia como excusa para anunciar tus productos. En lugar de intentar sacar provecho de una situación tan desafortunada, piensa en cómo puedes ayudar a través de tus servicios. Sabemos que puede resultar tentador emplear esta estrategia para aumentar las ventas, pero los clientes se pueden dar cuenta de que estás aprovechándote de un momento de dificultad.

Si publicas anuncios de pago, debes mantenerlos actualizados con respecto al inventario. Seguro que no deseas anunciar productos eliminados o agotados. Y si estás experimentando dificultades económicas debido a la pandemia, te recomendamos detener o reducir el presupuesto de la mayoría de campañas publicitarias de pago.

LIBROS

CONTROLE SU DESTINO, DESPERTANDO EL GIGANTE QUE LLEVA ADENTRO

Tony Robbins, con sus célebres 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.



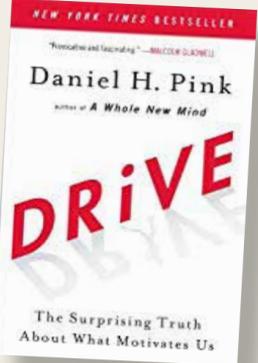
EL ARTE DE EMPEZAR 2.0

Guy Kawasaki es de esas pocas personas a las cuales tienes que escuchar sin importar 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.



1. Reajusta el catálogo de productos

No es ningún secreto que la aparición del coronavirus ha cambiado la forma en que vivimos la vida. Y, cuando se trata de los clientes, es algo que simplemente no

puedes ignorar. Algunos de tus productos pueden ser irrelevantes para sus necesidades, mientras que otros pueden ser más importantes que nunca. Hazte las siguientes preguntas para determinar qué deberías seguir vendiendo durante y después de la pandemia.

¿Vendes algún producto que haya dejado de ser relevante?

Es posible que, durante la pandemia, vendas productos que ya no son relevantes para los clientes. Por ejemplo, imagínate que ofreces accesorios para viajes o eventos en vivo. Como ya sabrás, los viajes y la celebración de eventos directo se han limitado drásticamente debido a la pandemia, por lo que es posible que te cueste vender estos artículos. Para adaptarte a esta situación y mitigar la pérdida de ventas, es posible

AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail:

avisos@gentedeprensa.com.py



0981 228-649

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

JUEVES 25 DE MARZO ROSANA VERA

Evento: Liderazgo de Mujer
Hora: 19:00
Plataforma: Zoom

Contacto: (0975) 670-970

SÁBADO 27 DE MARZO ELECTRICIDAD AUTOMOTRIZ A DOMICILIO "EL VENEZOLANO"

Evento: Curso de electricidad del automóvil en Paraguay
Hora: 09:00
Plataforma: Facebook Live
Contacto: (0991) 448-836

MARTES 13 DE ABRIL ESPECIALIZACIONES EN IBEROAMÉRICA

Evento: Diploma Prevención Lavado de Dinero
Hora: 20:00
Plataforma: Zoom
Contacto: especializacioneslat2020@gmail.com

SÁBADO 8 DE MAYO FERIA BARRIAL LA AMISTAD

Evento: 6ª Feria Barrial -

Madre/Patria

Hora: 09:30

Lugar: Feria Barrial LA AMISTAD:

Contacto: (0982) 141-505

SABADO 5 DE JUNIO FANANPY

Evento: Asia Pop Fest 2021
Hora: 21:00
Lugar: Costarena Asuncion
Contacto: fananpy@gmail.com

MattyLópez Boutique @mattylopez01

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

SONIA RIQUELME SALON DE BELLEZA

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

TECNOLOGÍA**LA PRENSA**

ESPERAN PROYECTOS DE BASE TECNOLÓGICA

NUEVA EDICIÓN DEL PROGRAMA TRIBU

Desde el 3 marzo se encuentra disponible el formulario de inscripción a esta iniciativa de la FP-UNA, que busca desarrollar ideas innovadoras.

Se encuentra abierto el periodo de postulación al programa Tribu 2021, organizada por el departamento Startup Lab de la Facultad Politécnica de la Universidad Nacional de Asunción (FP-UNA). Los interesados tienen tiempo de inscribir sus proyectos hasta el 28 de marzo.

A través de talleres y otras actividades, este programa ofrece la oportunidad de probar y validar ideas tecnológicas innovadoras. Los proyectos seleccionados reciben el acompañamiento de expertos en el

proceso de preincubación.

Por otra parte, esta iniciativa busca inspirar y motivar a jóvenes emprendedores, identificar y captar ideas innovadoras, para colaborar, desde la academia, con el desarrollo de proyectos de base tecnológica.

El programa se divide en dos etapas. En primer lugar, el de difusión y convocatoria a postulación de emprendedores interesados a participar con sus ideas. Posteriormente se realiza un proceso de evaluación y se seleccionan 15 startups (empresas jóvenes relacio-

nadas a innovación) para participar en la siguiente fase.

Para la segunda etapa se tiene previsto el desarrollo de talleres de preincubación, donde los emprendedores seleccionados recibirán conocimientos técnicos, metodologías, herramientas y experiencias que le permitirán evaluar el potencial de su idea de negocio.

Pueden participar emprendedores individuales o en equipos 4 personas mayores de 18 años, de nacionalidad paraguaya o con la residencia legal en el país.



Hasta el 28 de marzo se extiende el periodo de inscripción.

PROMOCIÓN DE LA CULTURA EMPRENDEDORA

Esta iniciativa tiene el objetivo de promover la cultura de emprendimiento e innovación, mediante la organización de eventos y actividades orientadas a los miembros de la universidad y la sociedad en general.

Por otra parte, los trabajos enmarcados en el programa se orientan a

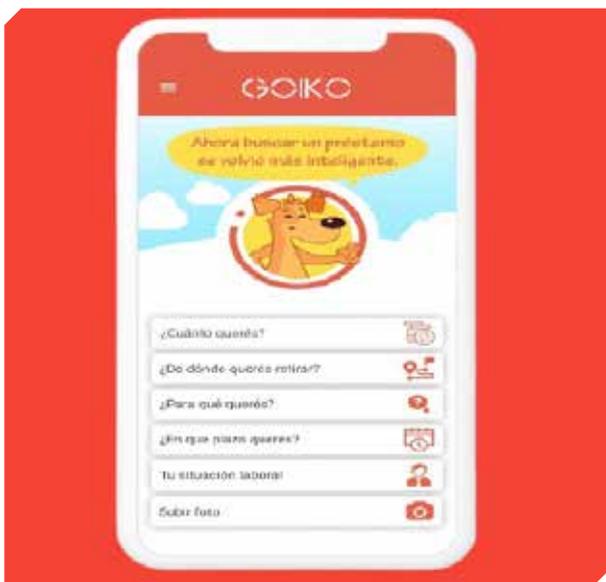
buscar soluciones tecnológicas e innovadoras traducidas en productos y servicios. Igualmente, pretende difundir conocimiento empresarial especializado para el desarrollo de futuros negocios de base tecnológica. Los interesados pueden inscribir sus proyectos en el enlace <https://bit.ly/3aJQEUW>.

FACILITA LA BÚSQUEDA DEL PRÉSTAMO ADECUADO

NEXO A CRÉDITOS CON PLATAFORMA EN LÍNEA

Goiko es el nombre de una plataforma web, que reúne la demanda de préstamos existentes con las entidades financieras que brindan herramientas crediticias en el mercado. Es decir, se trata de un buscador de créditos en línea que agiliza el proceso, permite acceder a una serie de propuestas; y de esa forma, ofrece la oportunidad de comparar y optar por el producto de mayor conveniencia. Para utilizar la herramienta es necesario registrarse en el sitio web de Goiko (www.goko.com.py). Posteriormente, y tras completar un formulario, la plataforma presenta todas las opciones crediticias disponibles.

En el formulario, el interesado debe seleccionar el destino del crédito, que puede ser de consumo o para iniciar un emprendimiento,



El servicio de búsqueda es gratuito.

el plazo de financiación deseado, la situación laboral, entre otros datos. El objetivo de la herramienta es presentar las alternativas del mercado, sin tener que recurrir a visitas físicas o llamadas telefónicas a las

entidades financieras de plaza.

Con esta herramienta, el usuario puede evaluar las propuestas crediticias de distintas entidades financieras, desde cualquier dispositivo con acceso a internet.

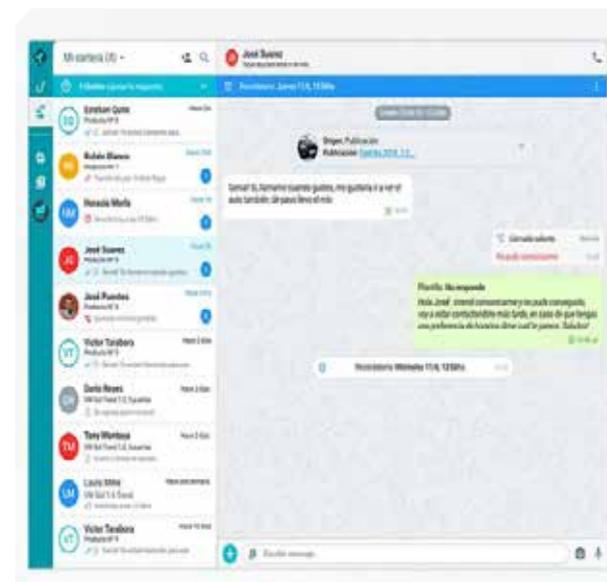
APLICACIÓN PARA ATENCIÓN A CLIENTES

CMR INTEGRADO A LA APLICACIÓN WHATSAPP

En la actualidad existe una amplia gama de alternativas de software para gestionar las relaciones de una empresa con sus clientes, tecnología conocida con el nombre CRM. Sirena es una de ellas. En este caso, tiene la particularidad de integrarse a Whatsapp para centralizar las comunicaciones de a través de la aplicación.

De acuerdo a las características de esta tecnología, detallada el sitio web de la aplicación, Sirena facilita el proceso de transformación digital en los procesos de atención y venta en la era de la mensajería instantánea.

Con el uso de algoritmos de asignación automática, la aplicación permite incrementar el seguimiento al cliente. Es una herramienta orientada a equipos de atención y administración, a los



Sirena centraliza la comunicación con el cliente.

que facilita una bandeja de consultas compartidas.

Sirena permite el acceso a una cuenta de prueba totalmente gratuita y sin límites de tiempo. De esta forma, se puede conocer las funcionalidades que brinda

en los servicios de venta y atención al cliente. Sin embargo, esta opción es solo una demostración del ambiente de trabajo.

Sirena se encuentra disponibles para sistemas operativos iOS y Android.



COMPACTO ECONÓMICO

**LUNES A
VIERNES 11:30**

 UNICANAL

CAACUPÉ**LA Kyrios: Expertos en indumentarias deportivas**

En el amplio mundo de las indumentarias deportivas, una de las opciones es Kyrios, que se enfoca en la elaboración de una extensa gama de prendas para vestir cómodo en las diversas actividades del ámbito del deporte.

Para los amantes de las camisetas, bermudas, short, camisillas y remeras con detalles de los clubes de Paraguay, la empresa se encarga de poner su mejor mano de obra para responder a todas las necesidades y pedidos de cada cliente.

Una de las maneras de realizar compras de Kyrios, es por medio de su página web en www.kyrios.com.py, donde los interesados en las prendas que los mismos fabrican pueden visualizar y solicitarlas de forma directa.

Para los que desean realizar todo tipo de pedidos y reservas, lo pueden hacer comunicándose al 061 551-008 y de esa manera poder acceder a precios accesibles y una atención preferencial.

**LUQUE****LA Variedad y precios accesibles en Comercial Manzur**

Comercial Manzur cuenta con un abanico interesante de opciones para lucir bien en cada nueva jornada. Sus secciones de ropa casual, ropa de vestir y para verse excepcional sus artículos de bijouterie se encargan de dar realce a cada vestimenta del día.

Para los más pequeños de la casa, la sección juguetería permite que puedan adquirir los más nuevos artículos para la distracción de los más mimados. A su vez sección zapatería y accesorios en general ofrecen calidad garantizada y buenos precios los 365 días del año.

El local abre sus puertas de lunes a sábados de 08:00 a 20:00 y los domingos de 08:00 a 12:00. Se encuentra ubicado en Sportivo Luqueño 2060, para realizar pedidos para eventos especiales o solicitar artículos para regalos empresariales comunicarse al 021 641-244.

ASUNCIÓN**LA Pin Up, especialista en accesorios y regalos**

Para iniciar cada jornada y cumplir con todos los protocolos sanitarios, Pin Up ofrece una gran variedad de artículos como el kit completo de tapabocas de diversos motivos y colores, botellitas de alcohol en gel con detalles totalmente personalizados.

Otros de sus productos tienen que ver con los objetos personalizados como remeras, tazas, hoppers, termos, bolígrafos, etc. La empresa se encarga de la elaboración de regalos empresariales y para eventos especiales como cumpleaños entre otros.

Para los que desean realizar pedidos y disfrutar de precios preferenciales pueden comunicarse al 0981 848-490 o llegar directamente a Goiburú 1719, en la ciudad de Asunción. El local es atendido por un grupo de excelentes colaboradores que se encargan de cumplir con todos los pedidos.

**CARAPEGUÁ****LA Bettito Zapatería ofrece comodidad al andar**

Para disfrutar de comodidad en cada paso, Bettito Zapatería cuenta con lo ideal para arrancar cada nueva jornada. En su cómodo salón lucen calzados de calidad garantizada del cual pueden disponer damas, caballeros y niños.

Todos pueden encontrar una opción ideal y que llene con las expectativas de cada cliente en cuanto a la gama de colores, diseños, marcas, etc. El local abre sus puertas al público de lunes a sábados de 08:00 a 16:00, donde un grupo de colaboradores se encuentran para responder a todos los pedidos de los visitantes.

Para realizar todo tipo de consulta y reserva, los interesados pueden comunicarse al 021 821-2118.

Los que prefieran visitar su local lo pueden hacer en Bernardino Caballero c/ Capitán Rogelio Santacruz, en la ciudad de Carapeguá.

**CAPIATÁ****LA Comercial Aldito, artículos para el hogar**

Para los que desean adquirir todo tipo de muebles y electrodomésticos, pueden contactar con Comercial Aldito, que se enfoca en la fabricación de muebles para el hogar.

Entre sus trabajos se destacan los muebles de cocina, roperos, mesas, sillas, placares, camas, etc.

Por otro lado, ofrecen electrodomésticos de las más prestigiosas marcas; las heladeras, cocinas, aire acondicionado, placas eléctricas, microondas, hornos son de calidad garantizada los 365 días del año.

Los que deseen adquirir cualquiera de los productos que ofrecen, pueden comunicarse al 021 821-2118 o acercarse directamente a Ruta 2 km 24, en la ciudad de Capiatá.

La empresa abre sus puertas de lunes a sábados de 08:00 a 20:00, y es atendida por sus propios dueños.



MANEJO EMPRESARIAL EN ESCENARIOS CRÍTICOS

Con un escenario que regresó a un estado crítico, en términos sanitarios y económicos, es oportuno recordar algunas de las indicaciones para la gestión en tiempos difíciles.

Un año atrás, a poco tiempo del impacto de la pandemia en todo el mundo, el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) recomendó una serie de acciones para gestionar pequeñas y medianas empresas en tiempos difíciles. En la actualidad, con un escenario todavía crítico para muchas empresas, es oportuno recordar algunas de las indicaciones.

La revisión de los compromisos contractuales adquiridos con los clientes y proveedores, con el objetivo de establecer flexibilizaciones de los aspectos urgentes, es una de las principales indicaciones. De acuerdo a la CAF, esto permite garantizar el suministro adecuado en los diferentes eslabones de la cadena.

Otro de los puntos abordados es la transformación digital, específicamente los aspectos que pueden facilitar el desarrollo del trabajo. En este sentido, recomienda diferenciar los productos y servicios que puedan adaptarse a un formato digital y agilizar los pasos para la implementación de adaptaciones pertinentes.

Ya en aquel momento, una de las posibilidades planteadas era la alianza con plataformas comerciales existentes en el mercado para la entrega de productos y garantizar la continuidad de las operaciones.

Si bien requiere de inversión y esfuerzo considerables, la implementación de herramientas digitales permite aprovechar la experiencia y proyectar el desarrollo de un modelo de negocio digital cada vez más robusto.

canal 505 Tigo Star

canal 738 Tigo Star HD

canal 353 IPTV Copaco

VENUS MEDIA

la tarde de venus

15hs Yolanda Park

lunes a viernes (+)

f t i VENUS.COM.PY

VENTAJAS DE COMPARTIR UN LINK DE WHATSAPP



La plataforma es uno de los canales de comunicación más utilizado. Un link es una forma directa con que una empresa o negocio puede conectar de forma más rápida con los clientes.

La ventaja de compartir un link radica en que las personas que desean interactuar con una empresa no necesitan tener registrado el contacto en el teléfono, con solo un clic en el enlace se accede al número.

6 beneficios del WhatsApp para empresas

- 1. Comunicación en tiempo real:** La inmediatez aporta puntos positivos a cualquier empresa. Si es bien gestionado, los mensajes vía Whatsapp dan agilidad a las interacciones y elimina las esperas innecesarias. Genera sensación de proximidad, cualidades que los usuarios digitales aprecian.
- 2. Configuración de respuestas rápidas:** Con WhatsApp Business se tiene la opción de crear respuestas predeterminadas para aquellas consultas sencillas de atender.
- 3. Conexiones seguras:** WhatsApp posee un sistema que cifra los mensajes de ida y vuelta para evitar que terceros tengan acceso a lo que se compar-

te en los chats. En el caso de compartir informaciones sensibles como números de cuentas bancarias o direcciones se tiene la certeza que la información está protegida.

4. Más que palabras:

Con la aplicación se pueden crear catálogos de productos con imágenes, descripción del producto y precios. También cuenta con estadísticas que ayudan a mejorar la comunicación como la cantidad de mensajes recibidos, leídos, enviados y entregados. Estos datos permiten estar al corriente con las interacciones.

5. Segmentación de clientes:

Se pueden añadir etiquetas para identificar de forma rápida a clientes y conversaciones con un color y clasificación determinada.

6. Soluciones omnicanal:

Se basa en el uso simultáneo e interconectado de diferentes canales de comunicación, con el objetivo de estrechar la relación entre online y offline. De esta forma, se perfecciona la experiencia del cliente.

Pasos para generar un link:

Ingresar al link generador.

Escribir tu número de WhatsApp.

Personalizar el mensaje con el que quieres que te saluden.

Revisar tu vista previa.

Generar el link.

Agregar tu link de WhatsApp a tu sitio web o redes sociales.

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

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

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 José - San Lorenzo, Paraguay

RESERVAS AL (0986) 917 732

• PROYECTOS HABITACIONALES, COMERCIALES, Y PARQUIZACION

• ARQUITECTURA con TENGSHUI

Contacto: 0983 236960 / 0971 298330 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. Escribe 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: **28°**
Mín: **23°**



VIERNES
Máx: **31°**
Mín: **22°**



SÁBADO
Máx: **32°**
Mín: **20°**



DOMINGO
Máx: **34°**
Mín: **22°**



LUNES
Máx: **32°**
Mín: **24°**



MARTES
Máx: **35°**
Mín: **25°**



MIÉRCOLES
Máx: **31°**
Mín: **24°**



CAPIATÁ

UBICACIÓN Y CONTACTO:

El local se encuentra en Sgto. Godoy y Bernardino Caballero, Capiatá. Para realizar consultas o pedidos, está habilitado el 0985 114-440. Abre de lunes a sábados de 07:00 a 20:00.

Para compartir en familia y con los amigos ofrece un confortable local cuidando los protocolos.

TUTTI FRUTTI

La perfecta opción para cada día

Degustar sabrosos jugos, batidos, postres y bocaditos dulces y salados es una posibilidad accesible en el local gastronómico que a su vez ofrece comodidad.

Una de las principales prioridades del local es ofrecer una rápida atención a sus visitantes.

Se enfocan en la elaboración y venta de jugos naturales, batidos, ensaladas de frutas y variadas opciones frescas que combinan frutas y jugos.

Apuestan de esa manera en la preparación de bebidas nutritivas que aporten positivamente y ayuden a contar con energía para encarar las actividades durante el día.

Para los amantes de los bocaditos dulces, cuentan

con tortas caseras marmoladas, café, mixto, etc.

Tutti Frutti es atendido por sus propios dueños y colaboradores de primer nivel que se encargan de proveer alimentos de calidad garantizada en cada nueva jornada.

Los compradores de la zona tienen la posibilidad de solicitar el servicio de delivery.

Su exclusivo local está totalmente habilitado y disponible

para el compartir de lunes a sábados, de 07:00 a 20:00, para compartir con los amigos o la familia cuidando todos los protocolos sanitarios establecidos por las autoridades.

Para los que gusten hacer una



parada obligatoria en la jornada, puede acercarse hasta Sargento López Godoy y Bernardino Caballero, en la ciudad de Capiatá. Para los interesados en realizar pedidos y reservas, comunicarse al 0985 114-440 y de esa manera tener la posibilidad de darle mayor sabor a cada nueva jornada.

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